

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

154

08\ 2022

## I JUST LOVE BREAKFAST

KRAAKVERSE  
GRANOLA VALT  
IN DE SMAAK  
OVER DE  
GRENZEN

## ZWITSERLAND

SOLIDE ZAKENKANSEN IN EEN VAN  
'S WERELDS MEEST WELVARENDE LANDEN

# EDITO

“WIE VERANDERING OMARMT,  
IS EEN BLIJVER”

Beste lezer,

Bijna 12 jaar lang kon u Claire Tillekaerts als vaste waarde op deze Wereldwijs-pagina terugvinden. Nu is het mijn eer én genoeg om de fakkel over te nemen.

De wereld verandert snel, geopolitieke en economische ontwikkelingen, zakelijke trends en innovaties volgen elkaar in een ijtempo op. Ook FIT zal zich in deze wijzigende omgeving moeten aanpassen om bedrijven als het uwe blijvend een optimale dienstverlening aan te bieden. Dat is de uitdaging die ik als nieuwe CEO samen met het voltallige FIT-team aanga. Onder het motto en naar een oud Chinees gezegde: als de wind van verandering waait, dan bouwen sommigen muren en anderen windmolens.

Aan welke kant u FIT terugvindt, hoef ik u allang niet meer te vertellen. De voorbije jaren transformeerde het agentschap tot een centrale speler in de internationalisering van de Vlaamse economie. En dat momentum zullen we blijven grijpen om zowel zakelijke als innovatieve opportuniteiten wereldwijd alle kansen te geven.

Die mindset is ook wat de zes genomineerden voor onze Leeuw van de Export met elkaar gemeen hebben. Volgende maand kan u deze exporttoppers meer in detail leren kennen, maar in deze Wereldwijs stellen we hen alvast kort en krachtig aan u voor.

Wie met de overwinning aan de haal gaat, weten we pas op 14 september. Maar wat mij betreft, zijn het allemaal winnaars. Elk van hen heeft immers de moed en vastberadenheid om volop te gaan voor waar ze in geloven. Om zichzelf jaar na jaar en markt na markt aan te passen en opnieuw uit te vinden. Want alleen wie de verandering omarmt, is een blijver.

Ik laat er mij, aan de start van mijn parcours bij FIT, alvast graag door inspireren – u ook?

Joy Donné  
CEO  
Flanders Investment & Trade



## COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

### FLANDERS INVESTMENT & TRADE

Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel  
T 02 504 87 11

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)  
[wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)

[www.linkedin.com/company/flanderstrade](https://www.linkedin.com/company/flanderstrade)  
[twitter.com/FlandersTrade](https://twitter.com/FlandersTrade)

08\2022 **154**

### VERANTWOORDELIJKE UITGEVER

Joy Donné  
Koning Albert II-laan 37  
1030 Brussel

### REDACTIE

Flanders Investment & Trade,  
bijgestaan door com&co,  
bureau voor contentcreatie en -strategie.

### FOTO'S

Bart Dewaele, Jonas Lampens, Lieven Van Assche,  
Imagedesk.be, Getty Images en Shutterstock

### LAY-OUT EN DRUK

Bredero Graphics

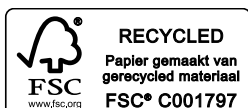
Overnemen of vermenigvuldigen van artikels  
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron  
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

### WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

### WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.





“EEN BEURS  
BEGINT AL LANG  
VOOR DE EERSTE  
EFFECTIEVE  
BEURSDAG.”

4

IN GESPREK MET I JUST LOVE BREAKFAST

# 10 DOSSIER

**ZWITSERLAND**

Solid as a rock

**INHOUD**

**8 TELEX**

**18 MARKTINFO**

**19 EXPORTBEURS - TERUGBLIK**

**27 LEEUW VAN DE EXPORT**

**32 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

**34 KALENDER**



## ID

I Just Love Breakfast in cijfers (2021)

- Sector: voeding
- Opgericht in: 2014
- Hoofdkantoor in: Puurs
- Aantal voltijdse medewerkers: 7
- Omzet: 998.000 euro
- Exportaandeel in omzet: 30-40%
- Aanwezig in: 5 landen



# I JUST LOVE BREAKFAST

## KRAAKVERSE GRANOLA VALT IN DE SMAAK OVER DE GRENZEN

MET EEN GROEIEND ASSORTIMENT VAN SMAKEN, WAARONDER AARDBEI-MANGO EN CASHEW-BANAAN, TIMMERT I JUST LOVE BREAKFAST UIT PUURS AAN DE WEG NAAR INTERNATIONAAL SUCCES. KRAAKVERS, GEZOND EN VOORAL ENORM LEKKER. DAT ZIJN DE BELOFTES VAN HET MERK DAT QUA NAAM WEINIG AAN DE VERBEELDING OVERLAAT. “MIJN MISSIE IS SIMPEL: IK WIL MIJN ONTBIJTGELUK DELEN MET DE WERELD”, ZEGT OPRICHTER **NATALIE VANDERICK**. “EN DAT BEGINT AARDIG GOED TE LUKKEN. DE INTERESSE REIKT AL TOT IN SINGAPORE EN STRAKS HOPELIJK OOK NEW YORK – WAAR HET ALLEMAAL BEGON.”

Voor ze ondernemer werd, was Natalie Vanderick actief als architect bij verschillende bureaus. Een bijzonder boeiend beroep, zegt ze daar zelf over. Maar ook een met een nadrukkelijke keerzijde. “Bijna iedereen die bouwt of renoveert, ondervindt het aan den lijve: de uitvoering van een project gaat zelden over rozen. Tussen aannemers en klanten ontstaat geregeld wrevel en daar zit je als architect middenin. Die negatieve energie was ik liever kwijt dan rijk. Ik begon dan ook te zoeken naar een job waarmee ik evenzeer mensen gelukkig kon maken, maar waarbij ik het proces wél volledig onder controle had. Granola bakken bleek de oplossing.”

### HANDEN UIT DE MOUWEN

Voor de kiem van I Just Love breakfast moeten we naar Brooklyn, New York. “Toen ik daar vlak na mijn studies een jaar als architect aan de slag was, ontdekte ik op de lokale vlooiemarkt het genot van ambachtelijke granola”, verduidelijkt **Natalie Vanderick**. “Dat wow-effect is nooit meer weggegaan.”

### Was er dichter bij huis geen enkele granola die in de buurt kwam?

**Natalie Vanderick:** “Vandaag is granola voor velen een vast deel van de ontbijttafel, maar dat was het zo’n 10 jaar geleden allerm minst. De keuze was heel beperkt. Er zat niets anders op dan zelf de handen uit de mouwen te steken. Gelukkig ben ik opgegroeid in een familie waarvoor lekker eten belangrijk was en keukengeheimen altijd van generatie op generatie overgingen.”

### Wanneer kwam het tot een businessplan?

**Natalie Vanderick:** “In 2014 wilde ik eens het water testen. Een echt businessplan was er niet. Een zakje proberen te verkopen en dan wel zien. Omdat ik thuis een hond had en dat niet bepaald hygiënisch is, vroeg ik aan Les Tartes de Françoise of zij een oven hadden die ik mocht gebruiken tegen betaling. De Brusselse taartenketen had toen net een winkel in Antwerpen geopend en bleek inderdaad geïnteresseerd. Meer zelfs, de oprichter wilde graag ook eens proeven.”

### En wat was de reactie?

**Natalie Vanderick:** "Tot mijn grote opluchting was het een absolute voltreffer. Wat ik toen niet wist: Les Tartes de Françoise had 14 winkels in ons land. Dat werden plotsklaps mijn eerste verkooppunten. Vandaag ligt mijn granola nog altijd in de intussen 22 taartenwinkels."

## VAN 'PROBEERDER' NAAR ONDERNEMER

### Hoe verliep de opmars na het eerste succes?

**Natalie Vanderick:** "Met vallen en opstaan. Ik wilde niet op grotere retail mikken zoals andere ondernemers die zich toen ook op de bloeiende granolamarkt begaven. Mijn puur natuur bakkersproduct hoort niet thuis naast zwaargewichten zoals Quaker en Kellogg's. Waar ik wel thuis hoor: in speciaalzaken. Ik stapte daarom zelf interessante zaken binnen in Antwerpen en schreef me in voor beurzen, waaronder Horeca Expo in Gent en Tavola Xpo in Kortrijk. Zo breidde ik geleidelijk aan mijn netwerk uit."

### In 2018 gooide u hoge ogen in het VIER-programma Leeuwenkuil. Betekende dat de definitieve doorbraak?

**Natalie Vanderick:** "In zekere zin wel. Tot mijn verbazing waren alle 5 bekende investeerders overtuigd van mijn project. Na lang twijfelen, koos ik ervoor om in zee te gaan met Jürgen Ingels en Conny Vandendriessche. Vanaf dan werd alles professioneler. Op hun aanraden ging ik bijvoorbeeld meer aan mijn bedrijf werken dan in mijn bedrijf. Van 'probeerder' groeide ik door tot ondernemer."

### Welke concrete investeerderstip bleek achteraf gouden raad?

**Natalie Vanderick:** "Laat je goed omringen. Via Stella P., een organisatie die zich specialiseert in de samenstelling van adviesraden met externe experts, kwam ik zo uit bij Carlo Rathé, voormalig CEO van Gourmant, en Eline Blanchaert van Klingele Chocolate – winnaar van de Leeuw van de Export in 2017. Hen ontmoet ik minstens 4 maal per jaar en kan ik ook op andere momenten contacteren voor advies. Door het officieel te maken en er iets voor te betalen, verplicht je jezelf om af en toe te ontsnappen aan de dagelijkse rush en over je zaak na te denken."

## MET FIT IN HET KIELZOG

### U begon in die periode ook aan een internationaal parcours. Een logische volgende stap?

**Natalie Vanderick:** "Omdat we in een echte nichemarkt zitten en de marges beperkt zijn, moest ik voor een zeker volume zorgen om financieel gezond te blijven. Dan lonkt al snel het buitenland. Mijn eerste stap: BIOFACH in Duitsland

"DÉ TIP VOOR  
BEGINNENDE  
EXPORTEURS:  
RICHT EEN  
ADVIESRAAD OP."

bezoeken, dé beurs voor organische voeding. Ik wist meteen dat ik daar het volgende jaar ook wilde staan. En zo geschiedde. In 2019 maakte ik deel uit van de groepsstand van FIT. Ik was nog groen achter de oren en betaalde leergeld door een gebrekkige voorbereiding, maar ik strikte er wel een distributeur voor de Duitse markt, waar ik vandaag nog altijd mee werk. Missie geslaagd, dus."

### Wat bedoelt u precies met leergeld?

**Natalie Vanderick:** "Ik zou nu nooit meer onvoorbereid naar een beurs gaan. Stel je voor dat er plots een potentieel enorm grote klant of partner voor je staat, maar je niet weet wie het is of wat ze exact voor jou kunnen betekenen. Dan loop je misschien wel een gouden kans mis door er te licht over te gaan. Dat risico drong al snel tot me door, dus ik maak nu wel werk van een goede voorbereiding. Een beurs begint al lang voor de eerste effectieve beursdag."

### Voert u uw marktonderzoek volledig zelf?

**Natalie Vanderick:** "Nee, daarvoor reken ik al jaren op de hulp van FIT. Ze gidsen me onder meer door mogelijkheden voor marktaanpak en verkoopkanalen, adviseren over mogelijke klanten en delen culturele tips. En als ik de kans krijg om de landenexperts rechtstreeks te spreken, laat ik die niet liggen. Zo leverde de Exportbeurs van FIT heel wat nuttige info op. Het gevolg: als iemand nu op een beurs op me afstapt, kan ik de meerwaarde snel inschatten."

### Zijn er nog diensten van FIT waarvan u gebruikmaakt?

**Natalie Vanderick:** "Als mensen je merknaam opzoeken, moet je meteen professioneel overkomen. Je krijgt geen tweede kans voor een eerste indruk. Dat eerste contactpunt – zeker in een internationale context – is doorgaans je website. Dankzij de financiële steun van FIT zit ons digitale uithangbord vandaag goed in elkaar. De website is bovendien in 4 talen beschikbaar. Ook de subsidies voor sociale media en meertalige folders kwamen goed van pas. Alle hulp om naambekendheid op te bouwen is welkom. Tot slot nam ik onlangs deel aan het begeleidingstraject UK4Explorers, mét groepszakenreis."

### Wat leverde dat begeleidingstraject op?

**Natalie Vanderick:** "Het is een ideale formule voor beginnende exporteurs om een markt te verkennen. Bovendien leer je veel van de andere ondernemers die eraan deelnemen. Op dat vlak doet het wat denken aan de groepsbeursstanden van FIT. Daar is de onderlinge steun ook heel tastbaar. De conclusie is alvast dat het VK interessant oogt. Maar we maken er een punt van om in ons eigen tempo te groeien. We willen eerst onze positie verstevigen in onze andere buitenlandse markten."

"DUIK ELKE KEER  
IN EEN PROJECT  
DAT NET IETS  
UITDAGENDER  
IS DAN HET  
VORIGE. ZO  
BLIJFT EXPORT  
PLEZANT."

## DE BUURLANDEN EN ... SINGAPORE

### Waar kreeg I Just Love Breakfast al voet aan de grond?

**Natalie Vanderick:** "We staan vooral sterk in Duitsland, een heel grote markt met enkele kapitaalkrachtige regio's, zoals Noordrijn-Westfalen en Beieren. Ons product maakt deel uit van het hogere segment, dus koopkracht is zeker een belangrijke factor. Daarnaast exporteren we naar Nederland. Daar liggen de zaken echter iets anders. De Nederlandse biomarkt is heel matuur én consumenten zijn prijsbewuster. Maar met Gimsel, een bekende supermarkt voor natuurlijke voeding in Rotterdam, haalden we al een mooie referentie binnen. Ook in Frankrijk doen we al zaken. In september staan we met een eigen stand op Gourmet Selection in Parijs om ons netwerk verder uit te breiden."

### Aan welke voorwaarden moet een exportbestemming voldoen?

**Natalie Vanderick:** "We selecteren op 4 factoren. Zo speelt marktgrootte een rol en we bekijken ook uitgebreid of ons product wel klaar is voor een bepaalde markt. Denk dan aan zaken zoals etikettering en verpakking. Taal is een andere belangrijke parameter voor een klein team zoals dat van ons, want je moet soms in staat zijn om tussen de regels te lezen. Anders is een misverstand nooit veraf. Tot slot is er het logistieke vraagstuk. Raakt ons kraakvers product er wel snel? Want we moeten rekening houden met een uiterlijke houdbaarheidsduur van 6 maanden – niet lang voor voeding. Toch blijkt een continent zoals Azië niet volledig onmogelijk."

### Welke Aziatische bestemmingen staan op de radar?

**Natalie Vanderick:** "Via een distributeur die ons kent van de Duitse markt is I Just Love Breakfast te koop in een webshop voor Singapore en Hongkong – onze enige verre bestemmingen. Dat blijken ideale markten voor exclusieve producten. En de webverkoop loopt inderdaad goed, mede doordat ons land een uitstekende reputatie heeft voor voeding. Daarom nam onze distributeur in juni deel aan een beurs in Singapore. Wordt ongetwijfeld vervolgd."

### U haalt ook taal aan als selectiecriteria. Zijn er al eens verwarringen geweest?

**Natalie Vanderick:** "Naast onze eigen granola in de markt zetten, tekenen we uitzonderlijk in op projecten voor productontwikkeling – onder private labels. Dat doen we enkel als we de vrijheid krijgen om creatief te werken, niet als er een keurslijf aan vasthangt. Zo maken we een product voor een Nederlands dieetbedrijf en ontwikkelden we ook 3 producten voor de Franse restaurantketen Cojean. Op een bepaald moment vroeg Cojean ons om een product 'plus gourmand' aan te pakken. Het duurde lang voor we doorhadden dat ze het eigenlijk gewoon zoeter wilden. En dat is dan nog in een taal die het team machtig is."

## WEL CACAO, GEEN ROZIJNEN

### Verschillen smaken en voorkeuren sterk per regio?

**Natalie Vanderick:** "We staan internationaal nog maar in de kinderschoenen, maar we merken bijvoorbeeld wel dat het voor zuiderse consumenten wat zoeter mag zijn. Het genot

blijft daar even belangrijk als de voedingswaarde. We spelen daar binnenkort op in met een guilty pleasure-granola. In meer noordelijke regio's en steden staan voedingswaarde en het aantal suikers wel vaak centraal. Daar is het ook een troef dat we onlangs het officiële Europese vegan logo behaalden. De vegan trend heeft door corona een extra boost gekregen."

### Mogen klanten binnenkort nog meer smaken verwachten?

**Natalie Vanderick:** "Zeker. Maar enkel als we er zelf 100% achter staan. Onze aardbei-mango granola stond bijvoorbeeld al een jaar op de plank tot ik op BIOFACH het juiste type mango ontdekte. Dat streven naar perfectie is wat ons onderscheidt. Enkel rozijnen zijn uit den boze, want die lust ik zelf niet. (lacht)"

## STAP VOOR STAP RICHTING NEW YORK

### Welk wow-moment zal altijd blijven?

**Natalie Vanderick:** "Naast verkoop via speciaalzaken, horeca en onze webshop hebben we ook een deal met één grotere keten: Bio-Planet. Daar liggen duizenden producten, maar welk merk werd geselecteerd om het klantencadeau voor de 20e verjaardag van Bio-Planet te verzorgen? I Just Love Breakfast. Toen wist ik: hier zit muziek in."

### Wat staat er de volgende jaren nog te gebeuren?

**Natalie Vanderick:** "Een van de targets is om in 2025 een omzet van 3 miljoen euro te draaien, maar geld is geen primaire drijfveer. Het echte doel is simpelweg de beste ambachtelijke granola van Europa aanbieden. Verder willen we vooral gestaag blijven groeien, met de nadruk op gestaag. Een teamgeest bouwen kost tijd. Plots 5 nieuwe collega's erbij halen, zou mijn huidige team uit balans gooien. Dat is meteen een tip voor andere beginnende exporteurs: laat je hoofd niet op hol slaan door enthousiaste reacties, maar groei gecontroleerd door elke keer een project te aanvaarden dat net iets uitdagender is dan het vorige. Zo blijft export ook een plezant traject."

### Met New York als eindpunt?

**Natalie Vanderick:** "Af en toe krijgen we bestellingen uit de VS binnen. Dan kijk ik stiekem eens hoe ver de locatie van New York ligt. 500 kilometer, 300 kilometer ... we komen altijd dichterbij. De dag dat ik effectief eens een doos naar New York mag sturen, is voor mij de cirkel rond. Dat zou pas écht een wow-moment zijn."

## KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSPROCES?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be) vindt u alle adressen en contactinfo.



Een projectie op de Nasdaq Tower op Times Square in New York: die eer viel ondernemer Mario Schraepen van **LINKEDCAR** te beurt. Het maakte deel uit van de bekroning van het Hasseltse softwarebedrijf op de jaarlijkse Automation Impact Awards van automatisatieplatform Workato. LinkedCar ontsluit data van voertuigen voor onder meer dealers en bestuurders. Een uitgebreider portret kon u lezen in Wereldwijs januari 2022, alle edities staan op [www.wereldwijs.be](http://www.wereldwijs.be).

# 11

internationale onderscheidingen haalde Kortrijkzaan Robin Delaere, de designer achter het meubelmerk **PEBL**, het voorbije half jaar binnen. Het ligbed Beachbuddy viel acht keer in de prijzen, de stapelbare krukjes Totem drie keer.

Het Genkse **TRU** bracht van de European Cleaning & Hygiene Awards de prijs van Start-Up of the Year mee naar huis. Als enige speler in de Benelux legt dit schoonmaakbedrijf zich volledig toe op de reiniging van cleanrooms en alle machines en materialen die erin gebruikt worden.

////STOP////

Twee Red Dot Awards is **HOUTHANDEL PAULUSSEN** rijker. Het bedrijf uit Retie kreeg deze prestigieuze internationale designprijzen voor Forestlines. Met die innovatieve brandwerende toepassing voegen ze aan houten profielen telkens een aluminium profiel toe om de brandklasse van het hout te optimaliseren.

////STOP////

Vanaf september zal **GROUP MONUMENT** de Parijse kathedraal Notre Dame mee helpen restaureren. Meteen na de dramatische brand bood het bedrijf uit Ingelmunster al zijn expertise aan bij de Franse autoriteiten. Concreet zal de restauratie-aannemer met specialisatie in historisch erfgoed de dwarsbeuk aanpakken.

////STOP////

De bieren en spirits van **BROUWERIJ & DISTILLEERDERIJ WILDEREN** uit Sint-Truiden kregen de voorbije maanden maar liefst zeven internationale bekroningen. Concreet gaat het om goud op de European Beer Star-competitie in het Duitse München, twee gouden en een zilveren plak op de European Beer Challenge in Londen, en drie keer het hoogste podium op het Concours International in het Franse Lyon.

////STOP////



**DE BOEZEMVRIENDEN** is een onderneming van Gentenaars Thomas Rodrigue en Arne Cosyns. In 2020 brachten ze hun bier 'Tietje' op de markt. Na amper twee jaar verkennen ze de buitenlandse markt.

Arne Cosyns: "Onze interesse voor bierbrouwen dateert uit onze studententijd. Begin 2020 lanceerden we ons bier 'Tietje'. Een opvallende naam waarmee we de aandacht willen vestigen op borstkanker. We werden namelijk allebei met een geval van borstkanker geconfronteerd in onze familie."

"Door de coronacrisis moesten we onze lancering via drankcentrales en cafés even uitstellen, maar na de eerste lockdown maakten we snel naam in eigen land. En ook uit het buitenland, vooral Nederland en Duitsland, krijgen we vaak bestellingen via onze webshop. We bekijken daarom actief de

mogelijkheden om structureel uit te breiden naar het buitenland. Onze achtergrond in marketing en economie is beperkt – Thomas studeerde vastgoed, ik sportmanagement. Alle hulp is dus welkom, inclusief die van FIT."

"We kwamen naar de Exportbeurs om met een FIT-verantwoordelijke uit Nederland te spreken en legden ook contact met de landenexperts in New York en Italië. Wat we daaruit leerden? Dat elk land zijn eigen regels heeft. Dat type informatie hebben we nodig om goed voorbereid de sprong naar het buitenland te maken. FIT vormt met zijn uitgebreide expertise en buitenlandse netwerk de ideale ondersteuning. Waarom zou je er geen gebruik van maken? De Exportbeurs is de perfecte plek om onze verkenning van de internationale markt in een stroomversnelling te brengen."

**ALINEA DESIGN OBJECTS** uit Geel wordt een van de exclusieve leveranciers van designhotel Katara Towers Lusail in Doha. Het bedrijf van interieurarchitect Leo Aerts zal er ronde en ovale bijzettafels leveren, een recent ontwerp dat naar de naam Angelo M luistert. Het designhotel in de hoofdstad van Qatar opent binnenkort de deuren.

////STOP////

**COMOVEIT** uit Brugge heeft de internationale Technology en Innovation Award 2022 van EACD op zak. De spin-off van KU Leuven Campus Brugge haalde de prijs binnen voor zijn hoogtechnologische rolstoelbesturing met sensoren en AI voor gebruikers die hun elektrische rolstoel niet met een traditionele joystick kunnen besturen.

////STOP////

Op de European Beer Challenge vielen vier Oost-Vlaamse brouwerijen in de prijzen: **BROUWERIJ SOLEIL** uit Sint-Niklaas, **STIEN** uit Wetteren, **BROUWERIJ HEDONIS** uit Michelbeke (Brakel) en **TIETJE** uit Gent. Samen keerden ze met maar liefst zes medailles terug uit de Britse hoofdstad.

////STOP////

**BROUWERIJ SLAAPMUTSKE** mag zijn bier voortaan verkopen in de Zweedse markt. De brouwers uit Melle en Nazareth haalden daarvoor de aanbesteding binnen van de Zweedse instantie die er de lokale verkoop van alcohol regelt. Binnen zijn categorie haalde Slaapmutske het van 34 andere bieren uit ons land.

////STOP////



**DOSSIER**

# ZWITSER





# LAND

SOLID AS A ROCK

ZWITSERLAND SPREEKT TOT DE VERBEELDING MET ZIJN INNOVATIEKRACHT EN KAPITAALKRACHTIGE CONSUMENTEN. MAAR HET IS BOVENAL OOK EEN AFGESCHERMDE ECONOMIE EN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS EEN 'DERDE LAND' IN HET HART VAN DE EU. **PAUL VANOVERLOOP**, VLEV IN ONS FIT-KANTOOR IN ZÜRICH, EN **PIETER DE MAEGHT**, TECHNOLOGIE-ATTACHÉ DIGITAL EN HEALTH TECH VOOR DE DACH-REGIO, LATEN HUN LICHT SCHIJNEN OVER DEZE INTRIGERENDE MARKT.



“MET ZIJN LAGE INFLATIE VAN 2% IS ZWITSERLAND OP DIT MOMENT EEN EILAND VAN PRIJSSTABILITEIT BINNEN EUROPA. ZWITSERLAND HEEFT OOK 'S WERELDS HOOGSTE KOOPKRACHT, UITGEDRUKT IN BBP PER CAPITA.”

PAUL VANOVERLOOP



“ZWITSERS ZIJN BOVEN ALLES OP ZOEK NAAR PRODUCTEN DIE STATE OF THE ART ZIJN.”

PIETER DE MAEGHT

## EILAND IN EUROPA

“Zelfs na de coronaperiode en in de huidige onzekere geopolitieke context blijft de Zwitserse economie ‘rock solid’”, steekt Paul Vanoverloop van wal. “Zelfs COVID heeft haar niet van slag gebracht. Zo tekende het Zwitserse bbp vorig jaar 3,5% groei op en ligt de prognose voor dit jaar op 3%.

Ook met zijn lage inflatie van 2% is het land op dit moment een eiland binnen Europa. Maar voor exporteurs misschien wel de allerbelangrijkste indicator is de koopkracht. Met een bbp per capita van 87.000 dollar speelt Zwitserland mee in de wereldtop.”

## AFGESCHERMDE ECONOMIE

### Zwitserland is hét paradijs voor exporteurs?

**Paul Vanoverloop:** “Het spreekt voor zich dat er veel potentieel zit in zo’n kapitaalcrachtige markt. Maar er liggen toch ook enige obstakels op de weg voor exporteurs die er voet aan de

grond willen krijgen. Dat komt natuurlijk omdat Zwitserland een derde land is, met andere woorden: geen lid van de EU-binnenmarkt. Er is weliswaar een oud vrijhandelsakkoord met de EU dat werd afgesloten in 1972 en nadien werd aangevuld door 120 bilaterale en sectorale handelsakkoorden, maar sommige daarvan lopen op hun laatste benen of zijn recent afgelopen. Hoe dan ook, Zwitserland onderhandelde erg goed en slaagde erin om voor zich het recht om zijn markt af te schermen waar nodig uit de brand te slepen.

Daarbij komt dat de Zwitsers eind mei 2021 de stekker hebben getrokken uit de onderhandelingen rond het Institutional Framework Agreement. Met het IFA stuurde Europa aan op een raamakkoord, dat Europa als noodzakelijke voorwaarde zag om de bilaterale handelsakkoorden te vernieuwen. Aan EU-zijde leeft immers al lang de wreveld en de kritiek dat de Zwitsers aan ‘cherry picking’ doen.

Lang verhaal kort: Zwitserland blijft een afgeschermd markt en je moet voor elk product, dat je wil exporteren, nagaan of er geen belemmeringen zijn, tarifair of niet-tarifair. Als dienst-

verlener is het zo mogelijk nog lastiger. Vanaf een bepaalde jaaromzet heb je een Zwitsers btw-nummer nodig, wat alleen een fiscale vertegenwoordiger, die wordt aangesteld, kan aanvragen en je moet je werkzaamheden aanmelden bij de lokale autoriteiten van het kanton in kwestie. Als je mensen vanuit Vlaanderen uitstuurt om de werken uit te voeren, moeten die bovendien de Zwitserse arbeidswetgeving respecteren, ook de vergoeding aan Zwitserse lonen. Dat wordt allemaal streng gecontroleerd, met potentieel hoge boetes bij inbreuken.”

### MARKTSTUDIE: WERKEN UITVOEREN IN ZWITSERLAND

Wie werken wil uitvoeren in Zwitserland, moet zich houden aan een vrij complexe regelgeving. Ons FIT-kantoor in Zürich zette alles op een rij in deze marktstudie. Lees de marktstudie op [flanderstrade.be](http://flanderstrade.be).

## SPELREGELS PER KANTON

**Zwitserland is een federale staat met 26 kantons. Verschillen die onderling qua regelgeving?**

**Pieter De Maeght:** “De 26 kantons hebben een sterke autonomie, dus ze organiseren zelf hun regelgeving, fiscaliteit en jurisdictie. Afhankelijk van het kanton waarin je wil werken of waaraan je wil leveren, moet je dus checken aan welke spelregels je je moet houden.”

**Paul Vanoverloop:** “Natuurlijk zijn al die formaliteiten niet het einde van de wereld, daar zijn de vele succesverhalen van Vlaamse spelers getuige van. Maar je moet wel weten waar je aan begint en grondig je huiswerk maken. Vanuit FIT bieden we daar alle nodige ondersteuning voor.”

## LEVENDIGE START-UPSCENES

**Dé Zwitserse markt bestaat dus niet?**

**Paul Vanoverloop:** “Nee, dat komt ook omdat er drie taal- en cultuurgemeenschappen zijn. In het Duitstalige landsdeel liggen de economische zwaartepunten in Bazel en Zürich. Bazel is de place to be voor chemie en farma. Naast een financieel centrum staat Zürich dan weer bekend voor zijn machinbouw en techstart-ups. Daar heeft de aanwezigheid van de topuniversiteit Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zurich alles mee te maken.”

**Pieter De Maeght:** “Genève en Lausanne zijn dan weer belangrijke polen in het Franstalige landsgedeelte. Ook Lausanne staat bekend om zijn levendige start-upscene. Want wat ETH is voor het Duitstalige landsdeel is EPFL (École polytechnique fédérale de Lausanne) voor het Franstalige. In het Italiaanssprekende landsdeel, tot slot, is Lugano een belangrijk financieel en dienstencentrum.”

### ACCESS2MARKETS: ONLINE DATABASE VOOR EXPORTEURS

Via deze online databank stelt de Europese Commissie een schat aan informatie gratis beschikbaar rond taksen, handelsbelemmeringen, invoerprocedures enzovoort. Het portaal combineert de voormalige Market Access Database en de EU Trade Helpdesk.

## KOOPKRACHTIGE ZWITSERS

**In welke sectoren liggen vooral kansen voor Vlaamse bedrijven?**

**Paul Vanoverloop:** “Voor onderscheidende producten en diensten zijn er sowieso opportuniteiten, in welke sector je ook actief bent. De koopkrachtige Zwitserse consument geeft flink wat uit aan interieur, decoratie en allerhande andere luxeartikelen. Zijn voeding koopt hij liefst lokaal, maar voor specifieke delicatessen, biologische en organische producten of vegetarische voedingsmiddelen maakt hij graag een uitzondering.”

**Pieter De Maeght:** “Verder vinden onze gespecialiseerde nichespelers – van biotech over medtech tot lifesciences – zeker gehoor binnen de hightechcommunity’s van Lausanne en Zürich of in farma- en chemiehub Bazel. De Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie (MEM), een van de sterkhouders van de Zwitserse industrie, koopt dan weer heel wat onderdelen in vanuit Europa. Daar kunnen onze maakbedrijven echt het verschil maken met hun kleine series van hooggespecialiseerde componenten.”

### MARKTSTUDIE: BINNEN- EN BUITENHUISINRICHTING IN ZWITSERLAND

Het koopkrachtige Zwitserland is een interessante afzetmarkt voor meubel- en textieldesign uit het buitenland, maar kan zelf ook bogen op een uitgebreide meubelindustrie. In deze marktstudie van ons FIT-kantoor in Zürich leest u meer over de recente evoluties in deze niche. Lees de marktstudie op [flanderstrade.be](http://flanderstrade.be).

“VERWACHT JE NIET AAN EEN SPRINTJE, MAAR AAN EEN MARATHON.”

PIETER DE MAEGHT

## TESTIMONIAL INOPSYS **STEVEN DE LAET** CEO

INOPSYS ZUIVERT TOXISCH AFVALWATER EN RECUPEREERT GRONDSTOFFEN UIT DE RESTSTROMEN VAN DE CHEMIE- EN FARMAPRODUCTIE. DAARVOOR BOUWT DE MECHELSE START-UP INSTALLATIES OP DE SITE VAN DE KLANT. EEN GROENE INNOVATIE IN DE SECTOR WAAR DE ZWITSERS WEL OREN NAAR HEBBEN. CEO **STEVEN DE LAET**:

### “OVER VIJF JAAR WILLEN WE EEN VOET TUSSEN DE DEUR HEBBEN BIJ ELKE CHEMIE- OF FARMASPELER.”

“InOpSys ontstond in 2015, in de schoot van de KU Leuven. Bij ons draait alles rond recuperatie van water en grondstoffen uit de afvalstromen van chemie- en farmabedrijven. Daarvoor financieren en bouwen we zelf een verwerkingsinstallatie op de productiesite. Vervolgens verhuren we die, samen met alle bijbehorende serviceverlening, aan onze klant. Circulariteit als dienst.

Klassiek gaat productieafval op transport om honderden of soms duizenden kilometers verder verwerkt te worden. Allesbehalve duurzaam dus. Anno 2015 was er nog maar weinig animo voor een circulaire oplossing. Ons grote

geluk is geweest dat we een eerste installatie mochten plaatsen op de site van Janssen Pharmaceutica. Die klinkende naam heeft veel deuren geopend voor ons in binnen- en buitenland.

Om de werking van je installatie te monitoren, hoef je tegenwoordig niet meer ter plaatse te zijn. Maar prospects overtuigen en nieuwe klanten aan je binden, dat lukt heel moeilijk vanop afstand. En in een chauvinistisch land als Zwitserland al zeker niet, want je moet toch altijd opboksen tegen het keurmerk ‘Swiss Made’.

Daarom hebben we een Vlaamse expat ter plaatse en richtten we eind 2021 InOpSys GmbH op. Onze uitvalsbasis is Bazel, de chemie- en farmahotspot van het land. Voorlopig behartigt de expat er onze commerciële belangen alleen, maar er liggen plannen klaar om enkele Zwitserse collega's aan te werven.

Onze ambities in Zwitserland zijn namelijk niet min. Over vijf jaar willen we met een twintigkoppige ploeg een voet tussen de deur hebben bij elke chemie- of farmaspeler in de regio. Samen met onze buurlanden wordt Zwitserland een van de kernmarkten van InOpSys.”

## TIP

> **ENKELE KLINKENDE REFERENTIES HELPEN OM OP TE BOKSEN TEGEN ‘SWISS MADE’.**

## VEEL NICHE-EVENTS EN VAKBEURZEN

**Wat is volgens jullie de ideale eerste kennismaking met de Zwitserse markt?**

**Pieter De Maeght:** “Om de temperatuur op te meten binnen je branche, is deelnemen aan een vakbeurs altijd een interessante investering. Op dat vlak is Zwitserland niet anders dan de meeste andere exportmarkten. Specifiek voor techbedrijven zijn er de Swiss Biotech Day, de Swiss Digital Day en de Swiss Medtech Day. Smaakt die eerste kennismaking naar meer, dan kan je je verdiepen in de aanwezige ecosystemen binnen je niche.”

**Paul Vanoverloop:** “Zo stonden we onlangs met een FIT-groepsstand op de voedingsingrediëntenbeurs Vitafoods Europe 2022 in Genève. Met succes, de deelnemende kmo's hadden er interessante contacten gelegd als startpunt voor een verdere kennismaking met de Zwitserse voedingsmarkt.”

## SWISS OF GERMAN MADE

**Federale staat, verschillende taalgemeenschappen: er zijn wel wat gelijkenissen tussen Zwitserland en ons land.**

**Paul Vanoverloop:** “Dat klopt. Bovendien draaien beide economieën sterk op kmo's, trekken we allebei de innovatiekaart en onze thuismarkt is klein. De Zwitsers kijken voor samenwer-



kingsverbanden eerst naar hun buurlanden, maar ook met ons land voelen ze affiniteit, precies door die vele gelijkenissen.”

**Pieter De Maeght:** “Zwitsers zijn boven alles op zoek naar producten die state of the art zijn, onderscheidende toepassingen én een excellente serviceverlening errond. Pas als je dat kan bieden én bewijzen, maak je een kans dat je doelgroep voor jou kiest in plaats van voor Swiss of German Made.”

## TRAGE BESLISSERS

**Tot slot, is een lokale vertenwoordiging een must in zo'n veeleisende markt?**

**Paul Vanoverloop:** “Noodzakelijk is het niet, maar het helpt wel. Om juridische of fiscale belemmeringen beter aan te pakken, bijvoorbeeld. Of om de banden met je klanten aan te halen en beetje bij beetje het vertrouwen op te bouwen. Dat laatste is een werk van lange adem. Want hoewel er qua zaken-cultuur op het eerste gezicht weinig verschillen lijken te zijn tussen Vlaanderen en Zwitserland, zal vooral hun geslotenheid je parten spelen bij het begin van de onderhandelingen. Die muur van geslotenheid kan je enkel doorbreken door persoonlijke contacten met hen op te bouwen.”

**Pieter De Maeght:** “Een impulsbeslissing zal je Zwitserse zakenpartner sowieso nooit nemen. Verwacht je dus niet aan een sprintje, maar aan een marathon. Maar eens je zijn twijfels uit de weg hebt geruimd en het vertrouwen er is, is je Zwitserse zakenpartner een trouwe bondgenoot voor jaren.”

“VOORAL DE ZWITSERSE GESLOTENHEID ZAL JE PARTEN SPELEN BIJ HET BEGIN VAN DE ONDERHANDELINGEN. DAN IS HET EEN KWESTIE VAN GEDULD, HEN DIE BEDENKTIJD TE GUNNEN EN PERSOONLIJKE CONTACTEN OP TE BOUWEN OM ZO LANGZAMERHAND HUN VERTROUWEN TE WINNEN.”

PAUL VANOVERLOOP



## TESTIMONIAL ML6 **JULIE SCHERPENSEEL** Chief Strategy Officer

ML6 ONTDEKTE DE ZWITSERSE MARKT ENKELE JAREN GELEDEN. DE EERSTE KENNISMAKING SMAAKTE DUIDELIJK NAAR MEER EN DE SPECIALIST IN ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE EN MACHINE LEARNING INVESTEERDE INTUSSEN IN EEN LOKALE VERTEGENWOORDIGING. CHIEF STRATEGY OFFICER **JULIE SCHERPENSEEL**:

### **“WE VOELDEN METEEN EEN KLIK MET DE ZWITSERSE MINDSET.”**

“Op vraag van partner Google werken we al enkele jaren aan onze expansie in de DACH-regio. Onze focus lag daarbij aanvankelijk op Duitse industriespelers. Maar gaandeweg kwamen er ook vanuit Zwitserland interessante leads.

Sterker nog, bij gebrek aan een sterke lokale speler in machine learning vonden we er zelfs een gat in de markt. Bovendien was er vrijwel meteen een klik met de Zwitserse mindset: net als wij streven ze de top na op innovatievlak. Ook beslisten ze in de eerste plaats op basis van kwaliteit, niet op prijs.

Na die eerste verkenning via onze partner Google voelden we dat er meer inzat. We wilden echt actief inzetten op die veelbelovende markt. Vooral de regio rond Zürich bleek voor ons de place to be, met zijn clusters van hightechspelers en machinebouwers. Ook Google zelf heeft er trouwens een belangrijke hub.

Om je merknaam in een veeleisende markt te zetten en een vertrouwensband te smeden met prospects en klanten, is een vertegenwoordiging een grote plus. Na veel wikken en wegen – het was voor ons natuurlijk een

#### **TIP**

- **OVERWEEG EEN LOKALE VERTEGENWOORDIGING, OOK AL IS HET EEN SERIEUZE INVESTERING.**

serieuze investering – hebben we er sinds begin vorig jaar iemand ter plaatse om ons commerciële netwerk uit te bouwen.

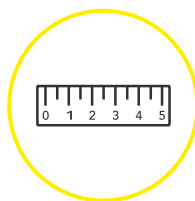
Ondanks de atypische werkomstandigheden door corona lukt dat aardig. Eind 2021 was Zwitserland al goed voor 5% van onze totale omzet en we hebben onze eerste sterke lokale referenties beet. Daarmee zullen we de komende jaren meer tractie genereren. Eind 2022 maken we de balans op van onze aanwezigheid in Zürich.”



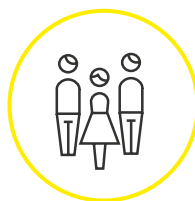


# FACTSHEET ZWITSERLAND

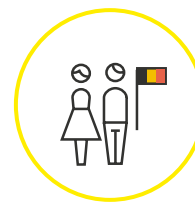
FLANDERSTRADE.BE



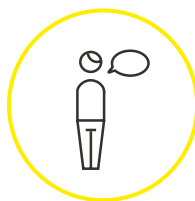
**Oppervlakte**  
41.285 km<sup>2</sup>  
(= 1,4 x België)



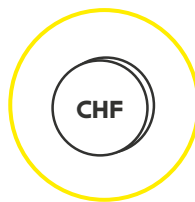
**Aantal inwoners**  
8,59 miljoen



**Aantal ingeschreven Belgen**  
in Bern: 22.890



**Officiële talen**  
Duits, Frans, Italiaans  
en Reto-Romaans



**Munteenheid**  
Zwitserse Frank  
(1 EUR = 1,03 CHF)



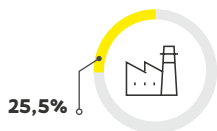
**Zwitserland blijft de absolute nummer 1 in de Global Innovation Index.**

## Aandeel economische sectoren in bbp

### Diensten



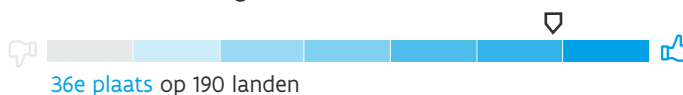
### Industrie



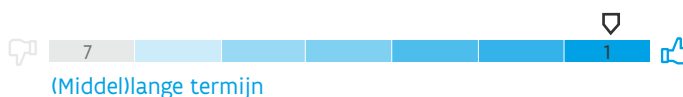
### Landbouw



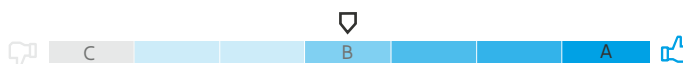
## Ease of doing business index



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar Zwitserland € 4,4 miljard (2021)

25,6% Farmaceutische producten

11,7% Edelstenen en diamant

8,9% Voertuigen en onderdelen

8,6% Organische chemische producten

7,5% Kunststoffen

## Top 5 Vlaamse importproducten uit Zwitserland € 2,6 miljard (2021)

41,3% Farmaceutische producten

13,0% Optische en precisieapparatuur

12,9% Mechanische werktuigen en machines

10,5% Organische chemische producten

3,6% Elektrische machines en apparaten

# MARKTINFO

**GEREGELD BUNDELEN ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) DE LOKALE ZAKENOPPORTUNITEITEN IN OVERZICHTELIJKE MARKTSTUDIES. U KAN ZE ALLEMAAL GRATIS LEZEN EN DOWNLOADEN OP [WWW.FLANDERSTRADE.BE](http://WWW.FLANDERSTRADE.BE), ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.**

## DE NOORSE (ROOM)IJSMARKT

In Europa staat Noorwegen, samen met de andere Scandinavische landen, aan de top als het gaat over de consumptie van (room)ijs. De Noorse ijsproducenten verbruiken dan ook jaarlijks zo'n 60 miljoen liter melk. Overweegt u de export van (room)ijs naar Noorwegen? Zoekt u plaatselijke partners? Deze studie van ons kantoor in Oslo is dan warm aanbevolen.

## GROENTEN- EN FRUITSECTOR IN NOORWEGEN

Gemiddeld eten de Noren zo'n 200 kg groenten en fruit per jaar. Ze hechten steeds meer belang aan een evenwichtige en gezonde voeding. Ondanks het gezondere dieet is de regelgeving rond import van groenten en fruit verstrengd. Dit is vooral om de eigen productie te beschermen.

## DE DUITSE ZOETWARENMARKT

De zoetwarenindustrie in Duitsland groeit. Deze studie beschrijft de markt en zijn structuur, alsook de trends en consumptiegedrag. Welke lekkernijen zijn het meest in trek in Duitsland? Waar let de consument op bij de aankoop van zoetwaren? Deze studie bundelt alle antwoorden.

## INDUSTRIE 4.0 IN DUITSLAND

Industrie 4.0 is wereldwijd een trend van automatisering en gegevensuitwisseling die gebruikt wordt bij industriële fabricagetechnieken. Wat is het belang van industrie 4.0? Wie zijn de belangrijkste spelers? Waar liggen de uitdagingen en kansen? U ontdekt het in deze paper.

## BANGLADESH

Interesse in Bangladesh? Kom in deze studie meer te weten over dit nog veelal onbekende land.

## HERVORMING VAN HET PATENTRECHT IN HONGKONG

In het verleden had Hongkong geen volwaardig eigen systeem voor het aanvragen van patenten. Hongkong hing op dit vlak in grote mate af van China en het buitenland. De patenthervormingen werden in 2019 op gang gezet om er zo wel een volwaardig patentstelsel op te zetten. Bovendien wilde Hongkong via het nieuwe systeem lokale innovatie, onderzoek en ontwikkeling stimuleren.

## DE VOEDSEL- EN DRANKENMARKT IN HONGKONG

Hongkong staat al lang bekend als een van 's werelds culinaire hoofdsteden, met ruim 12.000 restaurants en meer dan 1.000 bars op een kleine oppervlakte. De lokale bevolking gaat graag uit eten met vrienden, families en zakenrelaties. Deze update van de sectorstudie 'The Food and Beverage Market in Hong Kong' biedt een uitgebreide referentie voor Vlaamse bedrijven die de Hong Kong Food & Beverage-markt willen ontwikkelen of uitbreiden, met extra aandacht voor gezonde voeding en e-commerce.

## HET GROOTDISTRIBUTIELANDSCHAP IN ITALIË ANNO 2022

De Italiaanse grootdistributie is een sector die, ondanks de aanhoudende periode van economische en sociale onzekerheid, blijft veranderen. Met nieuwe overnames, openingen en wisselingen van bedrijfsmanagers.

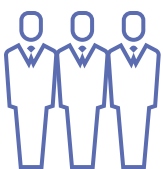
Download alle marktstudies op  
[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

# “EEN WERELDREIS IN HET KLEIN”

## FLASHBACK NAAR DE EXPORTBEURS 2022

VAN 21 TOT 23 JUNI 2022 WERD HET IJZER HEET GESMEED OP DE VIERDE EDITIE VAN ONZE EXPORTBEURS IN BRUSSELS EXPO. EN DAAR ZAT NIET ENKEL HET ZOMERSE WEER VOOR IETS TUSSEN! HONDERDEN VLAAMSE EXPORTBEDRIJVEN LIEPEN ER WARM VOOR HET ADVIES VAN ONDER MEER ONZE TECHNOLOGIEATTACHÉS, ADVISEURS INTERNATIONAAL ONDERNEMEN EN LANDENEXPERTS UIT 89 MARKTEN. ‘EEN WERELDREIS IN HET KLEIN’, NOEMDE EEN VAN DE BEZOEKERS HET. BENIEUWD HOE HET ERAAN TOEGING? DRIE DAGEN LANG SPROKKELDEN WE REACTIES EN RESULTATEN. DIT WAS DE EXPORTBEURS 2022 IN BEELD, CIJFERS EN WOORD.

### 3 DAGEN EXPORTBEURS WAREN GOED VOOR



**1.510**

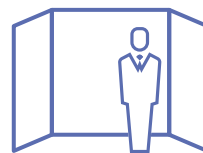
bezoekers uit

**697**  
BEDRIJVEN



**2.245**

b2b-gesprekken  
met landen- en  
andere experts



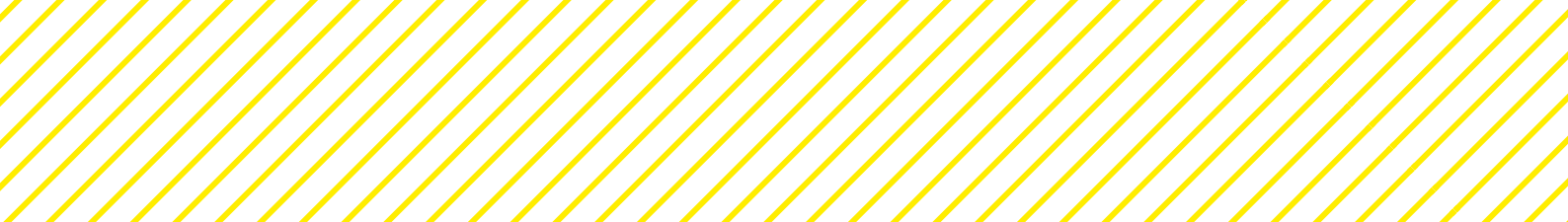
**37**

exposanten



**51**

seminaries en  
workshops



**TERUGBLIK  
EXPORTBEURS  
2022**

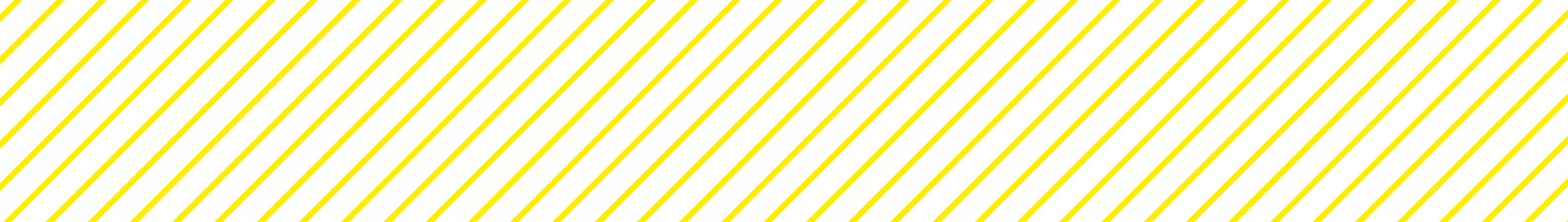
# EXPORT BEURS

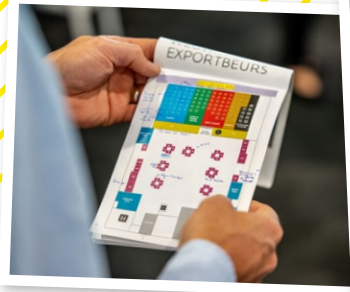
FLANDERS INVESTMENT & TRADE

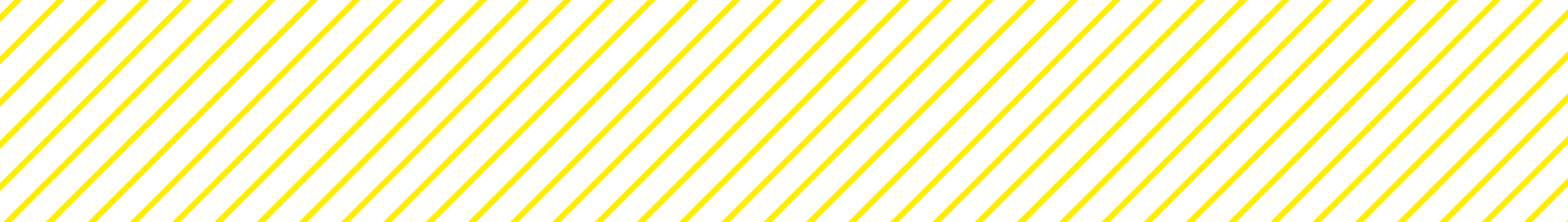


# DE WERELD IS HIER!













# BEURSBEZOEKERS AAN HET WOORD

“HET FIT-NETWERK IS EEN WAARDEVOL KLANKBORD. IN SOMMIGE LANDEN KRIJGEN WE MOEILIK VOET AAN DE GROND OF DUIKEN ER ISSUES OP. DAN IS HET EEN MEERWAARDE OM VAN GEDACHTEN TE WISSELEN MET IEMAND DIE ER HET REILEN EN ZEILEN KENT.”

Bart Hanson,  
salesmanager bij Ardeca Lubricants

“VOOR MIJ WAS DE EXPORTBEURS EEN WERELDREIS IN HET KLEIN! VERDER HEB IK ALTIJD AL VEEL EN GRAAG MET FIT SAMENGEWERKT. DE LANDENEXPERTS EN TECHNOLOGIEATTACHÉS ZIJN DE IDEALE VERKENNERS EN DEUOPENERS IN EXPORTMARKTEN DIE JE INTERESSEREN.”

Jan Arens,  
exportmanager bij Deforche Construct

“ALS STARTENDE ONDERNEMER ZIT JE ZO DIEP IN JE DAGELIJKSE RUSH, DAT JE GEEN UREN MEER OVER HEBT OM STEVIGE CONTACTEN IN EEN BUITENLANDSE MARKT TE LEGGEN. FANTASTISCH DUS DAT WE HIERVOOR HET NETWERK VAN FIT KUNNEN INSCHAKELEN.”

Justine Lanoo,  
zaakvoerder van Goût Fou



## MEER (OF OOK) VAN DAT?

Wie deze keer niet van de partij kon zijn, hoeft niet te treuren. In de komende maanden delen we takeaways en succesverhalen van de Exportbeurs via onze vertrouwde socialemediakanalen en Wereldwijs. Smaakt het naar meer? Wees er de volgende keer dan zeker bij op de vijfde editie van de Exportbeurs in 2024.



# LEEUEW VAN DE EXPORT 2022

WELKE ONDERNEMINGEN HEBBEN VLAANDEREN HET VOORBIJE JAAR NOG STEVIGER OP DE WERELDKAART GEZET? WIE FLOREERT DANKZIJ INDRIJKWEKKENDE EXPORTCIJFERS EN -AMBITIES? DE EXPORTSUCCESSEN VAN DEZE ZES BEDRIJVEN LEVERDEN HEN ALVAST EEN FELBEGEERDE NOMINATIE OP VOOR DE LEEUEW VAN DE EXPORT. EN DAAR ZIJN ZE STUK VOOR STUK BIJZONDER TROTS OP. TERECHT! DÉ VLAAMSE EXPORTKONINGEN KRIJGEN OP 14 SEPTEMBER HUN KROON TIJDENS DE AWARDSHOW IN LEUVEN.



# DIT ZIJN DE 6 KANS- HEBBERS

## MEER WETEN OVER DE MOGELIJKE LEEUWEN IN WORDING?

HOUD WERELDWIJS  
SEPTEMBER IN DE  
GATEN: DAARIN LEEST  
U EEN UITGEBREID  
BEDRIJFSPROFIEL VAN  
DE ZES KANDIDATEN.

## CRV CORTHOUTS

### Bio avant la lettre

Al in 1985 bracht CRV Corthouts een biokoek voor kinderen op de markt – lang voordat de biotrend doorbrak. Het familiebedrijf bleef sindsdien trouw aan zijn duurzame visie en investeerde continu in zijn productiesystemen, kwaliteitscontrole en innovatie. Met een succesvolle privatelabelstrategie en eigen koekjeslijnen is CRV Corthouts een internationale trendsetter in de niche van biobaby- en -kinderkoeken.

“MET ONS VRIJ KLEINE BEDRIJF EEN NOMINATIE BINNENRIJVEN; WE KONDEN HET BIJNA NIET GELOVEN. WE BEWIJZEN DAT JE OOK MET EEN OGENSCHIJNLIJK EENVOUDIG PRODUCT – PURE KOEKJES MET GEZONDE INGREDIËNTEN – FURORE KAN MAKEN IN HET BUITENLAND.”

JOS CORTHOUTS,  
CEO CRV CORTHOUTS

- Locatie: Diest
- Aantal medewerkers: 18 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 9.427.916
- Exportaandeel in de omzet (2021): +95%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 8%

> [www.belkorn.com](http://www.belkorn.com)

DE GENOMINEERDEN IN DE CATEGORIE

## BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

### TWIPE MOBILE SOLUTIONS

#### Het internationale nieuws in uw broekzak

Ontstaan als innovatiepartner van mediagroep Corelio bedient deze techspeler uit Heverlee vandaag ruim 80 krantentitels in 13 verschillende landen met zijn software. Met de SaaS-toepassingen van Twipe Mobile Solutions hebben lezers toegang tot de digitale krant op een gebruiksvriendelijke manier, zowel via webbrowsers als mobiele apps. Verder laat de technologie toe om leesgedrag te monitoren en lezers nieuwsselecties op maat aan te bieden.

“WE ZIJN GECHARMEERD EN VEREERD DOOR DEZE NOMINATIE. HET STERKT ONZE AMBITIE OM MET ONS VLAAMS TECHNISCH TALENT EN UNIEKE THOUGHT LEADERSHIP IN DE CHAMPIONS LEAGUE TE SPELEN IN ONZE INTERNATIONALE NICHEMARKT.”

DANNY LEIN,  
FOUNDER EN CEO  
TWIPE MOBILE SOLUTIONS

- Locatie: Heverlee
- Aantal medewerkers: 28 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 4.307.149
- Exportaandeel in de omzet (2021): 92%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 9%

> [www.twipemobile.com](http://www.twipemobile.com)

### XENOMATIX

#### Groeien met de snelheid van het licht

Deze born global uit Heverlee is gespecialiseerd in multibeam-LiDar. Dat is een gepatenteerd lasersysteem dat tienduizenden laserstralen tegelijk uitstuurt, om zo objecten te detecteren in de omgeving en afstanden nauwkeurig te meten. Multibeam-LiDar kent toepassingen binnen onder meer smart cities, infrastructuur en wegbeheer. Maar dé doelmarkt van Xenomatix is toch de automobiellindustrie, waar het systeem gebruikt wordt in rijkhulpsystemen en zelfrijdende voertuigen.

“IK VERGELIJK ONDERNEMEN GRAAG MET EEN RITJE OP EEN ROLLERCOASTER. MET STALEN ZENUWEN EN VOLHARDING TROTSEER JE DE ‘DOWNS’, MAAR HET ZIJN DE ‘UPS’ DIE HET ALLEMAAL WAARD MAKEN. DEZE NOMINATIE IS ZO’N ‘UP’. HET GEEFT ONS DE ENERGIE OM HET VERSCHIL TE BLIJVEN MAKEN.”

FILIP GEUENS,  
CEO XENOMATIX

- Locatie: Heverlee
- Aantal medewerkers: 23 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 2.101.853
- Exportaandeel in de omzet (2021): 76%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 36%

> [www.xenomatrix.com](http://www.xenomatrix.com)

DE GENOMINEERDEN IN DE CATEGORIE

## BEDRIJVEN MET MEER DAN 50 MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

### BOGAERTS GREENHOUSE LOGISTICS

#### Turnkey automatisatie voor de tuinbouw

In dit engineeringbedrijf uit Hoogstraten draait alles rond de automatisatie van manuele handelingen in de glastuinbouw. Van oogstkarren over spuitmachines tot sorteer- en verpakingslijnen voor serres. Bogaerts Greenhouse Logistics ontwikkelt en produceert alle innovatieve systemen in huis. Die vinden hun afzet in ruim 40 landen, waaronder flink wat niet-EU-markten.

“WE HADDEN DEZE NOMINATIE NIET VERWACHT. NA TIEN JAAR UITSTEL – WEGENS OVERVOLLE AGENDA’S – METEEN IN DE RUNNING ZIJN BIJ EEN EERSTE DEELNAME: DAT VOELT ALS EEN SCHOUDERKLOPJE VOOR ONS WERK VAN DE VOORBIJE JAREN.”

JORIS BOGAERTS,  
CEO BOGAERTS  
GREENHOUSE LOGISTICS

- Locatie: Hoogstraten
- Aantal medewerkers: 154 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 45.292.953
- Exportaandeel in de omzet (2021): 91%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 43%

> [www.bogaertsgl.com](http://www.bogaertsgl.com)

### KIPCO-DAMACO

#### Lokale marktkennis kraait victorie

Van West-Vlaams pluimveeslachthuis in 1964 tot 3 stevig verankerde businessunits met afzet in 150 landen. Kipco-Damaco produceert kippenseparatorvlees voor verwerking tot o.a. kookworst en frituursnacks, en verhandelt internationaal diepvriesproducten voor de retail en het foodservicessegment. Daarnaast verwerkt de Damaco Group nevenstromen van de pluimveeproductie tot functionele bouwstenen voor de aquacultuur en voedings- en dierenvoedingsproducenten.

“WE STONDEN MET Z’N ALLEN TE JOELEN IN DE VERGADERZAAL TOEN WE HET NIEUWS HOORDEN. DEZE NOMINATIE IS MOTIVEREND VOOR ONS HELE BEDRIJF. ALLE COLLEGA’S EN PARTNERS WERELDWIJD ZIJN LAAIEND ENTHOUSIAST. DAT MAAKT ONS EXTRA TROTS.”

IRIS VANDAELE,  
MEDE-EIGENARES EN COMMERCIAL & MARKETING  
DIRECTOR KIPCO-DAMACO

- Locatie: Oostrozebeke
- Aantal medewerkers: 56 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 99.599.544
- Exportaandeel in de omzet (2021): 83%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 62%

> [www.damaco-group.com](http://www.damaco-group.com)

# LAMBO LABORATORIA

## Soft gels, stevige groeiambitie

Deze enige producent van zachte gelatinecapsules in ons land zag al het licht in 1865. Vandaag legt het Wijnegemse bedrijf zich toe op zeer complexe formules op maat en exporteert het naar 30 landen wereldwijd. Naast farma vinden de capsules hun afzet in de niche van voedingssupplementen voor de mens en kleine huisdieren. Het bedrijf zet sterk in op product- en procesinnovatie, en ontzorgt zijn klanten door ook het eindverpakkingsproces over te nemen.

“WE ZIJN ENORM TROTS OP DEZE NOMINATIE EN VASTBERADEN OM VOOR DE OVERWINNING TE GAAN. ONS TEAM GEEFT IEDERE DAG HET BESTE VAN ZICHZELF EN IS HEEL AMBITIEUS. HET IS EEN WELKOM INTERMEZZO OM DAAR EVEN BIJ STIL TE STAAN.”

UWE LEONARD,  
MANAGING DIRECTOR  
LAMBO LABORATORIA

- Locatie: Wijnegem
- Aantal medewerkers: 67 voltijdequivalenten (België)
- Omzet (2021): € 16.078.018
- Exportaandeel in de omzet (2021): 78%
- Aandeel niet-EU-landen in de export (excl. het VK): 12%

> [www.labo-lambo.be](http://www.labo-lambo.be)



TIJDENS DE **TWEDE JURYRONDE BEGIN SEPTEMBER** ZULLEN DEZE ZES GENOMINEERDEN HUN WEDSTRIJD-DOSSIER VERDEDIGEN VOOR DE EINDJURY. WELKE ONDERNEMINGEN DE PRESTIGIEUZE EXPORTPRIJS WEGKAPEN, WORDT BEKENDGEMAAKT TIJDENS DE **PRIJSUITREIKING IN LEUVEN**.

### ALS EERSTE ONTDEKKEN WIE WORDT BEKROOND ALS LEEUW VAN DE EXPORT 2022?

Schrijf u snel in voor de hoogmis voor exporterend Vlaanderen op **14 september** in de **Leuvense Brabant** via [www.leeuwvandeexport.be](http://www.leeuwvandeexport.be).

# GRENZELOOS NETWERKEN EN BIJLEREN OVER INTERNATIONALISERING: DIT WAS PEERS4GROWTH INTERNATIONAL

START-UPS EN SCALE-UPS MET AMBITIES DIE VERDER REIKEN DAN HUN LANDSGRENZEN, STUITEN VAAK OP ALLERHANDE UITDAGINGEN. OM HEN TE HELPEN ANDERE EUROPESE MARKTEN TE BETREDEN, ORGANISEERDE ENTERPRISE EUROPE NETWORK OP 13, 14 EN 15 JUNI OPNIEUW HET PEER LEARNING-EVENT PEERS4GROWTH INTERNATIONAL. TIJDENS DEZE VIERDE EDITIE KWAMEN BELOFTEVOLLE ONDERNEMERS UIT VLAANDEREN, VALENCIA, NOORDRIJN-WESTFALEN, DE ABRUZZEN EN NEDERLAND SAMEN OM VAN ELKAAR EN EXPERTS TE LEREN.





## PLAATS VAN AFSPRAAK: BOCHUM, DUITSLAND

De vijftien ondernemers (drie uit elke regio) ontmoeten elkaar in de stad Bochum in het Duitse Ruhrgebied. Zo konden ze een graantje meepikken van het groot-schalige b2b-netwerkevent ruhrSUMMIT, dat – niet toevallig – in hetzelfde weekend plaatsvond.

### Waarom het zo waardevol is om als ondernemer te leren van 'peers' of andere ondernemers?

We vroegen het aan Hajar Zamouri, adviseur bij Enterprise Europe Network Vlaanderen.

**Hajar Zamouri:** "Collega-ondernemers die willen opschalen en uitbreiden naar het buitenland, ervaren vaak soortgelijke obstakels of stellen zichzelf dezelfde vragen – ook al zijn ze actief in totaal verschillende sectoren. Het is dan ook bijzonder leerrijk om elkaars noden te ontdekken en openlijk te bespreken hoe ze die het beste kunnen invullen. Wij boden hen tijdens het evenement een professioneel kader waarbinnen ze samen tot belangrijke inzichten kwamen om hun groeiproces kracht bij te zetten."

### Hoe zag dat professionele kader eruit?

**Hajar Zamouri:** "We vulden het driedaagse programma met boeiende workshops. Daarin kwamen zowat alle facetten van een internationaliseringstraject uitgebreid aan bod. Van internationale en interculturele marketing over technieken om een 'innovation roadmap' op te stellen tot hot topics zoals duurzaamheid en digitalisering. Onze experts ondersteunden deze interactieve sessies en zagen erop toe dat de uitdagingen van iedere deelnemer behandeld werden."

### Duurzaam internationaal groeien, betekent ook netwerken.

**Hajar Zamouri:** "Klopt. Ook daarbij hielpen we de deelnemende ondernemers een handje. Zo bezochten we samen het b2b-netwerkevent ruhrSUMMIT waar we enkele meet-and-greets hadden geregeld met succesvolle bedrijven. De dag erop hadden we dan weer bij elke deelnemer afspraken ingepland met potentiële zakenpartners. Een succesformule, zo blijkt. Onze drie Vlaamse ondernemers zijn als gevolg daarvan nog altijd druk bezig interessante partijen te ontmoeten in het Ruhrgebied!"

## EEN KOFFER VOL VISITEKAARTJES EN PRAKTISCH GROEIADVIES

Daarmee keerden drie Vlaamse bedrijven terug van Peers4Growth International 2022. Daaronder ook **Byron Soulopoulos** van **EngineerX**, een project sourcing agency voor industrieel ingenieurs (elektrotechniek, elektro-mechanica en materiaalkunde):

"Onze uitbreidingsplannen naar Duitsland werden meteen een stuk concreter. We legden goede contacten met de Duitse Kamer van Koophandel, drie Duitse bedrijven die op zoek zijn naar het type ingenieurs in ons portfolio en digitalHUB Aachen, een accelerator die ondersteuning biedt aan innovatieve start-ups. Op korte termijn vloeien hier waardevolle samenwerkingen uit voort."

"De gouden tip die we onthouden voor socialmedia-marketing in Duitsland: is er een beurs toegespitst op je specialisatie? Gebruik de 'geofencing'-functie van Facebook om advertenties enkel te vertonen aan gebruikers in de buurt van de beurslocatie. Dat zijn immers potentiële klanten!"

## OOK DEELNEMEN AAN EEN INTERNATIONAAL PEER LEARNING-EVENT VOOR START-UPS EN SCALE-UPS?

Neem contact op met Hajar Zamouri van Enterprise Europe Network Vlaanderen via [hajar.zamouri@vlaio.be](mailto:hajar.zamouri@vlaio.be) of 03 260 87 32.

## GROEPSZAKENREIZEN

### 5 MULTISECTORAAL - MEXICO

6 tot en 9 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 september 2022 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Sabine Vincke +32 2 504 87 41 of [sabine.vincke@fitagency.be](mailto:sabine.vincke@fitagency.be)

### 6 CLEANTECH IN CHILI EN ARGENTINIË

20 tot en 25 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 september 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Sabine Vincke +32 2 504 87 41 of [sabine.vincke@fitagency.be](mailto:sabine.vincke@fitagency.be)

### 7 PRINSELIJKE MISSIE JAPAN

5 tot en 9 december 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 23 september 2022 op

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

CONTACT? Michèle Surinx +32 2 504 87 91 of [michele.surinx@fitagency.be](mailto:michele.surinx@fitagency.be)

## UITGELICHT

### Extra steunmaatregelen: REBOOT YOUR EXPORT!

In ons Corona Exit-plan vormt het 'Reboot your export'-pakket een belangrijke pijler. Via deze steunmaatregel kunnen Vlaamse kmo's tegen lagere kosten en verbeterde betalingsvoorwaarden deelnemen aan FIT-acties.

#### LAGERE DEELNAMEPRIJZEN VOOR FIT-ACTIES

Dankzij extra middelen van de Vlaamse overheid kan deze steunmaatregel worden verlengd en zal dus ook een lager tarief worden aangerekend voor de FIT-acties die plaatsvinden in 2022.

Vlaamse kmo's die deelnemen aan FIT-acties hoeven zelf niets te doen om te genieten van deze maatregel. Per actie brengen we de deelnemers op de hoogte van de nieuwe tarieven en vervangen we de 'oude' prijzen op het contract. De tijdelijke korting wordt meteen verrekend bij de facturatie. Gaat het over een actie die nog niet of net is opgestart, dan tekenen de deelnemers meteen het contract op basis van de verlaagde tarieven.

#### VERBETERDE BETALINGSVOORWAARDEN

Ook onze betalingsvoorwaarden passen we tijdelijk aan. Zo kunnen Vlaamse ondernemingen tijdelijk (tot eind 2022) de helft voor aanvang van de FIT-actie betalen en de resterende helft 60 dagen erna.

#### NOG CORONA-GERELATEERDE VRAGEN?

Stel ze via [exportadvies-corona@fitagency.be](mailto:exportadvies-corona@fitagency.be).



# KALENDER

## BEURS

### 1 BIO EUROPE - LEIPZIG

24 tot en met 26 oktober 2022

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 10 september 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Jeroen De Vuyst +32 2 504 88 55 of [jeroen.devuyst@fitagency.be](mailto:jeroen.devuyst@fitagency.be)

### 2 SMART CITY WORLD CONGRESS - BARCELONA

15 tot en met 17 november 2022

**CONTACT?** Jan Huysentruyt +32 2 504 88 06 of [jan.huysentruyt@fitagency.be](mailto:jan.huysentruyt@fitagency.be)

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 september 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

### 3 SLUSH - HELSINKI

17 en 18 november 2022

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 15 september 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Anke Vanderstappen +32 2 504 88 24 of [anke.vanderstappen@fitagency.be](mailto:anke.vanderstappen@fitagency.be)

### 4 SIRHA - LYON

19 tot en met 23 januari 2023

**CONTACT?** Jan Huysentruyt +32 2 504 88 06 of [jan.huysentruyt@fitagency.be](mailto:jan.huysentruyt@fitagency.be)

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 30 september 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

## BEGELEIDINGSTRAJECT

### 8 START2EXPORT2 INDONESIË

4 tot en met 9 februari 2023

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31 augustus 2022 op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**CONTACT?** Karine De Vleeschouwer +32 2 504 88 24 of [karine.devleeschouwer@fitagency.be](mailto:karine.devleeschouwer@fitagency.be)

**INSCHRIJVEN?**

[www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be)

**VRAGEN OVER  
INTERNATIONAAL  
ONDERNEMEN?**

**STEL ZE AAN  
ONZE PROVINCIALE KANTOREN!**

**Antwerpen** > +32 3 203 55 70

[antwerpen@fitagency.be](mailto:antwerpen@fitagency.be)

**Limburg** > +32 11 27 86 40

[limburg@fitagency.be](mailto:limburg@fitagency.be)

**Oost-Vlaanderen** > +32 9 216 66 70

[oostvlaanderen@fitagency.be](mailto:oostvlaanderen@fitagency.be)

**Vlaams-Brabant** > +32 16 21 11 50

[vlaamsbrabant@fitagency.be](mailto:vlaamsbrabant@fitagency.be)

**West-Vlaanderen** > +32 50 23 51 20

[westvlaanderen@fitagency.be](mailto:westvlaanderen@fitagency.be)



# LEEUV VAN DE EXPORT 2022

FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Bogaerts Greenhouse Logistics



CRV Corthouts



Kipco-Damaço

## WIE NEEMT EEN PLEK IN TUSSEN DE GROTEN?

6 internationale succesverhalen,  
2 categorieën en telkens 1 winnaar.

Ontdek welk bedrijf Leeuw van de Export 2022 wordt.  
Kom naar de uitreiking op 14 september in de Brabantthal in Leuven.

Schrijf je in vóór 11 september op [leeuuvandeexport.be](https://leeuuvandeexport.be)



Lambo Laboratoria



Twipe Mobile Solutions



Xenomatrix

Hoofdsponsor

Sponsor

