

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

155

09\ 2022



**LEEUWEN
SPECIAL**

**DEFORCHE
CONSTRUCTION
GROUP** SCHROEFT
INTERNATIONALISERING
OMHOOG

ARGENTINIË
OPEN VOOR
(TECH)BUSINESS

EDITO

“SPANNING STIJGT VOOR
LEEUW VAN DE EXPORT”

Beste lezer,

Traditioneel is september een maand van heropstarten. Scholen, hobby's, werk, opleidingen ... Ook FIT draait weer op volle toeren. Zo worden alle acties voor het najaar opgestart en die voor het voorjaar 2023 voorbereid. Maar dat betekent niet dat we deze zomer op onze lauweren rustten.

Integendeel, want september is onze 'leeuwenmaand'. Deze extra dikke editie van Wereldwijs, bijvoorbeeld, staat helemaal in het teken van onze wedstrijd Leeuw van de Export. Daarin vertellen zes exportkampioenen kort over het internationale parcours dat hen de nominatie opleverde. Als u nog dat inspirerende duwtje in de rug zocht om zelf uw exportambities waar te maken, blader snel door naar p. 22.

Wat mij in mijn eerste weken bij FIT al sterk opviel en nog maar eens wordt bevestigd: internationaal ondernemen is een teamsport. Tal van schakels tellen, en dat in een veelheid van domeinen. Om dat allemaal in goede banen te leiden, zijn betrouwbare partners essentieel. Onder meer de sponsors van de Leeuw van de Export nemen die rol met verve op. Welke superkrachten ze daarvoor aanbieden, vertellen ze u verderop zelf.

Uiteraard kennen we in september ook de Leeuwen van de Export 2022. Wordt het Belkorn, Twipe Mobile Solutions of XenomatiX in de categorie 'Bedrijven met max. 49 medewerkers'? En wint bij 'Bedrijven met 50 of meer medewerkers' Bogaerts Greenhouse Logistics, Kipco-Damaco of Lambo Laboratoria?

Op 14 september kennen we het verdict van de jury en krijgen de winnaars hun welverdiende award in de Leuvense Brabant. Hopelijk mogen we ook u daar verwelkomen? Schrijf u daarvoor in op www.leeuwwandeexport.be, ik kijk ernaar uit om u te ontmoeten.

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
wereldwijs@fitagency.be

www.linkedin.com/company/flanderstrade
twitter.com/FlandersTrade

09\2022 **155**

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, Jeroen Willems, 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
met uw adresgegevens.





“DE AGENTEN
ZIJN ONZE
VOELSPRIETEN
IN DE MARKT,
CRUCIAAL
VOOR DE
PROJECTBUSINESS
WAARIN WIJ
ACTIEF ZIJN.”

4

IN GESPREK MET DEFORCHE CONSTRUCTION GROUP

8 DOSSIER

ARGENTINIË

OPEN VOOR (TECH) BUSINESS

INHOUD

17 MARKTINFO

20 LEEUW VAN DE EXPORT

38 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

41 TELEX

42 KALENDER



ID

Deforche Construction Group in cijfers (2021)

- Sector: bouw
- Opricht in: 1932
- Hoofdkantoor in: Izegem
- Aantal voltijdse medewerkers: 130
- Omzet: 34 miljoen euro
- Exportaandeel in de omzet: 20 miljoen euro
- Aanwezig in 15 landen



DEFORCHE CONSTRUCTION GROUP: “ONZE INTERNATIONALISERING SCHAKELT EEN VERSNELLING HOGER”

IN SEPTEMBER VIEREN ZE FEEST BIJ DEFORCHE CONSTRUCTION GROUP IN IZEGEM. DE ONTWERPER EN PRODUCENT VAN STAAL-, ALUMINIUM- EN GLASCONSTRUCTRIES BESTAAT DAN 90 JAAR. MET BROERS **PETER, KAREL EN STEVEN DEFORCHE** STAAT INTUSSEN DE DERDE GENERATIE AAN HET ROER. DE GROEP HAD AL EEN MOOI INTERNATIONAAL PALMARES, MAAR DE AMBITIES REIKEN INTUSSEN VERDER.

We schrijven jaren 30 van de vorige eeuw. De Izegemse schrijnwerker Deforche krijgt van een kennis de vraag om een houten serre te timmeren. Met succes, nieuwe aanvragen blijven komen.

Sterker nog, Deforche legt zich gaandeweg meer toe op de houten serres dan op zijn oorspronkelijke activiteiten. Vanaf de jaren 60 begint hout stilaan plaats te ruimen voor serreframes in het lichte en weersbestendige aluminium.

WERELDWIJDE PRIMEUR

De tweede generatie bijt zich verder vast in constructies van staal en aluminium, ook buiten de serrebouw. De Izegemnaren boeken zelfs een wereldwijde primeur met een aluminium dak op een stalen onderbouw.

Ook de internationale expansie gaat van start, met deelname aan vakbeurzen in heel wat Europese landen en daarbuiten. In de omringende landen voert Deforche in de loop der jaren veel mooie projecten uit, maar de aanpak is vooral reactief.

HOOGGESPANNEN AMBITIES

Van een meer strategische benadering maken CEO **Jeroen De Cock** en exportmanager **Jan Arens** nu volop werk. “Onze ambities zijn hooggespannen en we zijn we ons al geruime tijd grondig aan het voorbereiden om een volgende stap te zetten qua internationalisering”, vertelt de exportmanager. “We gaan ons voortaan richten op een set van focusmarkten en schake-

len een versnelling hoger met ons agentennetwerk. Dat zal ons helpen om lokaal nog dieper verankerd te raken.”

“Naast België situeert het leeuwendeel van onze activiteiten zich vooral in Nederland, Duitsland en het noorden van Frankrijk”, vult CEO Jeroen De Cock aan. “Heel dat gebied beschouwen we als onze thuismarkt. Elk kernland heeft zijn eigen toegewijde salesteam. Ook het VK en Scandinavië zijn belangrijke markten voor ons. Daarnaast zijn we eerder sporadisch actief in Centraal- en Oost-Europa en sinds kort ook opnieuw in Spanje.”

“DE TOELEVERINGSPROBLEMEN BRENGEN KOPZORGEN, NET ZOALS DE STERK FLUCTUERENDE PRIJZEN VOOR ALUMINIUM, STAAL EN TAL VAN ANDERE GRONDSTOFFEN EN MATERIALEN.”

JEROEN DE COCK

COMPLEXE CONSTRUCTIES

Bedienen jullie vooral land- en tuinbouwklanten?

Jeroen De Cock: "Deforche Construction Group komt uit de hoek van de serrebouw, dus daar zit natuurlijk een flink deel van onze opdrachtgevers. Met Deforche Construct produceren we kassen, waaronder onderzoeksserres voor universiteiten en innovatiecentra. Onder de merknaam Thermoflor Garden Centres bouwen we dan weer tuincentra. Thermoflor gaat terug op de Nederlandse speler die we in 2018 overnamen."

Jan Arens: "Maar onze klantenbase reikt veel breder dan land- en tuinbouwers. Onze derde poot Forzon ontwerpt en bouwt complexe transparante dakconstructies. De glazen daken van het Herman Teirlinck-gebouw en Gare Maritime op de site van Tour & Taxis, bijvoorbeeld, zijn van onze hand."

Met deze businessunit zetten we in op architecturale glazen dakconstructies, voornamelijk in stedelijke omgevingen. We gebruiken onze knowhow in serretechnologie om complexe ontwerpen te maken met het oog op een optimaal binnenklimaat. Architecten, aannemers, investeerders en attractieparken spreken ons aan voor advies over draagstructuren, glasdikte, waterafvoer, zonnewering, verluchting, berekening voor planten of akoestiek."

GEEN KASSEN OP HET SCHAP

In het complexe maatwerk van Forzon komen veel expertises samen. Trekken jullie voor de serres en tuincentra ook die kaart of is dat eerder een volumebusiness met standaardoplossingen?

Jeroen De Cock: "In het standaardassortiment van productieserres, de typische Venlokas in het jargon, zijn onze noorderburen heer en meester. Van dat marktsegment blijven we weg, want het biedt geen toegevoegde waarde voor ons."

Bij Deforche Construct en Thermoflor ligt geen enkele kas op het schap, we gaan voor doorgedreven maatwerk in cocreatie met de klant. Bevochtiging, verlichting, waterafvoer, automatisatie van bepaalde bewerkingsprocessen in de serre, inplanting van de constructie in het landschap ... Alles tekenen we vanaf een wit blad uit in functie van het te telen gewas, de bestemming van de kas en andere wensen van de klant."

Jan Arens: "Telers van delicate of veeleisende gewassen uit binnen- en buitenland komen bij ons aankloppen, van hyacinten in Nederland tot medicinale cannabis in Canada. Maar net zo goed onderzoeksinstellingen die een testomgeving willen creëren voor gewasoptimalisatie. Zo ontzorgen we klanten met een kas die helemaal op maat is van hun specifieke noden. En daarvoor zit alles bij ons in een hand: van de eerste schetsen tot en met de installatie ter plaatse."

BANDEN SMEDEN

Jullie exportstrategie steunt op een agentennetwerk. Hoe fijnvertakt is dat vandaag?

Jan Arens: "We hebben agenten in Duitsland, Hongarije, Scandinavië

en de Baltische Staten. Voor de Spaanse markt zijn we momenteel iemand aan het opleiden en voor het Midden-Oosten zijn we in onderhandeling met een kandidaat."

Die agenten zijn onze voelsprietten in de markt, cruciaal voor de projectbusiness waarin wij actief zijn. Ze spotten opportuniteiten, stellen onze merken voor aan potentiële klanten, smeden banden met al wie onze business vooruit kan helpen en voeden ons CRM-systeem."

Jeroen De Cock: "Tijdens de uitvoering van het project vormen ze dan weer een brugfunctie tussen onze thuisbasis Izegem en de klant ter plaatse. Dat is zeer belangrijk voor de persoonlijke connectie met de klant, waar ter wereld die zich ook bevindt. Onze lokale agenten krijgen in de commerciële fase ondersteuning van een van onze experts. Na de goedkeuring van het project krijgt de klant dan zijn vaste projectmanager toegewezen."

FIT-GIDS BINNEN HANDBEREIK

Deforche Construction Group is actief in een heel specifieke niche. Hoe komen jullie te weten of er muziek zit in een bepaalde exportmarkt?

Jan Arens: "Deskresearch levert al eerste inzichten op. Je kan heel wat cijfers opsnorren rond economische sectoren, koopkracht, aanwezigheid van grote ketens van tuincentra, gerenommeerde architectenbureaus, grote infrastructuurprojecten, tenders enzovoort. De landendossiers en marktstudies van FIT helpen daar uiteraard bij. En de gids 'Het Exportplan' ligt binnen handbereik ter inspiratie."

Ik heb altijd al veel en heel graag met FIT samengewerkt. De landenexperts en technologieattachés zijn de ideale verkenner en deuropener in exportmarkten die je interesseren. Zij kunnen de markt verder aftasten, contacten verzamelen, een afprakenprogramma voor je vastleggen, je tippen over vakbeurzen en -events ... Tijdens een missie of groepszakenreis snuif je vervolgens echt de sfeer op, maar ook de ervaringsuitwisseling met collega-ondernemers is van goudwaarde. Ongeloflijk eigenlijk dat sommige exporteurs FIT niet inschakelen."

MEER VERSCHILLENDE MANDEN

Jullie zijn vooral in Europa actief, is dat een bewuste keuze?

Jeroen De Cock: "Nee, maar hoe verder een markt verwijderd is van onze thuisbasis, hoe groter de logistieke uitdagingen. We ontwerpen met een team van 18 medewerkers en produceren de constructies integraal in onze fabriek in Izegem. Daarna gaat alles op transport naar de klant. Onze technici en projectleiders reizen mee, zodat ze alles ter plaatse kunnen installeren of een lokale technische partner superviseren. Ook voor onderhoudswerken of eventuele technische problemen blijven wij het eerste aanspreekpunt."

Jan Arens: "We voerden al projecten uit in Noord-Amerika, maar het gros situeert zich inderdaad binnen de

"DE AGENTEN ZIJN ONZE VOELSPRIETEN IN DE MARKT, CRUCIAAL VOOR DE PROJECTBUSINESS WAARIN WIJ ACTIEF ZIJN"

JAN ARENS

Europese grenzen. Toch geloof ik dat we verder moeten durven kijken. Wij moeten ons verplaatsen naar waar de markt zich bevindt. En dat varieert snel door macro-economische invloeden of het subsidiegedrag van overheden. De pandemie heeft onze ogen geopend op dat vlak, en op dit moment zorgt de oorlog in Oekraïne voor heel wat onzekerheid in Europa. Je eieren in meer verschillende manden leggen, dus.”

“WE ONTWERPEN MET EEN
TEAM VAN 18 MEDEWERKERS
EN PRODUCEREN DE
CONSTRUCTIES INTEGRAAL
IN ONZE FABRIEK IN IZEGEM.”

JEROEN DE COCK

ONZEKERHEID TROEF

Veel bouwmaterialen zijn schaars momenteel, ondervinden jullie hier hinder van?

Jeroen De Cock: “Zeker! De toeleveringsproblemen brengen kopzorgen, net zoals de sterk fluctuerende prijzen voor aluminium, staal en tal van andere grondstoffen en materialen. Het is niet alleen puzzelen geblazen om onze contracten volgens afspraak af te ronden, maar ook om nieuwe en toekomstige klanten correct te informeren in onzekere tijden.”

OPKOMEND AFRIKA

Niet-Europese markten aanboren is de ambitie, welke komen dan in het vizier?

Jeroen De Cock: “We hebben al serreprojecten in de VS op onze referentielijst staan, maar we pakken die markt nog niet structureel aan. Dat moet er de komende jaren van komen. In Canada zien we ook opportuniteiten.

Jan Arens: “Op langere termijn moeten we ook de mogelijkheden onderzoeken in het Afrikaanse continent. Daar liggen vooral kansen voor Forzon, want de infrastructuurprojecten schieten er als paddenstoelen uit de grond. In Nigeria, bijvoorbeeld, bouwen ze met Eko Atlantic een van de modernste steden ter wereld, volledig op gewonnen land. Een aantal grote Europese bouwgroepen zijn al actief in Afrika, wij kunnen er als nichespeler ook een rol van betekenis spelen.”

WONEN IN EEN SERRE

In de VS is vertical farming een hot topic, hebben jullie de nodige expertise in huis om zo'n project op te nemen?

Jeroen De Cock: “Absoluut, we volgen dit soort trends op de voet! Een concept als verticale landbouw springt natuurlijk in het oog, maar in het algemeen zit er enorm veel evolutie in de toegepaste technieken binnen serrebouw. Denk aan led-

verlichting en andere energiebesparende maatregelen, warmte-recuperatie en waterzuivering. Samen met onze partners bestuderen onze ingenieurs hoe we met de allernieuwste technieken de impact van onze constructies op milieu en maatschappij zoveel mogelijk kunnen reduceren.”

Jan Arens: “‘Living in a greenhouse’ is een ander innovatief concept dat opgang maakt. We investeren er actief in en leveren er al enkele op. Door een huis te bouwen in een serre, bescherm je het tegen wind, regen en sneeuw. Binnenin heerst er een Zuid-Europees klimaat met een veel kortere winter. Door warmte en vocht vast te houden binnen de kas en je afvalstromen te recupereren, maak je het woonconcept grotendeels zelfvoorzienend. Bovendien kweek je in de serre makkelijk groenten en fruit. In eigen land lopen er enkele eerste projecten, maar vooral vanuit Scandinavische landen merken we een groeiende interesse voor dit concept.”

OREN OPEN

Jullie hebben doorheen het gesprek al enkele tips gelost voor collega-exporteurs, maar aan welk zakelijk advies hebben jullie zelf al veel gehad?

Jan Arens: “Het boek ‘Durf verkopen’ bundelt tips voor sales in de b2b-context. Het advies dat ik daaruit ter harte neem, is luisteren. Verkopers en exportmanagers hebben de neiging om zelf veel te vertellen. Vervolgens stappen ze in hun auto in de overtuiging dat ze de wensen van hun klant kennen.”

Jeroen De Cock: “Met als risico: je komt met een voorstel op de proppen dat niet helemaal voldoet aan de wensen. Dan mag je van geluk spreken als je klant je terugstuurt naar de tekentafel en je nog een tweede kans krijgt.”

“VOORAL IN SCANDINAVIË
GROEIT DE INTERESSE
VOOR HET INNOVATIEVE
WOONCONCEPT LIVING IN
A GREENHOUSE.”

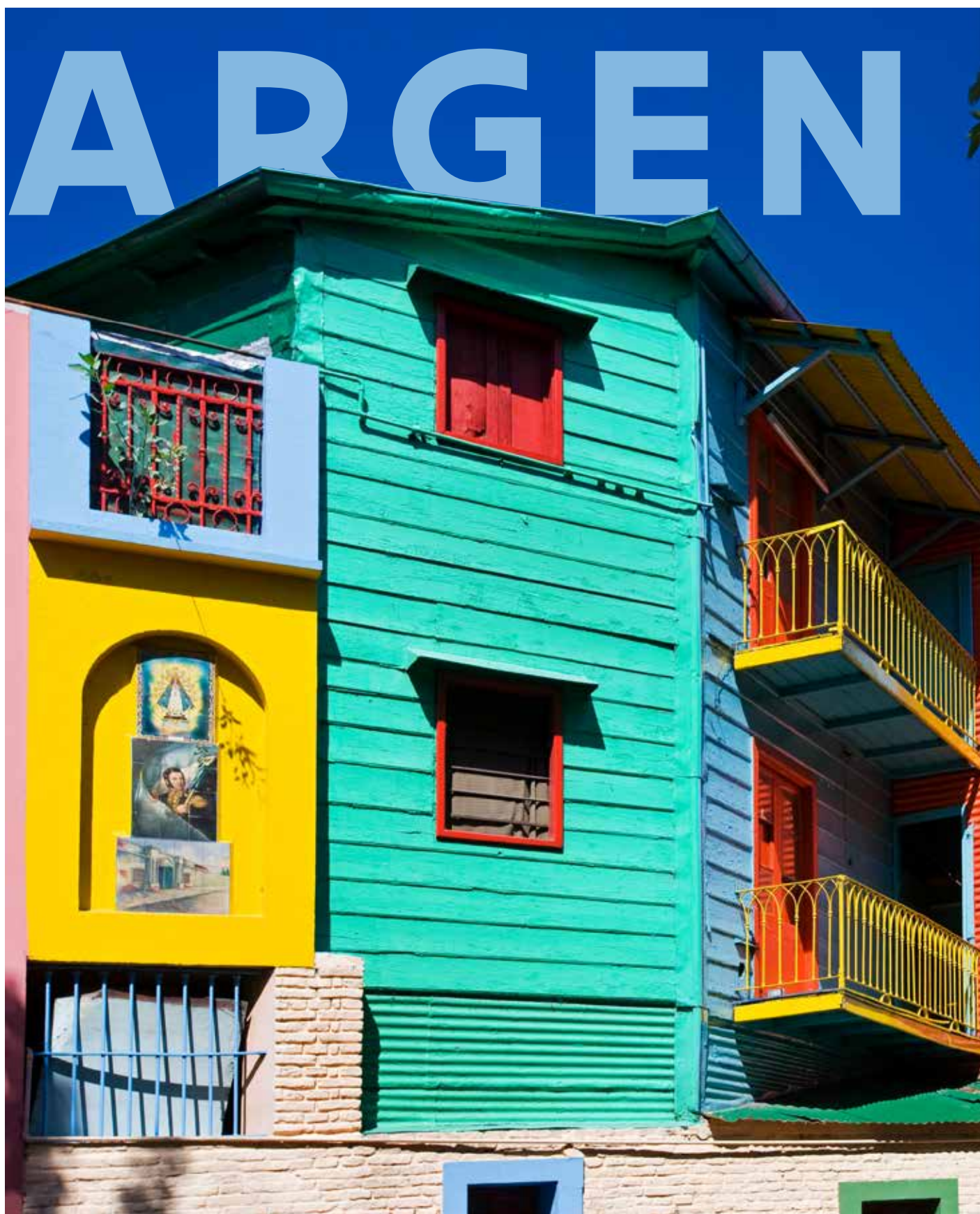
JAN ARENS

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTER- NATIONALISERINGSproces?

Neem contact op met het provinciaal kantoor van FIT in uw buurt. Op www.flanderstrade.be vindt u alle adressen en contactinfo.



DOSSIER





TINIË

NA MEXICO EN BRAZILIË IS ARGENTINIË DE GROOTSTE ECONOMIE VAN LATIJNS-AMERIKA. MAAR ONDANKS HET ENORME POTENTIEEL KWAM HET LAND DE VOORBIJE JAREN VOORAL MET ZIJN PENIBELE FINANCIËLE TOESTAND IN HET WERELDNIEUWS. OF ER IN HET LAND VAN DE TANGO EN VIJF NOBELPRIJZEN KANSEN LIGGEN VOOR AMBITIEUZE VLAAMSE EXPORTEURS? DAAR LAAT **CARLOS MARÍA RODRÍGUEZ**, VLEV IN BUENOS AIRES, GEEN TWIJFEL OVER BESTAAN.



OPEN
VOOR
(TECH)
BUSINESS



“EEN NIEUWE GENERATIE
BEDRIJVEN KRIJGT
STILAAAN VORM IN
SECTOREN ALS DE AGRO-
INDUSTRIE, ENERGIE,
MILIEU EN GEZONDHEID.”

CARLOS MARÍA RODRÍGUEZ,
VLEV IN BUENOS AIRES

Ondanks de vele bodemrijksdommen en een exportgerichte agro-industrie kon Argentinië het de voorbije decennia niet echt waarmaken. Sterker nog, de economische grootmacht verkeert al sinds 2018 in een recessie en de coronacrisis deed daar nog een serieuze schep bovenop. Vandaag swingt de inflatie de pan uit en de overheid moest al enkele keren bij het IMF aankloppen voor noodkredieten.

NIEUWE ECONOMIEMINISTER

Enkele maanden geleden kwam er een herschikking van de regering. President Fernandez benoemde Sergio Massa tot economieminister, die er ook de verantwoordelijkheid over de topsectoren landbouw, visserij en veeteelt verkrijgt. Met die superportefeuille en een gloednieuw pakket aan steunmaatregelen zouden de economie en huishoudens



nieuwe zuurstof moeten krijgen. Momenteel lopen de gesprekken volop binnen de sectoren, ons kantoor in Buenos Aires volgt alles op de voet.

Al die onzekerheden zorgen – begrijpelijk – voor aarzeling bij buitenlandse bedrijven om in het land te investeren of ernaar te exporteren. “Toch vallen er mooie kansen te rapen voor Vlaamse exporteurs, en dat in heel uiteenlopende sectoren”, benadrukt Carlos María Rodríguez. “Dan denk ik spontaan aan klassiekers als mijnbouw en de winning van gas, olie en schaliegas, maar ook aan hernieuwbare energie, milieu en de agro-industrie.”

KENNISECONOMIE STIMULEREN

“Bovendien zijn er overheidsmaatregelen om onderzoek en ontwikkeling te stimuleren en ondernemerschap in de kennis-economie aan te moedigen”, vervolgt hij. “Argentinië kan bogen op een hoogopgeleide middenklasse. Het land telt verschillende universiteiten en gespecialiseerde onderwijsinstellingen om nieuw talent te ontwikkelen.”

“De overheid investeert in durfkapitaalfondsen en sleutelt aan de wetgeving om het startende ondernemers makkelijker te maken. Met succes, want een nieuwe generatie bedrijven krijgt stilaan vorm in sectoren als de agro-industrie, energie, milieu en gezondheid.”

Voor de hoofdstad Buenos Aires en universiteitsstad Cordoba zijn uitgegroeid tot ware start-uphotspots. Met hun vele incubatoren, acceleratoren, coworkingplekken en internationale uitstraling zijn ze de ideale broedplaats voor jong ondernemerschap.

HET VOLLEDIGE START-UPLANDSCHAP IN KAART?

Check de marktstudie op www.flanderstrade.be.

BOOMENDE E-COMMERCE

Uit die levendige start-upscene sproten al een aantal spelers die intussen voet aan de grond hebben gekregen in de volledige Latijns-Amerikaanse markt of zelfs daarbuiten. E-commercegigant MercadoLibre, crowdfundingplatform Crowdfunder, producent van slimme valiezen Bluesmart en zoekertjesplatform OLX, bijvoorbeeld

Carlos María Rodríguez: “Tijdens de pandemie piekten vooral de e-commerceplatformen, met het volledige logistieke netwerk en fintech in hun kielzog. De sector klokte eind 2020 af op een groei van liefst 124%. In de niche van fintech zit trouwens nog veel onontgonnen potentieel. Veel Argentijnen hebben vandaag nog geen bankrekening of benutten er niet alle mogelijkheden van.”

MEER CIJFERS OVER DE HOGE VLUCHT VAN E-COMMERCE?

U vindt ze in de marktstudie ‘E-commerce in Argentinië’ op www.flanderstrade.be.

SLIMME STEDEN IN DE MAAK

Buenos Aires viel al in de prijzen als smart city en andere Argentijnse steden volgen stilaan het voorbeeld. Carlos María Rodríguez: “Salta, Bahía Blanca en Mendoza zetten in op slimme technologieën, van parkeersystemen over verkeerssensoren tot camera’s met gezichtsherkenning.”

“Maar ook in Buenos Aires zelf is het werk nog niet af”, stipt hij aan. “Dat is goed nieuws voor leveranciers van technologie om mobiliteit, veiligheid en overheidsprocessen intelligenter aan te pakken, in te zetten op circulaire economie of milieu-impact te meten.”

MEER WETEN OVER SMART CITIES IN ARGENTINIË?

Check de marktstudie op www.flanderstrade.be.

MILIEU-UITDAGINGEN AANPAKKEN

Voor de grote steden kampen met ernstige milieuproblemen. Daar kunnen cleantechoplossingen op termijn het verschil gaan maken. Eind november vertrekt daarom een FIT-groepszakenreis naar Argentinië en Chili om er de temperatuur op te meten.

“Zeker qua afvalverwerking heeft Argentinië nog een lange weg te gaan”, aldus Carlos María Rodríguez. “40% van alle huishoudelijke afval vertrekt vandaag naar de vuilnisbelt. Maar er begint wel van alles te bewegen rond biomassa. Zowel de overheid als de agro-industrie investeren in installaties.”

GROEPSZAKENREIS ‘CLEANTECH IN CHILI EN ARGENTINIË’

Doelsector? Energie en milieu

Wanneer? Van zondag 20 november 2022 tot vrijdag 25 november 2022

Waar? Santiago, Chili (20-23 nov) en Buenos Aires, Argentinië (23-25 nov)

Inschrijven? Tot en met 16 september 2022

Organisatie? Flanders Investment & Trade

Meer info: www.flanderstrade.be.

“ZEKER QUA AFVALVERWERKING HEEFT ARGENTINIË NOG EEN LANGE WEG TE GAAN.”

CARLOS MARÍA RODRÍGUEZ, VLEV IN BUENOS AIRES

VAN FOSSIEL NAAR GROEN

De klimatologische omstandigheden in Argentinië zijn ideaal voor energiewinning uit de zon en de wind. In 2016 al sprak de overheid met het investeringsprogramma REVOV-AR de ambitie uit om tegen 2025 minstens 20% van alle energie uit hernieuwbare bronnen te halen. Vandaag staat de teller op 35 wind- en 25 zonneparken. Verder nemen ook de zonnepanelen op bedrijfsgebouwen en particuliere woningen toe.

Carlos María Rodríguez: "Veelbelovend zijn verder de projecten rond waterstofproductie via twee R&D-clusters. Onder HRAR zetten het publieke oliebedrijf YPF en onderzoeksinstituut CONYCET samen hun schouders, Plataforma H2 Argentina is een privé-initiatief."

BENIEUWD NAAR UW KANSEN IN HERNIEUWBARE ENERGIE?

De marktstudie 'Hernieuwbare energie in Argentinië' brengt de sector in kaart. Gratis te downloaden via www.flanderstrade.be.

"VEELBELOVEND ZIJN
DE PROJECTEN ROND
WATERSTOFPRODUCTIE VIA
TWE E R&D-CLUSTERS."

CARLOS MARÍA RODRÍGUEZ, VLEV IN BUENOS AIRES

FINANCIËLE GEZONDHEID CHECKEN

Wie zijn technologie wil introduceren in Argentinië zal op enthousiasme onthaald worden, maar zal er ook concurrentie vinden in de vorm van lokale initiatieven. Carlos María Rodríguez: "Vanuit FIT helpen we Vlaamse exporteurs om vooraf de financiële gezondheid van een potentiële zakenpartner te screenen. We vragen balansgegevens op bij de Banco Central de la Republica Argentina. Zijn die er niet, dan checken we hun betalingshygiëne, pluizen we het netwerk rond het bedrijf uit, de federaties waar ze deel van uitmaken enzovoort."

TUSSENPERSOON ESSENTIEEL

Tot slot nog dit: om goederen binnen te brengen heeft u een importeur nodig of minstens een lokale contactpersoon. Carlos María Rodríguez. "Een adres ter plaatse is essentieel om de douaneformaliteiten te regelen. Die zijn vrij complex, dus ga voor een ervaren distributeur."

"Meedingen naar een groot contract zal soms zelfs onmogelijk zijn zonder vertegenwoordiger ter plaatse of zelfs een lokale vestiging. Maar ook hier: maak een tussenstop bij FIT en we bieden je alle nodige ondersteuning om je businesskansen in Argentinië te verzilveren."

"EEN ADRES TER PLAATSE
IS ESSENTIEEL OM DE
DOUANEFORMALITEITEN TE
REGELEN."

CARLOS MARÍA RODRÍGUEZ, VLEV IN BUENOS AIRES



5 TIPS VOOR EEN VLOTTE ZAKELIJKE ENTREE

- 1. IN HET ARGENTIJNSE ZAKENLEVEN IS DE DRESSCODE FORMEEL EN TRADITIONEEL.**

- 2. MET HET ENGELS RAAKT U EEN HEEL EIND, MAAR EEN MONDJE SPAANS KAN TELLEN ALS IJSBREKER.**

- 3. ARGENTIJNEN ZIJN ZEER CHAUVINISTISCH. KRITIEK OP HUN LAND LIGT GEVOELIG, NET ZOALS VERGELIJKINGEN MET BUREN BOLIVIË EN PARAGUAY.**

- 4. NAAST POLITIEK ZIJN DE ARGENTIJNEN GEPASSIONEERD DOOR VOETBAL. IS HET NATIONALE ELFTAL AAN HET SPELEN, DAN STAAT HET ECONOMISCHE LEVEN STIL.**

- 5. EEN UITNODIGING VOOR EEN LUNCH OF DINER ZAL GOED ONTHAALD WORDEN, WANT ZAKEN BESPREKEN AAN TAFEL IS HELEMAAL INGEBURGERD.**

KANSRIJKE SECTOREN

LANDBOUW EN VOEDING

Argentinië is een landbouw-grootmacht en een van de grootste producenten en exporteurs van soja, graan en vlees wereldwijd. Vooral op technologisch vlak liggen er kansen om productieprocessen te automatiseren en de efficiëntie te verhogen.

ENERGIE

Olie en gas spelen nog altijd een belangrijke rol om de Argentijnse economie draaiende te houden. Verder winnen vooral zonne- en windenergie en waterkracht aan belang. Naast fabrikanten van apparatuur kijken bedrijven en de overheid richting investeerders en ingenieurs- en adviesbureaus om de energiesector te verduurzamen.

MILIEU

De verstedelijkte en geïndustrialiseerde gebieden gaan gebukt onder milieuproblemen: vervuiling van het grond- en oppervlaktewater, afvalverwerking, bodemverontreiniging en luchtvervuiling. Gespecialiseerde knowhow is dus welkom om deze problemen aan te pakken.

INFRASTRUCTUUR

De bestaande transport- en stockage-infrastructuur zijn ontoereikend voor de groeiende agro-industrie. Investerings- en deweg-, haven- en spoorweginfrastructuur dringen zich dus op en ook buitenlandse spelers kunnen hier een rol van betekenis in spelen.

MIJNBOW

Naast aanzienlijke olie- en gasvoorraden beschikt het land over voorraden van talrijke mineralen, waaronder goud, koper, lithium, lood en zink. Vooral op het vlak van gespecialiseerd onderhoud liggen hier opportuniteiten.





TESTIMONIAL

PATTYN **DANIEL PÖTL** SALES EXECUTIVE



LEEUEW VAN DE EXPORT 2015 PATTYN ONTWERPT EN ASSEMBLEERT MACHINES VOOR DE VERPAKKING VAN BULKVOEDING IN DOZEN. IN 2018 OPENDE HET BRUGSE FAMILIEBEDRIJF EEN SALESKANTOOR IN BUENOS AIRES. SALES EXECUTIVE **DANIEL PÖTL**:

“JE ARGENTIJNSE ZAKENPARTNER VERWACHT DAT JE ALS VRIEND KOMT, NIET ALS VERKOPER”

Agrogrootmacht Argentinië is de geknipte exportbestemming voor de verpakingslijnen van Pattyn. De Bruggelingen werken er al sinds jaar en dag samen met hun vaste sales & service partner. Maar om er hun aanwezigheid verder te verdiepen, bleek een vaste salesvertegenwoordiging onontbeerlijk.

SALESHUB VOOR ZUID-AMERIKA

Daniel Pötl: “Onze vaste partner blijft de spil binnen het domein van de eetbare vetten en oliën. Met het salesteam focussen we vooral op verwerkers van pinda's, rozijnen en restvlees. Ook zetten we onze eerste stappen in andere industrieën, zoals de visverwerking. Voor dat marktonderzoek werken we goed samen met het team van FIT in Buenos Aires.”

Het kantoor van Pattyn in Buenos Aires dient als saleshub voor Zuid-Amerika en misschien komt daar op termijn een servicecenter bij. Voor dienst-na-verkoop, onderhoud en reparaties doen de Bruggelingen vandaag een beroep op een netwerk van lokale technische partners. De verpakkingmachines zelf worden in Brugge of – voor industriële bakkerijen – in de bakkerijdivisie in Frankrijk geproduceerd en verscheept.

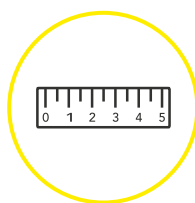
BANDEN SMEDEN EN VERTROUWEN WINNEN

Daniel Pötl geeft toe dat de politieke en economische omstandigheden momenteel tegenzitten: “We voelen terughoudendheid bij bedrijven om te investeren. Vergeet niet dat wij in de plaats komen van handenarbeid of een bescheiden oplossing om dozen te sluiten of tillen. Vaak geeft export wel de doorslag. Omdat de klant hogere hygiëne-eisen stelt, of omdat ze de hogere productievolumes niet aankunnen.”

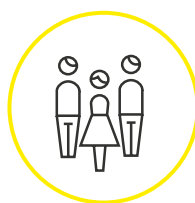
Tot slot geeft Daniel Pötl nog een tip mee voor wie zijn eerste stappen in de Argentijnse markt zet: “Je zakenpartner verwacht dat je als vriend komt, niet als verkoper. Dat je met hem gezellig een koffie drinkt. Dat je uitgebreid over het voetbal praat en pas daarna over business. Zo smeed je banden en groeit het onderlinge vertrouwen.”

FACTSHEET ARGENTINIË

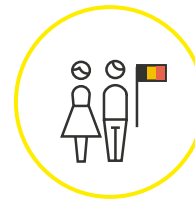
FLANDERSTRADE.BE



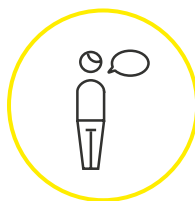
Oppervlakte
2.791.810 km²
(= 91 x België)



Aantal inwoners
47,3 miljoen



Aantal ingeschreven Belgen in Argentinië: 5.512 (2022)



Officiële taal
Spaans

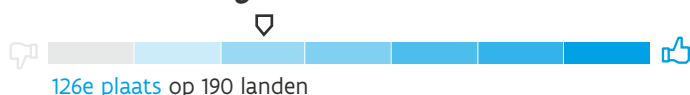


Munteenheid
Argentijnse peso
(1 EUR = 138,49 ARS) (augustus 2022)

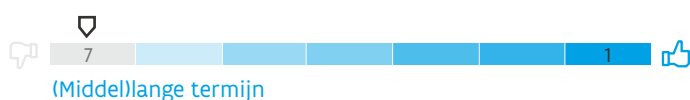


De omzet van e-commerce steeg in 2020 met 124% (bron: CACE).

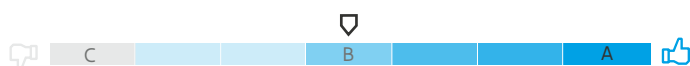
Ease of doing business index



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Argentinië € 550 miljoen (2021)

34,7% Farmaceutische producten

13% Minerale brandstoffen

7,2% Machines en mechanische toestellen

5,2% Kunststoffen

4,6% Optische en precisieapparatuur

Top 5 Vlaamse importproducten uit Argentinië € 264 miljoen (2021)

28,3% Ertsen, slakken en assen

22,9% Diverse chemische producten

7,6% Oliehoudende zaden en vruchten

5,2% Vlees en eetbaar slachtafval

5,1% Afval van de voedselindustrie, diervoeding

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, ONDER DE RUBRIEK 'LANDEN' OF 'SECTOREN'. DAAR VINDT U OOK DE HANDELSVOORSTELLEN UIT DE VERSCHILLENDE EXPORTBESTEMMINGEN DIE ONS DAGELIJKS BEREIKEN.

TOP 75 VAN DE DUITSE LEVENSMIDDELEN-HANDEL

Welke invloed had de coronapandemie op de Duitse levensmiddelenmarkt? Wat zijn de huidige marktontwikkelingen en -trends? Welke bedrijven domineren de markt? Hoe krijgt u uw voedingswaren in de Duitse rekken? Antwoorden op deze vragen en meer over de Duitse levensmiddelenhandel vindt u in deze studie.

DE BOUWSECTOR IN SPANJE

Wat zijn de actuele trends in de Spaanse bouwsector en hoe zijn de groeivoorzichten? Ontdek een overzicht van de digitalisatie en industrialisatie van de Spaanse bouwsector. Daarnaast leest u ook meer over de kansen en uitdagingen voor Vlaamse bedrijven rond de bouwmaterialen, ouderenhuisvestigingsmarkt, studentenhuysvestiging en woningbouwmarkt.

START-UP-ECOSYSTEEM IN MAROKKO

In deze marktstudie krijgt u een beeld van het Marokkaanse start-uplandschap en de bijbehorende opportuniteiten voor internationaal ondernemend Vlaanderen. Op basis van onderzoek en interviews met lokale spelers wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste incubators, accelerators, venture capitalists en andere strategische spelers in het Marokkaanse start-up-ecosysteem. Dat is in volle opmars en trekt alsmaar meer kapitaal aan.

MARKTINFO

E-COMMERCE IN NEDERLAND

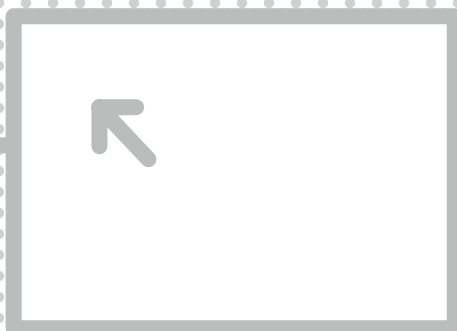
Het comfort van leveringen aan huis, het uitgebreide aanbod dat 24/7 beschikbaar is ... Consumenten shoppen steeds vaker online. Ook in Nederland, in 2021 de 17e grootste markt voor e-commerce ter wereld met een netto-omzet van 20,5 miljard euro voor de online verkoop van fysieke goederen. De totale waarde van de e-commercemarkt voor 2021 inclusief diensten bedroeg 30,6 miljard euro.

E-COMMERCE IN DUITSLAND

E-commerce wint al jaren aan populariteit – de coronapandemie bracht nog een stroomversnelling – en is een blijver. Het aandeel van e-commerce in de wereldwijde detailhandel in 2022 zal volgens schattingen stijgen tot 21%. Ook in Duitsland nam e-commerce de afgelopen jaren een hoge vlucht. Het land behoort tot een van de belangrijkste e-commercemarkten binnen Europa en biedt de Vlaamse ondernemer interessante troeven.

E-COMMERCE IN AUSTRALIË

Australiërs kochten al vóór de pandemie online, maar corona heeft ook daar de groei van de sector versneld. In totaal was de Australische markt in 2021 43,9 miljard Australische dollar waard. Ongeveer drie op de vier Australiërs hebben al online gewinkeld en een groot deel van hen is van plan om dit te blijven doen, zelfs nu de restricties deels zijn opgeheven. Het gemak en de prijs zijn de belangrijkste motieven.



E-COMMERCE IN CHINA

E-commerce boomt in China. Sinds de coronapandemie shoppen Chinese consumenten veel vaker online dan offline. In 2021 steeg de waarde van online retail voor fysieke goederen in China met maar liefst 12% tot een totaal van 10,8 biljoen CNY. Dit komt overeen met 24,5% van alle via retail verkochte consumptiegoederen in China.

E-COMMERCE IN ITALIË

Italië beschikte over het op een na grootste groei-percentage van online detailhandel in Europa in het jaar 2021. Met een waarde van 30 miljard euro verwezenlijkte het land een toename van 18% in een tijdspanne van slechts een jaar. De stijging van de penetratiegraad van b2c-e-commerce-aankopen in de totale detailhandel bedroeg 10%. De groei is er hoger dan in de rest van Europa, wat toont dat Italië een dynamisch land is dat openstaat voor verandering.

Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

E-COMMERCE IN HAUTS-DE-FRANCE

E-commerce is niet meer weg te denken uit onze manier van consumeren. In Hauts-de-France, een historische pionier in verkoop op afstand, nam e-commerce eveneens fors toe.

E-COMMERCE IN TURKIJE

Tegenwoordig is e-commerce een onmisbaar platform voor bedrijven die hun klantenportfolio en potentiële inkomsten op zowel lokale als internationale markten willen vergroten. Zo behoort Turkije tot de top 3 van veelbelovende landen. Met een jonge bevolking, een groeiende economie en een toenemende e-commercepenetratie, is het een erg aantrekkelijke markt voor deze sector.

E-COMMERCE IN DE VS

In de laatste decennia is e-commerce in de VS aanzienlijk gegroeid, lange tijd was het land koploper. Door de coronapandemie moesten consumenten en bedrijven wel nog meer online gaan. In totaal werd de markt in 2020 geschat op USD 473 miljard. Ongeveer acht op de tien Amerikanen hebben online gewinkeld en een groot aantal zal dat ook blijven doen.



6 KANDIDATEN, 2 AWARDS

WIE WORDT DE LEEUW VAN DE EXPORT 2022?



14 SEPTEMBER KOMT DICHTERBIJ. DAN WETEN WE WELKE VLAAMSE ONDERNEMINGEN DE TITEL VAN LEEUW VAN DE EXPORT IN DE WACHT SLEPEN. VOOR DE ZES KANSHEBBERS ZIJN ER SLECHTS TWEE AWARDS. TERWIJL BIJ HEN DE SPANNING STIJGT, LEEST U HIER RUSTIG HUN BEDRIJFSPROFIELEN. WIE VERDIENT VOLGENS U ONZE PRESTIGIEUZE EXPORTPRIJS?

DE GENOMINEERDEN IN DE CATEGORIE

BEDRIJVEN MET MAX. 49 MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

BELKORN (OOK GEKEND ALS CRV CORTHOUTS)

“DE GOLF WAAR WE NU OP MEESURFEN? DIE HEBBEN WE ZELF GEMAAKT.”

FOCUS OP BIOLOGISCHE INGREDIËNTEN: DIE BOOT MOGEN VOEDINGSPRODUCENTEN VANDAAG NIET MEER MISSEN. BELKORN UIT DIEST RESERVEERDE ZIJN PLEKJE AL IN 1985 TOEN ZE DE EERSTE BIOBABYKOEK IN EUROPA OP DE MARKT BRACHTEN. CEO **JOS CORTHOUTS**: “WE HIELDEN VAST AAN ONZE DUURZAME VISIE. ALS DE BIOTREND UITEINDELIJK DOORBRAK IN 2010 STONDEN WIJ AL STERK.”

Gezonde en lekkere ingrediënten: goed voor de mens, de planeet en van de hoogste kwaliteit. Daar draait het al drie generaties om bij Belkorn. Lang voordat ‘bio’ een ding werd, rolden er al heerlijke biokeuken uit de ovens. Met hun eigen koekjeslijnen BISKids (voor baby's en kinderen), Noadd (zonder additieven) en Activa (suikerarm) én een succesvolle private-labelstrategie is het bedrijf inmiddels uitgegroeid tot een gevestigde waarde in de internationale biomarkt.

DE AANHOUDER WINT

Maar de grote doorbraak liet lang op zich wachten. Al lag dat niet aan de vechtlust van de familie Corthouts. “In 1985 was er van een biotrend nog geen sprake. Er was dan ook nog geen markt voor onze babykoekjes in België”, licht CEO Jos Corthouts toe. “Om voldoende afzet te creëren, moesten we ons van bij de start richten op export – eerst naar onze buurlanden.” Dankzij beursdeelnames, actieve prospecties en een rotsvast geloof in het potentieel van zijn product verwierf Belkorn traag maar gestaag meer naamsbekendheid in de rest van Europa. Na 25 jaar knokken kwam het VK met de verlossende vraag. “Een Brits bedrijf contacteerde ons om voor enkele van hun grote merken koekjes te produceren in private label. Dat leidde tot een heuse exportboom naar het VK. Niet veel later raakten we ook binnen in de Russische markt, en nadien ook de Australische.” En zo geschiedde: Belkorn bleef al die jaren de markten bewerken en is nu actief in zo'n dertig landen.

INVESTEREN IN INNOVATIE

“Betere koekjes beter bakken, dat was altijd het doel.” Continue investeringen in productinnovatie, het productieapparaat en de organisatie an sich leidden tot een serieuze groei in de voorbije vijf jaar. Vooral in het buitenland: meer dan 95% van de omzet komt intussen uit export, met de EU en het VK als zwaartepunten. “We hebben op voorhand de krijtlijnen getrokken om ‘lean and clean’ verder te kunnen groeien. Al is een personeelstekort momenteel onze grootste bottleneck. Enthousiaste lijnoperatoren en bakkers mogen zich altijd aanbieden!”

TRENDSETTER IN STRIKT GERELEMENTEERDE MARKT

De biomarkt is er een van strenge audits en dito wetgeving. “Zeker voor babyvoeding. Om aan alle vereisten te voldoen staat kwaliteitscontrole centraal in ons ultramoderne productiecentrum. Bovendien ontwikkelen we steevast private-labelproducten in samenspraak met onze klanten zodat ze in lijn liggen met de lokale regelgeving én smaakpatronen. Zo slagen we erin mee te surfen op de biotrend die nu wereldwijd welig tiert. Sterker nog: we hebben mee die golf gemaakt door trouw te blijven aan onze duurzame visie.” In de komende jaren hoopt Belkorn dieper door te dringen in Ierland, Australië en Nieuw-Zeeland na succesvolle marktintroductions. Ook Duitsland staat op de agenda.

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

TWIPE MOBILE SOLUTIONS

“WE DRAGEN BIJ AAN DE DIGITALE TRANSFORMATIE VAN DE INTERNATIONALE KLASSIEKE NIEUWSMEDIA.”

LE MONDE, THE DAILY MAIL EN THE TELEGRAPH. DE TECHSPELER UIT HEVERLEE HELPT DEZE – EN NOG ZO'N 80 ANDERE – INVLOEDRIJKE KRANTENTITELS AAN HOGERE LEZERSCIJFERS EN INKOMSTEN IN EEN TURBULENTE MARKT. “GOEDE JOURNALISTIEK MOET BLIJVEN BESTAAN. MET ONZE TECHNOLOGIE KUNNEN DE KLASSIEKE NIEUWSMEDIA OPBOKSEN TEGEN DE ‘BIG TECH’-PLATFORMEN”, ALDUS CEO **DANNY LEIN**.

Een gebruiksvriendelijke digitale krant, inzicht in leesgedrag en nieuwsselecties op maat: in een notendop zijn dat de winnende features van Twipe Mobile Solutions' SaaS-toepassingen. Het laat kranten toe hun brood te verdienen met digitale lezersabbonementen. “Onmisbaar,” vertelt CEO Danny Lein, “zeker nu online platformen zoals Facebook reclame-inkomsten van hen afsnoepen.”

1E MOBIELE NIEUWSAPP OPENDE DEUREN TOT DE WERELD

Samen met mediagroep Corelio ontwikkelde Twipe Mobile Solutions de eerste nieuwsapp voor smartphones en tablets. Een gat in de markt dat al snel andere Vlaamse uitgeverijen en NRC Handelsblad in Nederland aantrok. Een grotere onafhankelijkheid lonkte, en zo kwam de Franse markt op de radar. Danny Lein: “Ouest-France, de grootste Franse krantenuitgever en de vijfde grootste in de EU, koos ons – een kleine Vlaamse techspeler – om de eerste Franse digital only krant uit te werken. L’Edition du Soir is nu met ruim 10 miljoen maandelijkse lezers de meest gelezen digitale krant in de EU.” Zo ging de bal aan het rollen. “Samen met het Britse The Times brachten we JAMES tot leven, een digitale butler die gepersonaliseerde leeslijsten samenstelt voor abonnees.” Een sterk staaltje artificiële intelligentie waarvoor Twipe Mobile Solutions een grote innovatiesubsidie van Google opstreek. “Dit project heeft ons in een jaar tijd naar een hoger niveau gekatapulteerd.” Andere Britse krantentitels dienden zich aan en ook de weg naar de Scandinavische markt opende zich.

FOOD FOR THOUGHT IN THE US

Op zijn website deelt Twipe Mobile Solutions waardevolle marktinzichten. “Met onze visie op de markt van vandaag en

morgen, in combinatie met onze technologie, onderscheiden we ons als thought leaders van de concurrentie.” Ruim de helft van de content die het bedrijf verspreidt, bereikt lezers in de VS. “Daardoor zetten we vlak voor de coronapandemie een roadshow op in de VS, waaruit onze eerste Amerikaanse klant voortvloeide: Advance Local, een zusterbedrijf van Reddit.”

KWALIFICEREN VOOR DE CHAMPIONS LEAGUE

Ondertussen is het bedrijf actief in 13 landen, samen goed voor 92% van de omzet. Frankrijk is momenteel de grootste markt, maar Twipe heeft fikse ambities voor het VK en de VS, werkt voor Duitsland aan een groeiformule en richt ooit ook zijn pijlen op Azië. “De komende jaren willen we een tech scale-up uitbouwen die in de Champions League van de nieuwsiindustrie speelt, maar trouw blijft aan zijn stevige wortels in Vlaanderen. Zo hopen we ook andere start-ups te inspireren om de Vlaamse troeven uit te spelen: met onze intelligente innovatie, enorme werkkraft en teamspirit kan je groeien, bloeien en internationaal weerklank krijgen.”

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

XENOMATIX

“WE ZETTEN ONS IN VOOR EEN BETAALBARE HOGERE LEVENSTANDAARD.”

INNOVATIEVE LASERSYSTEMEN VOOR ZELFRIJDENDE WAGENS: XENOMATIX UIT LEUVEN HEEFT MET ZIJN GEPATENTEERDE TECHNOLOGIEËN DE TOEKOMST VAN DE AUTOMOBIELINDUSTRIE IN HANDEN. MAAR DEZE OP EN TOP VLAAMSE BORN GLOBAL HEEFT EEN HOGER DOEL. “WE WILLEN EEN GEZOND ECONOMISCH WEEFSEL OPBOUWEN DAT DE VOEDINGSBODEM IS VOOR EEN BETAALBARE, COMFORTABELE MAATSCHAPPIJ”, LICHT CEO **FILIP GEUENS** TOE.

Om rijhulpsystemen en zelfrijdende wagens toegankelijker te maken voor het grote publiek, zoekt de automobielsector compactere, betrouwbaardere en betaalbare sensoren. “Ons multibeam-LiDAR-systeem voldoet aan die drie criteria”, vertelt Filip Geuens. “Tienduizenden laserstralen detecteren objecten in de omgeving en meten nauwkeurig afstanden.”

VERTROUWEN ALS EXPORTPRODUCT

XenomatiX werkt volop aan de ontwikkeling van Multibeam-LiDAR vanuit zijn hoofdkantoor in Leuven, al was een brede blik op de internationale markt ingebakken van bij de start. “We zitten volop in de ontwikkelingsfase, waardoor onze productie momenteel nog kleinschalig is. Onze technologie zo goed mogelijk uitleggen en demonstreren, is dus cruciaal. Dat doe je het best door lokaal aanwezig te zijn.” Het bedrijf focust in de eerste plaats op grote automobiellanden als Duitsland, de VS, China, Japan en Zuid-Korea. Met eigen vertegenwoordiging in Berlijn, Detroit en Peking en een distributeursnetwerk in de andere afzetmarkten bouwt XenomatiX alvast aan zijn wereldwijde reputatie. “Krijgen we nu al het vertrouwen van grote autoconstructeurs, dan halen we vlot business binnen als ons product klaar is. Bovendien opent dat deuren: we ontwikkelen ook op maat gemaakte technologie samen met onze klanten.”

MAAR KAPERS OP DE KUST

Ook grote namen uit Silicon Valley gebruiken XenomatiX' technologie en het bedrijf kan rekenen op verschillende buitenlandse investeerders. “In een sector waar de lat heel hoog ligt, toont die erkenning hoe veelbelovend onze technologie is. We kunnen er een verschil mee maken in de wereldwijde markt. Er liggen dan ook veel concurrenten op de loer. Daarom beschermen we onze technologie uitvoerig met patenten. Een 75-tal tot nu toe.”

DIGITAAL WEGDEK

Naast de automobielsector, biedt multibeam-LiDAR voordelen voor overheden. “We digitaliseren het wegdek in 3D en lokaliseren bijvoorbeeld verkeersborden, -drempels en beschadigingen. Zo helpen we overheden te bepalen waar onderhoudsbudgetten in te zetten om de kwaliteit te verbeteren.” Ook toepassingen voor smart cities, infrastructuur en industrie behoren tot de mogelijkheden, maar ‘de juiste fit’ primeert voor XenomatiX. “Enkel door bewuste keuzes te maken, kunnen we onze groeiambities waarmaken en het topsegment van de markt bereiken. Daarom leggen we ons vooral toe op het digitaliseren van wegen, en in de toekomst nog meer op fietspaden.”

EEN VOOR ALLEN

Met zijn scherpe focus wil het bedrijf een economisch relevante bijdrage leveren aan onze maatschappij. “We willen met z'n allen een levensstandaard die blijft verbeteren. Daar kunnen – of beter: moeten – we allemaal onze schouders onder zetten. Wij met onze technologie en de werkgelegenheid die we ermee creëren, anderen op hun eigen manier. Als we de Leeuw van de Export binnenrijven, draag ik daarom de prijs op aan elke hardwerkende Vlaming.”

Locatie: Leuven

Aantal medewerkers: 23,6 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.xenomatiX.com

DE GENOMINEERDEN IN DE CATEGORIE

BEDRIJVEN MET 50 OF MEER MEDEWERKERS

IN ALFABETISCHE VOLGORDE

BOGAERTS GREENHOUSE LOGISTICS

“WE GAAN EROP AF – WAAR TER WERELD DE SERRE OOK STAAT.”

SPROEIEN, OOGSTEN, SORTEREN ... IN MODERNE GLAZEN SERRES LOOPT DAT OP ROLLETJES, ZEKER ALS ZE UITGERUST ZIJN MET MACHINES, APPARATEN EN ANDERE LOGISTIEKE HULPMIDDELEN VAN BOGAERTS GREENHOUSE LOGISTICS. “WE WERKEN ALTIJD RECHTSTREEKS MET KLANTEN EN PROSPECTEN. ONS AMBITIEUZE TEAM REIST DE HELE WERELD ROND”, ZEGT CEO **JORIS BOGAERTS**.

Automatisatie van de moderne glastuinbouw – Bogaerts Greenhouse Logistics is de grootste speler in die branche. Zo'n 25 jaar na Joris Bogaerts' eerste eenvoudige tuinbouwmaschine, produceert het groeiende team van metaalbewerkers, monteurs, ingenieurs etc. vandaag alle installaties inhouse in Hoogstraten. Van daaruit vertrekken de gesofisticeerde systemen naar meer dan 40 landen, waaronder heel wat niet-EU-markten.

SERREBOUWER ACHTERNA

Om die verre markten te bereiken, kwam een samenwerking met een serrebouwer goed van pas. “Overall ter wereld bouwde die volledig uitgeruste serres en wij gingen mee. Zo kwamen we in landen terecht waar we anders niet zomaar zouden komen, zoals Chili, Australië en Rusland”, vertelt CEO Joris Bogaerts. Zo plantte het bedrijf in alle uithoeken van de wereld zaadjes voor rechtstreekse lijnen en langdurige klantenrelaties. “Eerst voor onderhoud en herstellingen aan onze machines, nadien voor nieuwe projecten en klanten.”

ALTIJD DICHTBIJ

In een aantal markten, zoals Polen en Rusland, werkt Bogaerts Greenhouse Logistics samen met lokale partners. In China brengen vertegenwoordigers prospects aan en vorig jaar opende het bedrijf een eigen vestiging in Noord-Amerika. “Ruim 30% van onze omzet komt uit die regio, maar de support die onze partner ter plaatse leverde, was onvolgende. Daarom namen we de touwtjes in eigen handen met een filiaal in Kingsville, Ontario, het hart van het tuinbouwgebied in Noord-Amerika.” Rechtstreekse technische ondersteuning staat centraal in alle afzetmarkten. “Met lokale stocks en een gratis online helpdesk voor technici schakelen we ruis op de communicatie uit.”

GROOT, GROTER, GROOTST

Net als zijn klanten, werd Bogaerts Greenhouse Logistics door de jaren heen steeds groter en professioneler. “Anders dan vele concurrenten zetten we al 20 jaar stevig in op schaalvergroting. Zo bedienen we nu makkelijk wereldspelers met serres van 50 hectare.” Maar Joris Bogaerts ziet nog groeipotentieel. “Om onze schaalgrootte aan te houden, gaan we voor een wereldwijde dekking. In Zuid-Amerika en Saudi-Arabië, bijvoorbeeld, ligt nog veel onontgonnen gebied.” Toch zullen vooral nieuwe technologieën een hoger concurrentievelveld openen.

AAN DE KOP MET ROBOTICA

Innovatie is de spil van dit engineeringbedrijf in Hoogstraten. Het heeft een tiental octrooien, een eigen R&D-center met test-serre, werkt samen met o.a. universiteiten, VLAIO en Flanders Make en er staat een grotere bedrijfslocatie met automatisch magazijn op de planning. “We staan met onze technologie op een kantelpunt naar een hoger niveau. Zo hopen we binnenkort te concurreren met grote internationale spelers zoals Toyota en Panasonic. Ook rond robotica staat er nog heel wat te gebeuren. Wij willen – kost wat kost – tot de top drie van de wereld behoren.”

Locatie: Hoogstraten

Aantal medewerkers: 154,04 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

KIPCO-DAMACO

“WE ZIJN VLAAMSE KAMELEONS IN EEN INTERNATIONALE MARKT.”

KIPCO-DAMACO IS DE VOORBIJE JAREN GEËVOLUEERD VAN EEN WEST-VLAAMS PLUIMVEESLACHTHUIS TOT WERELDWIJDE PRODUCENT EN VERDELER VAN KIPPENPARATORVLEES VOOR VERDERE VERWERKING. JAAR NA JAAR VERLEGT HET ZIJN GRENZEN ÉN DIEPT HET ANDERE BUSINESSUNITS VERDER UIT. “WE ZIJN DURVERS DIE OP ELKE UITBREIDINGSKANS SPRINGEN”, VERTELT **IRIS VANDAELE**, MEDE-EIGENARES EN COMMERCIAL & MARKETING DIRECTOR.

Het kippenvlees in uw favoriete frituursnack of kookworst? Dat wordt allicht geproduceerd bij Kipco-Damaco, het familiebedrijf waar Iris Vandaele en haar broer Bruno als tweede generatie aan het roer staan. Opgericht in 1964, waren de eerste exportactiviteiten kleinschalig en vooral gericht op de voormalige kolonie Congo. Tot het bedrijf in 2008 de aftrap gaf van zijn wereldwijde verspreiding door een eerste buitenlandse verkoopkantoor te openen in Singapore.

COMMUNICERENDE VATEN

Daarna bouwde Kipco-Damaco gestaag een netwerk uit van vier productiesites en elf vestigingen in onder meer Brazilië, India, de Filipijnen en Vietnam. Iris Vandaele: “Die uitbreiding verloopt heel organisch. Dankzij onze goede reputatie in de markt vloeien leads automatisch binnen. Onze klanten praten duidelijk met elkaar over landsgrenzen heen.”

Ondertussen exporteert het bedrijf internationaal niet alleen kippenvlees, maar ook diepvriesvlees, -frietten, -groenten en -vis voor de retail en het foodservicessegment. Zo is de export goed voor 83% van de omzet, met een aanzienlijk deel uit niet-EU-markten. “Ons motto is ‘durven, doen en doorgaan’. We hebben al heel wat watertjes doorzwommen, zoals de vogelgriep, strenger wordende uitvoerformaliteiten en recent de coronapandemie. We blijven doorzetten: zo openden we in 2020 nog nieuwe kantoren in Hongkong en Polen en bereikten we de kaap van 150 exportlanden.”

GLOBAL PRESENCE, LOCAL SERVICE

De verkoopkantoren bieden een belangrijke meerwaarde dankzij hun lokale marktkennis en korte lijnen met de vlees-technologen bij Kipco-Damaco. “De lokale medewerkers adviseren onze klanten hoe ze hun verwerkingsproces kunnen optimaliseren en organiseren kostenefficiënt transport. Zo profiteren ze van lokale knowhow en internationale onder-

steuning, zonder meerkosten. En met ruim 21 nationaliteiten binnen ons bedrijf zijn wij echte kameleons: Vlaams, maar toch ook internationaal.” De volgende stappen? “Onze afzet verder ontwikkelen in Afrika en Latijns- en Midden-Amerika. Uiteindelijk willen we rechtstreeks aanwezig zijn in elke belangrijke voedingsmarkt.”

CIRCULAIR EN DUURZAAM TOT OP HET BOT

De corebusiness van Kipco-Damaco was al lang circulair voordat het een hot topic werd. “Al sinds 1982 valoriseren we kippenseparatorvlees, de stukjes vlees die aan het karkas blijven hangen na het versnijden.” Maar ook andere nevenstromen worden gerecupereerd. “Daarvoor openden we in 2015 zusterbedrijf Empro Europe. Via innovatieve gepatenteerde productieprocessen halen we bijvoorbeeld proteïnes uit veren die dan gebruikt worden als component voor diervoeder en aquacultuur. Daarnaast produceren we er een innovatieve biostimulant voor de akkerbouw.”

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

LAMBO LABORATORIA

“ONZE ROOTS SPELEN EEN PROMINENTE ROL IN ONZE EXPORTSTRATEGIE.”

LAMBO LABORATORIA IS EEN VAN DE OUDSTE FAMILIEBEDRIJVEN IN VLAANDEREN. RUIM 150 JAAR ERVARING, MAAR ALLERMINST VASTGEROEST. STERKER NOG: NA EEN STRATEGISCHE HERPOSITIONERING TOT PRODUCENT VAN ZACHTE GELATINECAPSULES GAAT HET LAMBO LABORATORIA MEER DAN OOIIT VOOR DE WIND. “ONZE SCHERPE KEUZE VOOR ÉÉN NICHEMARKT STUWT AL VIJFTIEN JAAR ONZE INTERNATIONALE GROEI”, ZEGT MANAGING DIRECTOR **UWE LEONARD**.

Al in 1865 zag Lambo Laboratoria het licht. Met broers Uwe en Michael als bedrijfsleiders is de Wijnegemse wereldspeler inmiddels vijf generaties de trots van de familie Leonard. Hun sterke exportgedreven ambities resulteerden in een versnelde internationale expansie, met vandaag een afzet naar 30 landen.

KLEINERE FOCUS, GROTERE GROEI

De beslissende stap: een herpositionering in een strak afgeijnde nichemarkt. Uwe Leonard: “We richtten ons voortaan uitsluitend op de ontwikkeling van hoogkwalitatieve gelatinecapsules voor de farma- en voedingssupplementensector. Geen massaproductie, maar op vraag en op maat van onze klanten. Hoe complexer de formules, hoe liever.” Vanuit die insteek bouwden de broers het bedrijfsimago verder uit – een strategische keuze die hen geen windeieren legde. “Om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen, openden we in 2014 een state-of-the-artproductiesite in Wijnegem en namen we heel wat extra mensen in dienst. Een rondleiding boezemt bij klanten meteen vertrouwen in: we kennen ons vak.” Ondertussen komt 78% van de omzet uit export, waarvan het leeuwendeel in onze buurlanden, Italië en Polen. “In Frankrijk en Polen vonden we al lokale vertegenwoordiging. De andere afzetmarkten bedienen we van in Wijnegem.”

MADE IN BELGIUM

Die Vlaamse verankering speelt Lambo Laboratoria bewust uit. “Het is opvallend dat we in het buitenland vaak meer naar waarde geschat worden dan in eigen land. ‘Made in Belgium’ is er een kwaliteitslabel. Met onze productreeks BE-Caps pikken we daar slim op in.” Vorig jaar lanceerde het bedrijf nog de jongste telg in die reeks: BE-Caps VEG, capsules uit 100% plantaardige gelatine in plaats van dierlijke. “Productinnovatie is een van onze speerpunten waarmee we beantwoorden aan

consumententrends. Dat doen we met capsules geschikt voor vegetariërs en vegans, maar ook met een halallijn en nieuwe toepassingen voor onze farmaproducten.” Met constante optimalisaties van het productieproces verhoogt het bedrijf dan weer zijn efficiëntie en kwaliteit. “Onze slogan is niet voor niets ‘We encapsulate your added value’. We dagen onszelf altijd opnieuw uit om toegevoegde waarde te creëren voor onze klanten, die dat op hun beurt doen voor de consument.”

GROEI GESTOELD OP EXPORT

Uwe Leonard ziet nog veel groeipotentieel, zowel geografisch als in specifieke marktsegmenten. “In de Europese voedingssupplementenmarkt komt ruim 65% van de omzet uit Frankrijk, Polen, Duitsland en Italië. Om onze business verder te doen groeien, zoeken we nu dus nog partners in Duitsland en Italië. Ook verre markten lonken. Het Midden-Oosten en Centraal-Afrika zijn absoluut verdere verdieping waard.” Lambo Laboratories verwacht verder een wereldwijde doorbraak van BE-Caps VEG en van zijn capsules voor voedingssupplementen voor kleine huisdieren.

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

ONTMOETEN WE ELKAAR OP DE AWARDSHOW?

Reserveer uw plek voor de uitreiking op 14 september 2022 in de Leuvense Brabantthal via www.leeuwvandeexport.be.

SPONSORS



LEEUEW VAN DE EXPORT

SAMEN STERK! DE SUPERHELDEN VAN DE EXPORT

ALS EXPORTEUR MOET U IN HEEL VEEL DINGEN UITBLINKEN. U MOET INNOVATIEF EN VOORUITZIEND ZIJN, U ONDERSCHIEDEN VAN DE CONCURRENTIE, UW EXPORTMARKT DOOR EN DOOR KENNEN, SNEL EN FLEXIBEL SCHAKELLEN, MAAR OOK FINANCIIEEL STERK STAAN EN ZO VERDER. KORTOM: U MOET EEN ECHTE SUPERHELD ZIJN. OF NIET? WANT HOE STERK U OOK BENT, EXPORTEREN IS GEEN SOLO-ACT. U BOEKT MEER SUCCES ALS U ZICH LAAT OMRINGEN DOOR DE JUISTE PARTNERS DIE DE SUPERKRACHTEN HEBBEN DIE U KAN GEBRUIKEN. AAN HET WOORD ZIJN ONZE 6 SPONSORS VAN DE LEEUEW VAN DE EXPORT.

BNP PARIBAS FORTIS



EXPORTEREN GAAT GEPAARD MET EEN STEVIG FINANCIËEL PLAATJE. VERTROUW NIET OP MAGIE BIJ HET BUDGETTEREN VAN UW EXPORTPLAN- NEN, MAAR OP HET BETROUWBARE ADVIES VAN ERVARINGSDESKUNDIGEN, ZOALS **BNP PARIBAS FORTIS**. HUN HELDENDAAD? U BESCHERMING BIEDEN OP DE INTERNATIONALE MARKT MET GEDEGEN KENNIS EN EXPERTISE.

Missie naar internationale ondernemers:

"Ik zeg altijd: exporteren is mooi, maar nadien ook je centen ontvangen, is nog mooier. Veel ondernemers trekken vandaag nog naar het buitenland met onvoldoende voorkennis. Dat is niet zo verwonderlijk. Het internationale financieringsland- schap verandert in een razendsnel tempo. Om een duide- lijk zicht te hebben op al die wijzigingen moet je als bedrijf continu bijbenen. Het is onze missie dat onze klanten hun import- en exportflows zo vlot mogelijk kunnen behandelen. Daarin willen we hen bijstaan, onder meer via ons ruime inter- nationale netwerk. Onze experts hebben jarenlange ervaring met export en de BNP Paribas Group heeft teams overal ter wereld. Zo kunnen we zowel algemeen als landenspecifiek advies geven."

Ondersteuning bij volgende exportuitdagingen:

"De wereld is groot en onderweg kan er van alles gebeuren. Om er zeker van te zijn dat goederen ongeschonden bij de eind- klant geraken, adviseren we onze klanten de nodige garanties in te bouwen. Via een lokale agent of vertegenwoordiger, bij- voorbeeld. Die kan meteen ingrijpen indien nodig. We raden klanten of prospecten altijd aan om te vertrekken van een worstcasescenario. Zo zijn ze beter gewapend tegen onvoor- ziene omstandigheden.

Een mooi voorbeeld is de situatie in Oekraïne en Rusland. Tot enkele maanden geleden was er nog geen vuiltje aan de lucht en dan komt er plotseling een handelsembargo. Resultaat: de import en export van goederen wordt geblokkeerd en bedrijven geraken niet meer aan hun centen. In zo'n geval kan je als exporteur maar beter goed ingedekt zijn. Wat de toekomst brengt, weet je natuurlijk nooit helemaal zeker. Wij willen vooral vermijden dat klanten zich in een blind avontuur storten."



Superkracht in actie:

“Ondernemers die voor het eerst exporteren, adviseren we te werken met een ‘letter of credit’ of documentair krediet. Zo’n document – in combinatie met een confirmatie door onze bank – garandeert dat de exporteur zijn geld krijgt. Sinds kort bieden we ook Transaction Banking aan, een nieuwe service waarin verschillende departementen hun expertise bundelen: van handelsfinanciering tot supply chain en cashmanagement. Stel, een bedrijf exporteert naar Indonesië. Daar worden de goederen eerst bewerkt om daarna te worden doorverkocht. Tot die tijd vraagt de Indonesische koper uitstel van betaling. Via Transaction Banking kunnen onze klanten gedurende maximaal 12 maanden een uitgestelde betaling aanbieden, zonder impact op hun eigen balans.

“WAT DE TOEKOMST BRENGT,
WEET JE NATUURLIJK NOOIT.
WIJ WILLEN VOORAL VERMIJDEN
DAT KLANTEN ZICH IN EEN BLIND
AVONTUUR STORTEN.”

FRANK HAAK
HEAD SALES GLOBAL TRADE SOLUTIONS BIJ
BNP PARIBAS FORTIS



Daarnaast beschikken we over een andere kracht. Omdat we deel uitmaken van de grote BNP Paribas Group werken we in het buitenland vaak samen met eigen lokale kantoren. Zo’n interbancair overleg verloopt doorgaans veel vlotter, want iedereen is gebaat bij een gunstige uitkomst. Onderhandel je met een vreemde bank, dan verzeil je vaak in discussies. Rechtszaken willen we zeker niet, want daar wordt niemand beter van.”

BNP Paribas Fortis

- internationale groep, met vestigingen in meer dan 60 landen;
- de nummer 1-bank in België voor import (± 40% marktaandeel) en export (± 35% marktaandeel);
- biedt financiële producten en diensten voor iedereen – van particulieren en ondernemingen tot instellingen en Private Banking;
- verleent advies/financiering en helpt bij het ontdekken van nieuwe exportmarkten via ‘Trade Development’.



BNP PARIBAS
FORTIS

CREDENDO

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN LOONT, MAAR IS NIET ZONDER RISICO'S. MET EEN DEGELIJKE VOORBEREIDING KAN U DIE WEL TOT EEN MINIMUM BEPERKEN EN UZELF BESCHERMEN TEGEN MOGELIJK GEVAAR. DOOR EEN BLIK IN DE TOEKOMST TE WERPEN, BIJVOORBEELD. DAARVOOR HOEFT U HEUS GEEN SUPERMAN TE ZIJN. **CREDENDO** IS DE HELD VAN DIT VERHAAL.



Missie naar internationale ondernemers:

"Bedrijven die willen groeien, moeten buitenlandse markten durven verkennen. Maar hoe verder ze gaan, hoe groter de risico's. Zeker buiten Europa groeit de kans op geopolitieke onrust, corruptie of zelfs gewapende conflicten. Een kredietverzekeraar beschermt exporteurs tegen de commerciële en politieke risico's op de internationale markt. Credendo maakt voor elk land, elke regio en elke sector een risicoanalyse met een rating die aangeeft wat de 'gevaren' zijn. We gaan ook na hoe solvabel een debiteur is, zodat onze klanten met gemoedsrust kunnen zakendoen.

Valt het toch voor dat een debiteur zijn schuld niet betaalt en komt onze klant hierdoor in betalingsmoeilijkheden? Dan zal Credendo de exporteur vergoeden. Wij proberen vervolgens het geld bij de wanbetaler te recupereren."



Ondersteuning bij volgende exportuitdagingen:

"Enerzijds is er het risico van niet-betaling door de koper. Meer dan de helft van de Vlaamse exporteurs kreeg al eens te maken met een koper die zijn betalingsverplichtingen niet nakwam. Dit kan te wijten zijn aan de debiteur zelf: hij gaat failliet, ervaart financiële moeilijkheden of handelt te kwader trouw. Ook politieke gebeurtenissen kunnen aan de oorzaak liggen: het uitbreken van een oorlog, deviezenschaarste, natuurrampen enzovoort. Het gaat trouwens niet alleen om publieke en private bedrijven, ook overheden behoren soms tot de groep van wanbetalers.

Anderzijds bestaat er zoiets als het resiliatierisico: een klant verbreekt eenzijdig het verkoopcontract en dat terwijl het exporterende bedrijf vaak al heel wat heeft geïnvesteerd. Die verbreking kan ook weer veroorzaakt zijn door een tekortkoming van de debiteur of een politieke gebeurtenis. In beide gevallen bieden onze kredietverzekeringen bescherming."

Superkracht in actie:

"Turning uncertainties into opportunities, dat is waar we sinds 1921 naar streven. Dit doen we met een waaier aan producten om exportrisico's onder controle te houden. In bepaalde landen is het geven van een krediet door de exporteur vaak doorslaggevend om een exportcontract binnen te halen. Voor kmo's hebben we verschillende financieringsoplossingen ontwikkeld: forfaiting ondersteunt kleinere exporttransacties van een paar honderdduizenden euro's. Voor grotere exporttransacties tot 8 miljoen euro hebben we het koperskrediet. Maar onze oplossingen zijn er niet alleen voor exporteurs, we bieden ook kredietverzekeringen aan banken voor koperskredieten aan Belgische ondernemingen die hun exportactiviteiten uitbouwen."

"EEN KREDIETVERZEKERAAR BESCHERMT EXPORTEURS TEGEN DE COMMERCIËLE EN POLITIEKE RISICO'S OP DE INTERNATIONALE MARKT."

NABIL JIJAKLI,
GROUP DEPUTY CEO BIJ CREDENDO

Credendo

- is een van de vooraanstaande Europese kredietverzekeraars;
- is actief in alle segmenten van kredietverzekering en politieke risico's;
- biedt wereldwijd dekking tegen risico's van internationale handelstransacties.

 CREDENDO
100 YEARS

DHL EXPRESS

OM GOEDEREN TE EXPORTEREN HEEFT U EEN ERVAREN LOGISTIEKE PARTNER NODIG. IEMAND DIE LETTERLIJK GEEN GRENZEN KENT. **DHL EXPRESS** IS ZO'N INTERNATIONALE HOOGVLIAGER. NET ALS FLASH, DE LEGENDARISCH SNELLE SUPERHELD, SCHIET DHL EXPRESS UW ONDERNEMING VOORUIT DANKZIJ ZIJN FLITSENDE TRANSPORTSERVICE.

SUPERHELDEN-PASPOORT



SUPERKRACHT:
SUPERSONISCHE SNELHEID
EFFECT:
EEN VLOTTE TOEGANG TOT
BUITENLANDSE MARKTEN
ATTRIBUUT:
BLIKSEMSCHICHT

Missie naar internationale ondernemers:

"We zeggen het al jaren: bedrijven die gericht zijn op export, groeien sneller. Dat geldt nu nog altijd. Wat wel is veranderd in de voorbije 2 jaren, is de ongeziene boost voor e-commerce. Online kopen en verkopen is big business. Dit opent een heel nieuwe markt voor onze Belgische b2c-bedrijven. Met de juiste strategie kunnen zij hun producten nu overal ter wereld aanbieden.

Ook b2b-bedrijven kiezen vaker de digitale weg. Volgens recente cijfers van Gartner verkiest tegen 2025 44% van de kandidaat-kopers online. Sterker nog, binnen 3 jaar verlopen zo'n 60% van alle koop- en verkooptransacties digitaal. Kortom, bedrijven moeten hier klaar voor zijn. Snel en efficiënt online kunnen leveren, daar draait het vandaag om. Bij DHL Express zetten we daar sterk op in."

"RETAILERS DIE KIEZEN VOOR SNELHEID ONDERSCHIEDEN ZICH VAN DE CONCURRENTIE, WAARDOOR ZE VLUGER GROEIEN."

DANNY VAN HIMSTE,
CEO BIJ DHL EXPRESS BELUX

Ondersteuning bij volgende exportuitdagingen:

"Klanten verwachten vandaag een omnichannel aankoopervaring. Ze willen alles overal kunnen kopen en geleverd zien: anytime, anyplace, anywhere. Eenmaal aangekocht, rekenen ze op een al even goede nazorg. Een snelle, flexibele en betrouwbare levering is hierbij de sleutel tot succes. Die belofte moeten bedrijven doortrekken in elke fase van de online transactie: een website met krachtige zoekfunctie en gedetailleerde productbeschrijving, info over productbeschikbaarheid, verschillende leverings- en betaalmogelijkheden, een helder retourbeleid en ga zo maar door. Om al die verwachtingen in te lossen, rekenen ze maar beter op betrouwbare partners."



Superkracht in actie:

"Snelheid is al van bij de start in 1969 de spil van dit bedrijf. Al meer dan 50 jaar zoekt DHL Express naar manieren waarop we goederen nog sneller tot bij de klant kunnen brengen. Onze slimme omnichannel oplossingen dragen bij aan een optimale klantbeleving én beperkte magazijnvoorraden. Met andere woorden: retailers die kiezen voor snelheid onderscheiden zich van de concurrentie, waardoor ze vlugger groeien.

Naast snelheid, staat DHL Express voor kwaliteit. We verbeteren continu onze omnichannel tools om in te spelen op de toenemende vraag naar flexibiliteit en investeren fors in capaciteit en veiligheid. Daarnaast ontzorgen we onze klanten bij alle douaneformaliteiten, een erg complexe zaak op de internationale markt.

Dit alles doen we op een duurzame manier, met respect voor het milieu, de maatschappij en het beleid. We zetten vol in op de reductie van onze CO₂-uitstoot, bijvoorbeeld door duurzaam te bouwen en straks alleen nog rond te rijden in elektrische bestelwagens. In 2021 werd DHL Express zelfs uitgeroepen tot de beste werkplek in Europa in de jaarlijkse lijst van Great Place to Work. Een prestatie waar we erg trots op zijn."



DHL Express

- is een wereldleider in internationaal expres- vervoer, verspreid over ruim 220 landen en grondgebieden;
- biedt logistieke ondersteuning aan bedrijven dankzij de kennis en kunde van meer dan 100.000 medewerkers;
- biedt zowel particuliere diensten aan als een logistiek aanbod voor bedrijven.



GREEN ENERGY PARK

DUURZAAM ONDERNEMEN IS GEEN TOEKOMSTVERHAAL. VANDAAG AL MOET U LOKAAL INNOVEREN OM GROENER TE EXPORTEREN. SAMENWERKEN IS ELKAAR VERSTERKEN. EEN PARTNER ALS **GREEN ENERGY PARK** IS EEN INNOVATIEMAGNEET DIE UW ONDERNEMING VOORTTREKT IN DE TIJD. MET EEN BLIK OP DE TOEKOMST ÉN DE KRACHT VAN VERANDERING.



Missie naar internationale ondernemers:

“Kennisdeling is de motor van innovatie en vooruitgang, daar zijn we rotsvast van overtuigd. Door groeibedrijven en mature ondernemingen samen te brengen in een grootschalige incubatoromgeving, wil Green Energy Park een brug vormen tussen kennis en economie. Met een volwaardig bedrijven- en onderzoekscentrum dat state of the art is waarin onderzoek, ontwikkeling en innovatie hand in hand gaan.

Een duidelijke win-win voor Vlaanderen en ondernemers dus. Door te bouwen aan een sterk innovatief ecosysteem, versterken we de internationale positie van onze regio. Maar ook lokale bedrijven worden er beter van. Zij kunnen er deel van uitmaken en zichzelf op de kaart zetten als thought leader. Voor bedrijven met exportambities is deelname aan zo'n divers netwerk het perfecte visitekaartje in het buitenland.”

“WE WILLEN EEN
AANTREKKINGSPOOL ZIJN
VOOR BEDRIJVEN EN
KENNISINSTELLINGEN DIE ONZE
VISIE OP DUURZAAMHEID
OMARMEN.”

JIMMY VAN MOER,
MANAGING DIRECTOR BIJ GREEN ENERGY PARK

Ondersteuning bij volgende exportuitdagingen:

“Het verbaast me telkens weer hoe weinig er in Vlaanderen wordt samengewerkt. Nochtans heeft onze regio – hoe klein ook – alles in huis om mee te spelen op wereldniveau. Als we onze veelheid aan kennis en ervaringen meer zouden delen, kunnen we grootse dingen realiseren. Maar het Vlaamse start-up- en scale-up-ecosysteem is vandaag erg versnipperd. Net dat willen we tegengaan door cocreatie mogelijk te maken.



Daarnaast willen we meeschrijven aan het duurzaamheidsverhaal van Vlaanderen. Het hele wetenschapspark wordt klimaatneutraal gebouwd en geëxploiteerd. Want ook op vlak van duurzaam ondernemen valt nog heel wat te leren. Hoe moeten de bedrijven van morgen er uitzien en waar liggen de ecologische grenzen? Ook die kennis en ervaring willen we in de markt zetten. Op die manier willen we een aantrekkingspool zijn voor bedrijven en kennisinstellingen die onze visie op duurzaamheid omarmen.”

Superkracht in actie:

“We kunnen wel zeggen en simuleren hoe bedrijven, ziekenhuizen en steden er in de toekomst moeten uitzien, met Green Energy Park gaan we nog een stap verder. Op de bestaande bedrijfsterreinen in Zellik ontwikkelen we een gloednieuw researchpark dat het technologie-ecosysteem ook écht tot leven brengt. Met ultramoderne labo's en grootschalige proeftuinen waar onderzoekers hun producten kunnen testen in een levensechte omgeving. Dit wordt dé showroom van de Vlaamse innovatie.



Op de site voorzien we ook een opleidings- en expertisecentrum om innovaties en mensen uit de praktijk meteen met elkaar te verbinden. Daaruit ontstaan er weer nieuwe ideeën, als basis voor verder onderzoek. Onze baseline is niet voor niets: vandaag samenwerken aan de oplossingen van morgen. Zo'n allesomvattende site is uniek in Vlaanderen en Europa. We gaan iedereen verrassen, wees daar maar zeker van.”

Green Energy Park

- is een gezamenlijk project van de Vrije Universiteit Brussel en het Universitair Ziekenhuis Brussel voor de ontwikkeling en exploitatie van het Researchpark Zellik;
- werkt rond de transitie binnen vier domeinen: energie & mobiliteit, ziekenhuis van de toekomst, slimme regio en biotechnologie;
- is partner van het Europese subsidieproject ConnectSME en Interreg, het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.



STAD LEUVEN EN PROVINCIE VLAAMS-BRABANT



U LONKT NAAR HET BUITENLAND, MAAR STOOT OP LOKALE REGELGEVING EN ANDERE OBSTAKELS. OM DIE TE DOORBREKEN HEEFT U NOOD AAN NIEUWE IDEEËN, KENNIS EN ERVARING. EEN LOKALE HELD ALS **STAD LEUVEN** OF DE **PROVINCIE VLAAMS-BRABANT** BESCHIKT OVER EEN UITGEBREID EXPERTENNETWERK OM DIE DENKBEELDIGE MUREN TE SLOPEN. ZODAT U KAN EXPORTEREN ZONDER GRENZEN..

Missie naar internationale ondernemers:

Lalynn Wadera: "Als provinciehoofdstad zetten we sterk in op de internationale positie van Leuven als aantrekkelijke en inspirerende stad voor ondernemers. Samen met ons International House en met Leuven MindGate zorgt de stad ervoor dat we buitenlands talent aantrekken en dat ze zich hier goed voelen. Daarnaast willen we ook de buitenlandse groei en exportambities van onze straffe Leuvense bedrijven ondersteunen. Dat doen we met de hulp van ons hechte lokale ondernemersnetwerk. Door gevestigde bedrijven en starters met elkaar in contact te brengen, stimuleren we samenwerking en kennisdeling."

Tom Dehaene: "Dat samenwerkingsgevoel zit ook diep in het DNA van Vlaams-Brabant. Daarom bouwen we voortdurend aan hechte relaties met buitenlandse regio's die de troeven van onze provincie aanvullen en versterken. Dat zijn, net als onze provincie, kennisregio's die top zijn in gezondheid, voeding, logistiek, cleantech en de creatieve sector. Ze behoren tot onze belangrijkste handelspartners en we werken vlot samen in talrijke projecten."

"SAMEN MET ONS INTERNATIONAL HOUSE EN MET LEUVEN MINDGATE ZORGT DE STAD LEUVEN ERVOOR DAT WE BUITENLANDS TALENT AANTREKKEN EN DAT ZE ZICH HIER GOED VOELEN."

LALYNN WADERA,
SCHEPEN VAN ECONOMIE BIJ STAD LEUVEN

Ondersteuning bij volgende exportuitdagingen:

Lalynn Wadera: "In een compacte stad als Leuven is het een uitdaging om alle bedrijven een plaats te geven. Om aan die nood te voldoen creëren we voortdurend extra ruimte, met onder meer het nieuwe wetenschaps- en innovatiepark Leuven Noord en de verdere ontwikkeling van de wetenschaps-campus Arenberg. In een krappe arbeidsmarkt willen we bedrijven ook helpen om schaarse profielen te vinden. We investeren fors in onze onderwijsinstellingen om nieuw talent klaar te stomen voor het werkveld of te heroriënteren naar knelpuntberoepen."

Tom Dehaene: "Wij merken bij bedrijven vooral een nood aan kruisbestuiving. Dus daar zetten we extra op in. Via Smart Hub Vlaams-Brabant willen we het ondernemersnetwerk in de provincie verder versterken en promoten als een unieke kennisregio, met toonaangevende kennisinstellingen en innovatieve bedrijven. We focussen hierbij op vijf innovatieve speerpuntsectoren: gezondheid, logistiek, voeding, cleantech en creativiteit. Samen met onze centrale ligging, de aanwezigheid van de nationale luchthaven en de wetenschapsparke maakt dit van Vlaams-Brabant de ideale toegangspoort tot Europa."



“OM ONZE REGIO INTERNATIONAAL TE LATEN GROEIEN, ZETTEN WE IN OP KRUISBESTUIVING. VIA SMART HUB VLAAMS-BRABANT WILLEN WE DE SAMENWERKING TUSSEN ONDERNEMINGEN EN KENNISINSTELLINGEN BEVORDEREN.”

TOM DEHAENE,
GEDEPUTEERDE VOOR INTERNATIONALE
SAMENWERKING BIJ PROVINCIE VLAAMS-BRABANT

Superkracht in actie:

Tom Dehaene: “Als provincie gaan we graag de uitdaging aan om figuurlijke grenzen te doorbreken. Zo brengen we bedrijven en onderzoeksinstellingen met elkaar in contact, werken we actief mee aan binnenlandse en internationale handelsmissies en financieren we lokale actoren bij de ontwikkeling van Europese en andere projecten. Daarnaast organiseren we opleidingstrajecten om de uitwisseling van kennis en ervaring te stimuleren. En via de jaarlijkse innovatiesubsidies versterken we onze Smart Hub-speerpuntclusters.”

Lalynn Wadera: “Ook in Leuven geloven we sterk in de kracht van verbinding. Zo staat Leuven Mindgate symbool voor het triple-helix-model waarin ondernemingen, kennisinstellingen en overheden samenwerken. Die kruisbestuiving creëert een aantrekkelijk ecosysteem voor verdere innovatieve ontwikkelingen rond de thema's gezondheid, hightech en creativiteit. Ons International House kwam tot stand samen met KU Leuven, imec en VIB, en helpt internationale werknemers, onderzoekers en bedrijven hun weg te vinden in de stad. Kinderen van expats kunnen dan weer terecht in de International School of Leuven. Elk obstakel zien wij hier als een uitdaging.”

Stad Leuven

- is de hoofdstad van de provincie Vlaams-Brabant en telt zo'n 100.000 inwoners;
- thuisbasis van vooraanstaande onderwijs- en kennisinstellingen zoals imec, de KU Leuven en hogeschool UCLL;
- werd in 2020 door de Europese Commissie bekroond tot Europese Innovatiehoofdstad.




leuven

Provinciebestuur Vlaams-Brabant

- is de motor achter tal van provinciale initiatieven op vlak van economie, innovatie, mobiliteit, ruimtelijke ordening, onderwijs en internationale aangelegenheden;
- wil Vlaams-Brabant verder ontwikkelen als een economisch sterke, internationaal gerichte en duurzame regio.



NIEUWE SECTORGROEP GEEFT SOCIALE ONDERNEMINGEN EEN INTERNATIONAAL PODIUM



SOCIALE ONDERNEMINGEN IN DE EU WORSTELN VAAK OM HUN (INTERNATIONALE) GROEIPLANNEN WAAR TE MAKEN. SINDS BEGIN 2022 BIEDEN DE EUROPESE COMMISSIE EN ENTERPRISE EUROPE NETWORK HEN DAARVOOR EEN SPRINGPLANK. DE NIEUWE SECTORGROEP VOOR 'LOKALE EN SOCIALE ECONOMIE' MAAKT HET SOCIALE-ECONOMIEBEDRIJVEN MAKKELIJKER OM VERDER TE GROEIEN EN OOK INTERNATIONAAL IMPACT TE MAKEN.



TIJD VOOR ACTIE

Met hun werkplan helpt de nieuwe sectorgroep sociale ondernemingen in de EU beter te ondernemen, verder te groeien en ook buitenlandse markten aan te boren. Daarvoor spitst de groep haar activiteiten toe op drie domeinen:

1. BIJDRAGEN AAN EEN GUNSTIG BEDRIJFSKLIMAAT VOOR SOCIALE ONDERNEMINGEN

Denk aan: input leveren aan de Europese Commissie voor een specifiek juridisch, wettelijk en fiscaal kader

2. GROEIKANSEN BIEDEN VOOR SOCIALE START-UPS EN SCALE-UPS

Denk aan: buitenlandse partners en financiering helpen binnenhalen

3. DE SOCIALE ECONOMIE EN HAAR WAARDEVOLLE RESULTATEN IN DE KIJKER ZETTEN

Denk aan: research delen en communicatie-initiatieven en opleidingen opzetten

Sociale ondernemingen bieden een meerwaarde voor mens, maatschappij en/of het milieu met hun producten of diensten, die vaak lokale wortels hebben. Gedreven door waarden als solidariteit en inclusie zetten ze stevast een maatschappelijk doel voorop. Winst investeren ze opnieuw in de onderneming om dat doel te behalen. Cijfers van de Europese Commissie (december 2021) tonen dat sociale ondernemingen een substantieel deel van de economie in de EU beslaan:



2,8 MILJOEN
sociale ondernemingen



ruim
13 MILJOEN
betaalde jobs



6,3%
van de arbeidsmarkt

CATALAANSE PIONIERS

De mosterd voor dit actieplan? Die haalde de Europese Commissie onder meer bij Acció, lid van het Catalaanse consortium van Enterprise Europe Network.

Paula Santarén Rodríguez, senior consultant International Social Economy bij Acció en de voorzitter van de sectorgroep, vertelt: "Sinds 2016 ondersteunen wij sociale ondernemingen bij hun groei en internationalisering. Zij stuiten op dezelfde obstakels als andere kmo's om hun groeiambities waar te maken, maar door hun sociale context zijn die soms net een tikkeltje uitdagender. Talent aantrekken en behouden, bijvoorbeeld, kan lastig zijn als je je richt op werknemers met een afstand tot de arbeidsmarkt. Een banklening krijgen als winst maken niet je prioriteit is? Of de meerwaarde van je dienst of product aantonen in een concurrentiële markt? Zonder professionele begeleiding is het moeilijk om die hordes te nemen."

"Daarom werkten we samen met de Catalaanse overheid om sociale ondernemingen – volledig gratis – te helpen met hun marketing, financiering en medewerkers aan te trekken, te behouden en op te leiden. Met kantoren verspreid over de wereld hebben we bij Acció makkelijk toegang tot informatie over allerhande doelmarkten en opportuniteiten, en kunnen we hen zakenpartners en klanten aanreiken om hun internationale groei te versnellen."

GEEN IMPACT ZONDER WINST

Ondanks de maatschappelijke en economische relevantie, blijven sociale ondernemingen – zoals maatwerkbedrijven en lokale diensteneconomiebedrijven – vaak onder de radar. Ook in Vlaanderen.

Ellen de Coster, consortiumleider Enterprise Europe Network Vlaanderen en ondervoorzitter van de sectorgroep: "De sociale economie in Vlaanderen is heel divers en biedt ruim 24.000 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een duurzame job. Veelal gaat de aandacht naar de gecreëerde werkgelegenheid. Maar sociale ondernemingen tonen ook opmerkelijk ondernemerschap en innovatie. En dat blijft vaak onderbelicht. Ook al is winst maken niet het hoofddoel, de organisaties hebben wél winst nodig om hun activiteiten uit te voeren en te groeien. Ze werken niet louter met subsidies."

AROP VERSPREIDT WARMTE IN 25 LANDEN

Bij Arop, een maatwerkbedrijf in Wilrijk, zijn 260 werknemers aan de slag met een arbeidsbeperking. Volledig op maat van hun capaciteiten helpen ze productiebedrijven onder meer met montage- en verpakkingswerk. Daarnaast produceert Arops naai- en stikatelier Inatura een uitgebreid gamma van ergonomische en warmteproducten, zoals kersenpitkussens. "Dankzij de begeleiding van FIT de afgelopen jaren verspreiden we die ondertussen in 25 landen: zowel online als in apotheken, drogisterijen, biowinkels enzovoort", getuigt **Astrid Gilissen**, sales assistent bij Arop. Ellen de Coster: "Met de sectorgroep binnen Enterprise Europe Network kunnen wij nu meeschrijven aan het internationale verhaal van sociale ondernemingen."

EXTRA ONDERSTEUNING DOOR ENTERPRISE EUROPE NETWORK

"De Europese Commissie benadrukt dat de sociale economie deel uitmaakt van ons economisch weefsel. Een niet te onderschatten, waardevol deel zelfs", vertelt Ellen de Coster. "Met de nieuwe sectorgroep bieden we sociale ondernemingen, naast hun geijkte eigen netwerken, nu bijkomende ondersteuning en een netwerk dat zich uitstrekt over meer dan 60 landen."

"Bovendien merken we dat steeds meer reguliere ondernemingen willen bijdragen aan maatschappelijke doelstellingen. We faciliteren dan ook graag samenwerkingen tussen sociale en reguliere ondernemingen, binnen én buiten de EU."

"Sociale economie is de toekomst", besluit Paula Santarén Rodríguez. "De sectorgroep van Enterprise Europe Network helpt sociale ondernemingen uit de schaduw te treden en een plek op te eisen in de internationale markt. Zo creëren ze meer werkgelegenheid, gaat hun maatschappelijke impact verder dan hun eigen landsgrenzen en maken ze uiteindelijk de wereld mooier. En wij zijn er om die prachtige doelen te helpen bereiken."

OOK IMPACT MAKEN IN HET BUITENLAND MET UW SOCIALE ONDERNEMING?

Neem contact op met Ellen de Coster van Enterprise Europe Network via ellen.decoster@vlaio.be.

Tijdens de handelsmissie naar de VS onder leiding van prinses Astrid ondertekende trackingspecialist **SENSOLUS** een contract met de Amerikaanse Tosca Groep. De Gentenaren mogen de productieketen digitaliseren van de wereldspeler in herbruikbare verpakkingen. Die wil zo zijn toelevering optimaliseren, kostenefficiënter werken en ecologische voetafdruk verder verkleinen.

////STOP////

Voor de tweede keer op rij sleept **AM-TEAM** de Water Innovation Europe Award in de wacht, een primeur! Het Gentse bedrijf is gespecialiseerd in computersimulaties om waterzuiveringsprocessen te verbeteren. De Europese Commissie richtte Water Europe op om innovatie in de Europese watersector te stimuleren.

////STOP////

DEME uit Zwijndrecht heeft opnieuw een contract op zak in Polen. In de haven van Gdansk gaat de groep bagger- en landwinningswerken uitvoeren om een terrein van 36 hectare aan te leggen. Daarop komt een nieuwe terminal die in 2025 klaar moet zijn. Eerder moderniseerde DEME al de vaargeul tussen Świnoujście en Szczecin.

////STOP////

De Leuvense producent van microwaterkrachtcentrales **TURBULENT** heeft een belangrijk contract binnen met TSMC uit Taiwan, de grootste chipfabrikant wereldwijd. Turbulent zag het licht in 2015 en sleepte al tal van prijzen in de wacht. Assemblage van de centrales gebeurt bij **VERGO-INOX** in Aarschot. Twee andere contracten zitten momenteel nog in de onderhandelingsfase.

////STOP////

Schuppenboer Gin van brouwerij **HET NEST** uit Oud-Turnhout behaalde zilver op de prestigieuze London Spirits Competition. Wereldwijd zou Schuppenboer de enige gin zijn die op biervaten rijpt.

////STOP////

In de Nederlandse provincie Zuid-Holland mag **Q-LITE** uit Baarle-Hertog 850 bushaltes uitrusten met de nieuwste generatie digitale infoborden. De panelen zullen de reisinformatie nog beter weergeven en bevatten ook een audiofunctie.

////STOP////

500

PVR Cinemas, India's grootste bioscoopgroep, gaat in zee met **CINIONIC**. Concreet gaat het al zijn 500 schermen uitrusten met de innovatieve 4K-laserprojectie van het Kortrijkse technologiebedrijf. Cinionic werd in 2018 opgericht als cinemajointventure van beeldvormingsgroep **BARCO**.

BEURS

1 BIO EUROPE - LEIPZIG

24 tot en met 26 oktober 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 september 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jeroen De Vuyst +32 2 504 88 55 of jeroen.devuyst@fitagency.be

2 SMART CITY WORLD CONGRESS - BARCELONA

15 tot en met 17 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 september 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jan Huysentruyt +32 2 504 88 06 of jan.huysentruyt@fitagency.be

3 SINGAPORE FINTECH FESTIVAL

2 tot en met 4 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 9 september 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Ka Yee Man +32 2 504 87 88 of kayee.man@fitagency.be

4 SIRHA - LYON

19 tot en met 23 januari 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 september 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Jan Huysentruyt +32 2 504 88 06 of jan.huysentruyt@fitagency.be

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?

STEL ZE AAN ONZE PROVINCIALE KANTOREN!

Antwerpen > +32 3 203 55 70

antwerpen@fitagency.be

Limburg > +32 11 27 86 40

limburg@fitagency.be

Oost-Vlaanderen > +32 9 216 66 70

oostvlaanderen@fitagency.be

Vlaams-Brabant > +32 16 21 11 50

vlaamsbrabant@fitagency.be

West-Vlaanderen > +32 50 23 51 20

westvlaanderen@fitagency.be

GROEPSZAKENREIZEN

5 MULTISECTORAAL - MEXICO

6 tot en 9 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 16 september 2022 op

www.flanderstrade.be

CONTACT? Sabine Vincke +32 2 504 87 41 of 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

CONTACT? Sabine Vincke +32 2 504 87 41 of 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

CONTACT? Michèle Surinx +32 2 504 87 91 of michele.surinx@fitagency.be

8 KENIA

12 tot en 19 november 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 12 september 2022 op www.flanderstrade.be

CONTACT? Lise Betjes +32 2 504 87 37 of lise.betjes@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.





LEEUV VAN DE EXPORT 2022

FLANDERS INVESTMENT & TRADE



Belkorn



Bogaerts Greenhouse Logistics



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 u in vóór 11 september op leeuuvandeexport.be



Lambo Laboratoria



Twipe Mobile Solutions



XenomatiX

Hoofdsponsors



Sponsors