

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

158

12\ 2022

REFASSIST
SCOORT
INTERNATIONAAL

ALGERIJE:
GROEIPOL IN WORDING



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen

EDITO

“OOK IN 2023 DE BLIK STEVIG
GERICHT OP DE TOEKOMST”

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

12\2022 **158**

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.

Internationaal ondernemen is een – zeker voor een open economie als die van Vlaanderen – dynamisch patroon, waarbij crisisgevoelige tijden zich afwisselen met periodes van groei. Het internationale handelsmodel staat momenteel onder druk: inflatie, de oorlog in Oekraïne, de krapte op de arbeidsmarkt, de hoge energieprijzen.

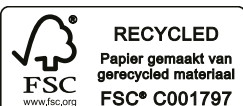
We zijn er ons van bewust welke impact dit heeft op uw exportvooruitzichten. En tegelijk zien we tal van opportuniteiten. Want de internationale verwevenheid van de Vlaamse economie is onze kwetsbaarheid, maar ook een troef die veel kansen biedt. Uw aanwezigheid in vertrouwde markten uitdiepen en nieuwe markten verkennen. Daar gaan we voor. Samen met onze structurele partners bieden we gespecialiseerd advies, relevante informatie, wereldwijde contacten en brede, financiële steun.

Ook volgend jaar organiseren we tal van acties en events, in eigen land en wereldwijd. Check daarvoor ons Actieprogramma 2023. En in september 2023 vormen we de traditionele contactdagen om naar de International Business Days. Vanuit de zeven regio's waar FIT wereldwijd opereert, komen onze landenexperten naar de vijf Vlaamse provincies. Daar zal u bij hen en bij onze collega's uit ons binnenlandse netwerk kunnen leren over uw doelmarkten en persoonlijk uw exportdossiers kunnen bespreken. Meer info hierover volgt.

Schakel FIT dus nog meer of nog sneller in bij uw internationale activiteiten en heb oog voor technologische innovatie, marktdiversificatie en risicospreiding. Zo komt u goed voorbereid en bedachtzaam aan zet volgend jaar. Het hele FIT-team staat voor u klaar, de blik stevig gericht op de toekomst.

Fijne feestdagen, we wensen u het allerbeste in 2023!

Joy Donné
CEO
Flanders Investment & Trade





4

IN GESPREK MET REFASSIST

“WE WETEN PRECIES WIE ONZE POTENTIËLE KLANTEN ZIJN. DAT ZIJN ER NIET ZOVEEL, DUS WE ZIJN SNEL OP INTERNATIONALISERING AANGEWENZEN.”

10 DOSSIER

ALGERIJE

Groep in wording

INHOUD

15 MARKTINFO

16 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

18 KALENDER



REFASSIST



MOVETEX



ID

RefAssist in cijfers (2022)

- Sector: Official Management System
- Opgericht in: 2014
- Hoofdkantoor in: Herzele
- Aantal medewerkers: 10
- Omzet: € 1 miljoen (projectie 2022)
- Aanwezig in: 7 landen / wereldwijd via FIFA

VLAAMS PLATFORM REFASSIST SCOORT OP HET WK VOETBAL

KEVIN DE BRUYNE EN CO ZIJN NIET DE ENIGE LANDGENOTEN DIE ONZE EER HOOGHOUDEN OP HET WK VOETBAL VAN 2022. VOOR DE AANDUIDING VAN DE WEDSTRIJDOFFICIALS REKENT DE WERELDVOETBALBOND FIFA OP DE VLAAMSE TECHNOLOGIE VAN REFASSIST. EEN INDRUKWEKKENDE MIJLPAAL, MAAR DE AMBITIES VAN OPRICHTER DIETER DE NAEYER REIKEN NOG EEN PAK VERDER.

Het verhaal van RefAssist begint in 2014. Dieter De Naeyer is voetbalscheidsrechter in tweede klasse en werkt als ingenieur bij ArcelorMittal. Als ref is Dieter goed vertrouwd met het interne systeem van de Belgische voetbalbond (KBVB) om wedstrijdofficials aan te duiden. Dat brengt hem op het idee om dat proces te automatiseren. Hij deelt zijn idee met Ken De Norre – De Groof, die dan bij een ERP-bedrijf werkt, en samen richten ze RefAssist op.

Wat was de concrete aanleiding om RefAssist op te richten?

Dieter De Naeyer: "De aanduiding van de refs verliep in 2014 nog altijd grotendeels manueel. Het Belgisch voetbal heeft ongeveer 150.000 scheidsrechtersaanduidingen per jaar. Dat is een gigantische hoeveelheid om met Excelbestanden te berekenen. Telkens ik inlogde op het platform van de KBVB, dacht de ingenieur in mij: dit kan beter.

Ik wilde de aanduidingen niet alleen automatiseren, maar ook optimaliseren. Want hoe verder een ref zich moet verplaatsen, hoe hoger zijn vergoeding. De voetbalbond kon dus veel werkuren én vergoedingen uitsparen met een beter systeem. Toen we ons idee gingen pitchen bij de KBVB, beloofden we dat ze de kosten van het platform binnen het jaar zouden terugverdienen."

"TOEN WE ONS IDEE GINGEN PITCHEN BIJ DE KBVB, BELOOFDEN WE DAT ZE DE KOSTEN VAN HET PLATFORM BINNEN HET JAAR ZOULDEN TERUGVERDIENEN."

Hoe werkt RefAssist precies?

Dieter De Naeyer: "Bij de aanduiding van een scheidsrechter gelden een aantal criteria: het niveau waarop een scheidsrechter mag fluiten, de afstand die hij moet afleggen, de variatie in ploegen... We ontwikkelden een algoritme dat rekening houdt met al die voorwaarden om de optimale selecties te bepalen.

We konden de KBVB overtuigen met onze pitch, en een jaar later zijn we onze belofte ook nagekomen."

SPORTFEDERATIES ALS NICHESECTOR

De KBVB is meteen een mooie referentie als eerste klant. Heeft dat de deur geopend om te internationaliseren?

Dieter De Naeyer: "Het contract met de KBVB zorgde ervoor dat we als start-up geen kapitaal moesten zoeken om onze applicatie te ontwikkelen. Daarna zijn we inderdaad snel buiten de landsgrenzen getreden: onze tweede klant was de KNHB, de Koninklijke Nederlandse Hockeybond. Op IT-vlak is dat een zeer sterke federatie, dus ons platform paste perfect in hun technologieportfolio. RefAssist speelt in een nichesector, we richten ons quasi uitsluitend op sportfederaties. We weten dus precies wie onze potentiële klanten zijn. Dat zijn er niet zoveel, dus we zijn snel op internationalisering aangewezen. Het voordeel van die relatief kleine markt is dat federaties spontaan hun weg naar ons vinden. We hebben voorlopig nog geen actieve marketing gedaan."

"WE WETEN PRECIES WIE ONZE POTENTIËLE KLANTEN ZIJN. DAT ZIJN ER NIET ZOVEEL, DUS WE ZIJN SNEL OP INTERNATIONALISERING AANGEWEEZEN."

RefAssist mag intussen ook Wereldvoetbalbond FIFA tot zijn klanten rekenen. Hoe kwamen zij bij jullie terecht?

Dieter De Naeyer: "Een bevriende FIFA-instructeur introduceerde er ons platform. We gingen vervolgens RefAssist pitchen, en mochten als eerste testproject de aanduidingen en wedstrijdadministratie van vrouwelijke officials doen. Tot vijf jaar geleden waren er geen vrouwelijke toprefs, maar de FIFA heeft de voorbije jaren enorm ingezet op de begeleiding van de dames. Met resultaat: toprefs als Stéphanie Frappart fluiten

vandaag in het mannenvoetbal op het allerhoogste niveau, vaak met een volledig vrouwelijk team.”

Welke rol speelde RefAssist in die evolutie?

Dieter De Naeyer: “Naast de aanduidingen en wedstrijdadministratie zetten we RefAssist ook in voor de begeleiding en opvolging van de refs, die vaak individueel trainen. FIFA wilde de vrouwen heel intensief begeleiden, dus we breidden het platform uit met trainingsschema’s, wedstrijdverslagen, data van hun wearables (zoals smartwatches) ... Coaches volgen zo van op afstand de ervaring, werkpunten en evolutie van hun refs op.”

“WE ZETTEN REFASSIST OOK IN VOOR DE BEGELEIDING EN FYSIEKE OPVOLGING VAN SCHEIDSRECHTERS DIE VAAK INDIVIDUEEL TRAINEN. COACHES VOLGEN ZO VAN OP AFSTAND HUN ERVARING, WERKPUNTEN EN EVOLUTIE OP.”

VAN TESTCASE NAAR HET WK

Dieter De Naeyer: “FIFA vroeg ons stelselmatig om het platform uit te breiden, bijvoorbeeld met een toernooimodule voor een U20-toernooi in Costa Rica. Dat is een bijzonder ingewikkelde puzzel. Sinds de invoering van de Video Assistant Referee (VAR) is het aantal matchofficials per wedstrijd bijna verdubbeld.”

Met welke factoren moet het algoritme rekening houden op zo’n toernooi?

Dieter De Naeyer: “Het hele officialteam moet een gemeenschappelijke taal spreken, want communicatie tussen refs is van cruciaal belang. Veel landen hebben ook culturele en politieke gevoeligheden: zo mag een Iraanse ref bijvoorbeeld geen match van de VS fluiten. Bovendien reizen de scheidsrechters het hele land rond tijdens een toernooi, dus er spelen ook reisrestricties en logistieke factoren. Dat maakt de berekeningen heel complex, een kolfje naar de hand van ons algoritme. Zo hebben we met elke testcase het platform stap voor stap uitgebreid. Vandaag covert RefAssist 95% van de workflows in het officialbeheer.”

“MET ELKE TESTCASE HEBBEN WE HET PLATFORM STAP VOOR STAP UITGEBREID. VANDAAG COVERT REFASSIST 95% VAN DE WORKFLOWS IN HET OFFICIALBEHEER.”

En toen besloot FIFA om RefAssist ook op het Wereldkampioenschap in te zetten. Een prestigieuze opdracht.

Dieter De Naeyer: “We zullen er zelf niet aanwezig zijn, maar het is een hele eer dat onze technologie op het WK gebruikt wordt. Al is het op zich niet anders dan andere projecten voor ons, we beschouwen het als een nieuwe testcase voor ons plat-

form. In totaal zijn er een honderddertigtal officials aanwezig op het WK, van scheidsrechters tot videoreferees, begeleiders en andere matchofficials. Er zijn 64 wedstrijden met telkens een team van 11 officials. Die aanduidingen manueel berekenen zou een titanenopdracht zijn.”

“ER ZIJN 64 WEDSTRIJDEN MET TELKENS EEN TEAM VAN 11 OFFICIALS OP HET WK. DIE AANDUIDINGEN MANUEEL BEREKENEN ZOU EEN TITANENOPDRACHT ZIJN.”

Welke landen zitten intussen in jullie klantenportefeuille?

Dieter De Naeyer: “We hebben een vijftal klanten in de Benelux, en via de FIFA zijn we wereldwijd actief. Een ander kantelpunt was onze eerste Australische klant, de AFL (Australian Football League, de Australische variant van het Amerikaanse NFL). Australië is hét sportland bij uitstek, ze lopen daar op bijna elk vlak voor op andere landen. Al van in de beginjaren van RefAssist was Australië onze droommarkt. Via FIT kwamen we in contact met de AFL en konden we deelnemen aan een tender. Die wonnen we, en inmiddels werken we ook voor de cricketfederaties in Australië en Nieuw-Zeeland. Daarnaast mogen we de New South Wales Rugby League tot onze klanten rekenen. Ook voor het netbal en het voetbal in Australië hebben we op dit moment demo’s lopen.”

“AUSTRALIË IS ALS SPORTLAND BIJ UITSTEK EEN BELANGRIJKE MARKT VOOR ONS. DANKZIJ FIT KONDEN WE EEN TENDER BIJ DE AUSTRALIAN FOOTBALL LEAGUE BINNENHALEN.”

Hoe bepalen jullie welke markten interessant zijn voor RefAssist?

Dieter De Naeyer: “Er moet een zekere mate van professionaliteit zijn om RefAssist te implementeren. Australië, bijvoorbeeld, heeft een heel duidelijke visie en staat open voor innovatie in de sport. De federaties willen zich vooral bezighouden met de ontwikkeling van de sport en de administratie zo veel mogelijk automatiseren. Dat is net onze corebusiness. Daarnaast is de omvang van een sport ook belangrijk. De grote sportlanden kan je altijd identificeren aan de hand van het aantal olympische medailles.”

Hoe zit jullie verdienmodel eruit?

Dieter De Naeyer: “RefAssist is een SaaS-product (Software as a Service). Federaties betalen per gebruiker, dus hoe groter de sport, hoe meer wij verdienen. Maar er zijn ook altijd opstartkosten. We starten immers met een ‘discovery’-fase, waarin we van naaldje tot draadje doorlichten hoe de federatie en de sport werken, welke methodologie ze gebruiken voor aanduidingen en welke restricties er gelden. Op basis daarvan ontwikkelen we een applicatie voor die specifieke federatie. De regels

en vereisten verschillen sterk per sport, dus we kunnen ons platform niet zomaar opschalen en als standaard verkopen. We zitten in een speciale marktpositie, met een relatief klein aantal klanten die voor een groot deel van onze omzet zorgen. Eén klant kan zowat onze groei verdubbelen. Dat heeft ook zijn nadelen: als we een klant mislopen, halen we onze vooropgestelde groei niet."

"WE ZITTEN IN EEN SPECIALE MARKTPOSITIE, MET EEN RELATIEF KLEIN AANTAL KLANTEN DIE VOOR EEN GROOT DEEL VAN ONZE OMZET ZORGEN. EÉN KLANT KAN ZOWAT ONZE GROEI VERDUBBELEN."

MULTI-INZETBAAR ALGORITME

Zijn er nog andere toepassingen waar jullie op inzetten om te diversifiëren?

Dieter De Naeyer: "We hebben ons algoritme op vraag van een aantal bedrijven gebruikt om hun planning te automatiseren. Denk aan jobs als servicetechniekers of pakjesbezorgers. Dat is in essentie hetzelfde principe als een ref aanduiden, alleen de sector verschilt. Die planningsoftware lanceerden we onder de naam Movetex. Sinds januari van dit jaar zijn RefAssist en Movetex opgesplitst in twee aparte bedrijven."

"Maar ook binnen de sport blijven we de toepassingsmogelijkheden uitbreiden. FIFA gebruikt ons platform bijvoorbeeld om cursussen te organiseren. De instructeurs worden toegewezen op basis van hun expertise en locatie. De FIFA organiseert elke cursus helemaal met RefAssist, van toewijzing tot en met de kostennota. Daarnaast gebruiken we ons restrictiealgoritme ook om sportkalenders te plannen, wat eigenlijk een derde product is naast RefAssist en Movetex."

TOEKOMSTAMBITIES

Wat zijn de toekomstambities voor RefAssist?

Dieter De Naeyer: "We hebben nog een aantal grote federaties op het oog die we graag willen binnenhalen. Naast Australië staan de VS en Canada ook hoog op onze verlanglijst. Daar hebben we enkele pitches en demo's lopen die we binnenkort hopen te verzilveren."

"Op de langere termijn willen we van RefAssist een centrale hub voor de arbitrage maken, met datagedreven profielen voor elke scheidsrechter. Dat doen we vandaag al met rapporten die voorgedefinieerde parameters kwantificeren, zoals gezag en plaatsing. Die vullen we in aan de hand van data, wedstrijdstatistiek en rapporten van de teams, nazichters en de refs zelf. Die datagedreven aanpak willen we verder uitbouwen."

"Dat individuele profiel kan je dan bijvoorbeeld koppelen aan een LMS (Learning Management System) om refs beter te begeleiden en op te leiden, talent sneller te detecteren, en de retentie van refs te verhogen door bijvoorbeeld hun mentaal welzijn op te volgen. Instroom, talentherkenning, retentie en begeleiding zijn cruciaal voor de kwaliteit van de scheidsrechters. De stappen die we vandaag zetten, bepalen binnen 10 jaar het niveau van de arbitrage."

CREATIVITEIT ALS GRONDSTOF IN VLAANDEREN

Hoe ziet jullie concurrentie eruit?

Dieter: "Meestal concurreren we met interne systemen van de federaties. In de grote landen heb je daarnaast een aantal kleinere, lokale spelers met soortgelijke software. Maar niemand heeft een all-in-one-pakket zoals wij. Bovendien blijft RefAssist steeds uitbreiden en evolueren. Het feit dat grote sportfederaties in Australië en binnenkort ook de VS voor Vlaamse software kiezen, betekent dat ons product beter is dan wat lokaal beschikbaar is. Onze ambitie is om op termijn onze sector te consolideren door die kleine spelers over te nemen, en op internationaal niveau het toonaangevende platform te worden."

Hoe komt het dat net Vlaamse technologie erbovenuit steekt?

Dieter De Naeyer: "Een van de redenen is dat wij een heel creatieve bevolking zijn. We hebben geen grondstoffen om op te teren, dus onze economie is gebouwd op onze creativiteit. We komen vaak met oplossingen die andere regio's niet kunnen bedenken of verwezenlijken."

"Daarnaast hebben we specifiek bij RefAssist veel expertise in de arbitrage. Heel wat collega's zijn ook scheidsrechter (geweest). De arbitrage is een aparte wereld. We spreken hun taal en snappen de uitdagingen, dus federaties voelen meteen dat wij weten waarover we spreken."

Zijn er bepaalde valkuilen of drempels waar jullie tegenaan botsen?

Dieter De Naeyer: "Het legale aspect: elk land heeft een compleet andere wetgeving. Vaak spreken verschillende diensten elkaar nog eens tegen over welke wetgeving nu van toepassing is, waardoor je in een straatje zonder einde belandt. Op den duur is dat voor ons een kosten-batenanalyse tussen de tijd die we erin steken en de mogelijke risico's."

Welke tips hebben jullie ten slotte voor andere bedrijven die willen internationaliseren?

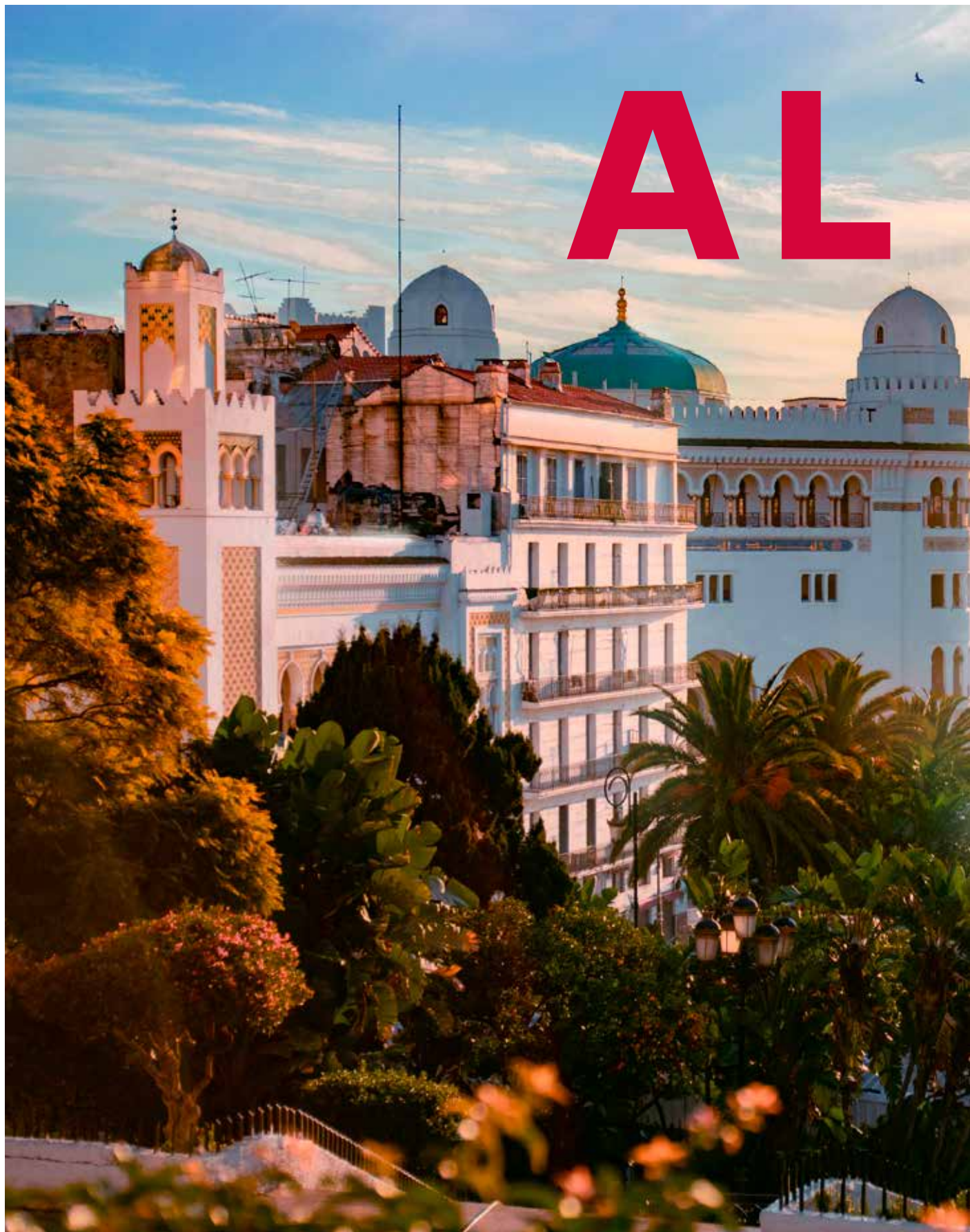
Dieter De Naeyer: "We zitten in een kleine en atypische niche-markt, dus onze ervaringen vallen moeilijk te veralgemenen. De meeste bedrijven die internationaliseren, gaan een hele markt doorlichten. Bij ons werkt het anders: er zijn heel veel potentieel interessante markten, met telkens een klein aantal klanten per markt. Dat betekent ook dat het voor ons heel belangrijk is hoe we die klant benaderen, het is 'hit or miss'. De beste tip die ik kan geven is: ga met FIT praten. Daar hebben wij heel veel aan gehad. Om de federaties in de VS en Australië te benaderen, hebben ze ons heel nuttige do's en don'ts meegegeven. Die marktkennis is eigenlijk onbetaalbaar, en was voor ons dé sleutel om te internationaliseren."

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?

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



DOSSIER



AL



GERIJE

GROEIPOOL IN WORDING

MET MEER DAN 42 MILJOEN INWONERS IS ALGERIJE ALLESBEHALVE EEN KLEINE MARKT. INTEGENDDEEL, HET IS ZELFS EEN VAN DE TIEN MEEST BEVOLKTE LANDEN VAN HET HELE AFRIKAANSE CONTINENT. TOCH HEBBEN VLAAMSE EXPORTEURS HET LAND VAN DE WOESTIJNVOS NIET METEEN OP HUN ZAKELIJKE BUCKETLIST STAAN. "ONTERECHT", ALDUS ONZE LOKALE VERTEGENWOORDIGER. "WIE OP DE LANGE TERMIJN DENKT, WEET DAT DE ECONOMISCHE PROGNOSES ALMAAR GROENER KLEUREN VOOR ALGERIJE."



“Toegegeven, Algerije is een complexe markt”, vertelt **Sébastien Hardy** van hub.brussels, die vanuit Tunesië ook FIT in Algerije vertegenwoordigt. “Maar tegelijk is het een regionale groeipool in wording die je niet zomaar mag afschrijven. Algerije is niet alleen het grootste land, maar ook de op drie na grootste economie op het Afrikaanse continent. De bevolking is bovendien relatief jong, de economie diversifieert almaar meer en de overheid toont een duidelijke ambitie om te investeren in de toekomst.”

GROTE PROJECTEN

Wat heeft de Algerijnse markt specifiek in petto voor exporteurs?

Sébastien Hardy: “Momenteel bieden vooral grote overheidsprojecten heel wat zakelijke kansen voor buitenlandse spelers. Denk aan de bouw van transportnetwerken, scholen, ziekenhuizen, pijpleidingen, raffinaderijen en andere openbare infrastructuur. Bij de aanbestedingen voor dit soort projecten is de concurrentie de jongste jaren wel sterk toegenomen. Met name dan uit Turkse en Chinese hoek. Al beschikken Europese ondernemingen over een niet te onderschatten troef: hun aantoonbare technische expertise en focus op kwaliteit. Daar hebben Algerijnen zeker oren naar.

Daarnaast is en blijft de energiesector dé economische motor van Algerije. Het land is dan ook een van de grootste gasproducenten ter wereld. Dat verklaart meteen waarom de Algerijnse economie weinig tot geen negatieve impact ondervindt van de huidige energiecrisis en de oorlog in Oekraïne. Integendeel zelfs.

Verder biedt de Algerijnse markt eveneens heel wat exportkansen in een aantal traditionele sectoren waar ook Vlaanderen sterk in staat. De uitvoer van chemische producten, machines, allerlei materialen enzovoort.”

“DE ALGERIJNSE MARKT IS COMPLEX, MAAR STAAT AAN DE VOORAVOND VAN STEVIGE GROEI.”

TE KUST EN TE KEUR

Met welke geografische eigenheden moeten exporteurs rekening houden in Algerije?

Sébastien Hardy: “Algerije mag dan wel het grootste land van Afrika zijn, het merendeel van de bevolking leeft bij wijze van spreken op een zakdoek. Om je een idee te geven: meer dan negen op de tien Algerijnen wonen in het kustgebied aan de Middellandse Zee. De Algerijnse kustlijn is met een lengte van zo’n 1.200 kilometer immens én in volle groei, zowel demografisch als economisch bekeken. Je pijlen richt je als ondernemer dus sowieso het best op het kustgebied, maar afhankelijk van je sector kies je een andere windrichting.

In het westelijke deel – rond steden als Oran en Tيارت – vind je vooral traditionelere sectoren als de staal- en automobielinindustrie. Meer naar het oosten staat de agro-voedingsindustrie bijzonder sterk in de schoenen. Denk maar aan de Cevitalgroep, een toonaangevende speler in en buiten Algerije die in het verleden al vaak met Vlaamse bedrijven heeft samengewerkt. Bijvoorbeeld om voedingsfabrieken of suikerraffinaderijen te bouwen. Pal in het midden van de kustlijn ligt tot slot de hoofdstad Algiers. Deze miljoenenstad is nog altijd de commerciële en financiële draaischijf van het land en de meeste bedrijven hebben er hun hoofdzetel.

Wie zich vooral toespitst op de olie- en gasindustrie, vindt zijn afzetmarkt minder aan de Algerijnse kust, maar eerder in het zuiden van het binnenland. Daar bevinden zich de meeste grondstoffen die het land rijk is en tal van gassites, olieraffinaderijen enzovoort.”

PRATEN WERKT

Hoe anders is zakendoen in Algerije?

Sébastien Hardy: “Dat je met culturele eigenheden rekening moet houden, staat buiten kijf. Een van de meest merkbare verschillen is het feit dat de Algerijnen niet van maandag tot vrijdag maar van zondag tot donderdag werken. Dat lijkt mis-

schien een doodoener, maar ik krijg toch weleens de vraag van bedrijven waarom ze hun Algerijnse contactpersoon op vrijdag niet te pakken krijgen. Of waarom ze zoveel e-mails uit Algerije ontvangen op zondag.

Daarnaast mag je je aan een praatcultuur verwachten. Zakenrelaties en samenwerkingen ontstaan daardoor heel anders in Algerije. De westerse wereld vertrekt doorgaans vanuit een pragmatisch standpunt: wat kan bedrijf x betekenen voor bedrijf y? Daarna kan de persoonlijke band tussen klant en leverancier zich verder ontplooiën. In Algerije werkt het omgekeerd: de persoonlijke band komt altijd eerst. Nogal wat Vlamingen zijn verrast dat ze voor allerlei etentjes en dergelijke worden uitgenodigd zonder dat er ook maar een woord over het werk wordt gerept. Pas na een uitgebreide, informele kennismaking – verwacht je aan tal van vragen over je familie, hobby's, gezondheid enzovoort – kan je ter zake komen.

Het zal dan ook niemand verbazen dat ter plaatse gaan essentieel is om het te maken in Algerije. Lokale evenementen, vakbeurzen, netwerkmomenten enzovoort zijn een absolute must om te ontdekken wat er écht leeft in de markt, maar ook om een vertrouwensband op te bouwen. Let wel: vraag je reissum tijdig aan wanneer je beslist om naar Algerije af te reizen, want dat kan al eens op zich laten wachten.”

“TER PLAATSE GAAN
IS ESSENTIEEL OM HET
TE MAKEN IN ALGERIJE.”

VERANDERLIJKE REGELGEVING

Zijn er specifieke aandachtspunten om in acht te nemen in de Algerijnse markt?

Sébastien Hardy: “Belangrijk is om je voor te bereiden op het onverwachte. Zo kan de regelgeving weleens veranderen als respons op internationale ontwikkelingen. Neem nu de relatie met Frankrijk. Sinds Algerije onafhankelijk werd in 1962, is een soort van haat-liefdeverhouding ontstaan met de Fransen. Enerzijds is Frankrijk een van de belangrijkste handelspartners van Algerije en geldt de Franse taal er nog altijd als de lingua franca. Anderzijds verstrenkt Algerije soms de bankvoorschriften of invoerregels als de bilaterale relaties tussen beide landen onder druk staan. Verhandel je als Vlaams bedrijf dan bijvoorbeeld een product dat deels in Frankrijk wordt vervaardigd, dan kan dat de export bemoeilijken. Want je moet dan rekening houden met veranderde douaneformaliteiten.

Al gaat het breder dan enkel de Frans-Algerijnse relaties. Zo heerste er eerder dit jaar diplomatieke spanning over het besluit van Spanje om het Marokkaanse autonomieplan voor de Westelijke Sahara te steunen. Daarop besliste Algiers om het vriendschapsverdrag met Madrid op te zeggen. Intussen is de situatie bekoeld en werden bepaalde restricties teruggedraaid. Maar het toont wel aan dat je de geopolitieke situatie in de gaten moet houden. Gelukkig bestaan er methodes om je in te dekken tegen dit soort risico's. Denk aan kredietverzekeringen, arbitrageovereenkomsten en ‘letters of credit’.”

“HOU OOK DE GEOPOLITIEKE
SITUATIE EN BILATERALE RELATIES
GOED IN DE GATEN.”

MOMENTUM GRIJPEN

Hoe ziet de toekomst eruit voor Algerije en welke kansen brengt dit voor Vlaamse bedrijven?

Sébastien Hardy: “Momenteel is er een sterk politiek en socio-economisch momentum. En de regering grijpt het met beide handen om verder aan een voorspoedige toekomst voor Algerije te bouwen. Het land beschikt bijvoorbeeld over aanzienlijke minerale grondstoffen zoals goud, zink, koper en fosfaat die tot nog toe grotendeels onontgonnen zijn gebleven. Nu wil Algerije die grondstoffen verder ontginnen. Het doel is om de economie en het industrieel weefsel te diversifiëren. Met hetzelfde objectief voor ogen investeert de Algerijnse overheid almaar meer in de opleiding en tewerkstelling van de jongere generaties. Dat alles brengt een golf van vernieuwing op gang waarop ook buitenlandse bedrijven mee kunnen surfen. Want Algerije zoekt over de landsgrenzen naar partners om zijn ambities waar te maken.

Staan ook hoog op de politieke agenda: infrastructurele projecten die Algerije nog sterker op de kaart moeten zetten als toegangspoort naar de rest van de Maghreb en Sub-Saharaans Afrika. Verder paste Algerije al verschillende regelgevingen aan, waardoor buitenlandse bedrijven nu vlotter voet aan de grond krijgen en makkelijker in lokale activiteiten kunnen investeren. Kortom: wie de stormloop voor wil zijn en de vruchten van exportdiversificatie wil plukken, begint het best nu al de Algerijnse markt te exploreren.”

OP DE AGENDA

INFOSESSIE/SEMINARIE 'ZAKENDOEN MET ALGERIJE'

De mogelijkheden van de Algerijnse markt voor uw onderneming exploreren? In januari organiseert FIT een inzichtrijk seminarie vol gedetailleerde info, tips en tricks.

Praktisch

- Waar: Brussel
- Wanneer: op 24 of 26 januari 2023 (precieze datum volgt nog)
- Organisatie: Flanders Investment & Trade

Blijf op de hoogte of meld alvast uw interesse via www.flanderstrade.be.



5 PRAKTISCHE TIPS VOOR ZAKENDOEN IN ALGERIJE

Sébastien Hardy, onze vertegenwoordiger in Tunesië en Algerije, kent de Algerijnse markt als zijn broekzak. Vanuit zijn ervaring deelt hij 5 concrete tips:

- 1.** "Bouw ter plaatse aan je netwerk en neem de tijd voor informele kennismakingen. De persoonlijke band komt eerst, pas nadien kan je het over zakelijke kansen hebben. Werken met lokale vertegenwoordigers is geen overbodige luxe."
- 2.** "Hou rekening met enige vorm van administratief formalisme. Digitale handtekeningen volstaan bijvoorbeeld niet altijd. En de fax is nog altijd een veelgebruikt medium."
- 3.** "Gebruik Frans in je communicatie en documentatie. De taal van Molière is de lingua franca in de Algerijnse zakenwereld. Het Engels wint maar traag aan terrein."
- 4.** "Algerijnen hechten veel belang aan eerlijkheid en oprechtheid. Benader prospects als partners in spe, niet als potentiële afnemers."
- 5.** "Van de Hassi Messaoud-raffinaderij tot de Grote Moskee van Algiers: recent spaart Algerije kosten noch moeite om indrukwekkende projecten op poten te zetten. Daar bewondering voor tonen, valt ongetwijfeld goed tijdens het netwerken."

TESTIMONIAL REYNAERS ALUMINIUM
MOHAMED MANSOUR KHODJA COUNTRY MANAGER

VANUIT HET ANTWERPSE DUFFEL IS REYNAERS ALUMINIUM DOOR DE DECENNIA HEEN UITGEGROEID TOT DE EUROPESE LEIDER IN ZIJN SECTOR. HET FAMILIEBEDRIJF ONTWIKKELT, VERKOOPT EN EXPORTEERT ALUMINIUMOPLOSSINGEN VOOR RAMEN, DEUREN, GEVELS EN ANDERE BOUWTOEPASSINGEN NAAR MEER DAN 70 MARKTEN. EN MET ZO'N 2.500 MEDEWERKERS IN RUIM 40 LANDEN IS HET REYNAERS-TEAM NIET ALLEEN VAN MAAR OOK IN VELE MARKTEN THUIS. EEN VAN HEN IS COUNTRY MANAGER **MOHAMED MANSOUR KHODJA**, DIE DE ONDERNEMING SINDS 2017 VERTEGENWOORDIGT IN ALGERIJE:

“ALGERIJE MAAKT SERIEUS WERK VAN DE ZOEKTOCHT NAAR PARTNERS OM SAMEN MEE TE GROEIEN.”

“Vroeger was Reynaers Aluminium in Algerije actief via partnerbedrijven, maar een vijftal jaar geleden haalde het een groot project binnen: de bouw van een grootschalige werfkeet voor een gassite in het zuiden van het land. Toen viel de beslissing om een lokale poot op te richten en kwam ik in de picture voor de lokale vertegenwoordiging van Reynaers Aluminium.

Dat is geen overbodige luxe. In Algerije draait alles om persoonlijk contact ter plaatse. Van technische bijstand tot opleidingen: door nauw samen te werken en daarbij fysiek aanwezig te zijn in de markt, bouwden we al sterke partner- en klantenrelaties op en wisten we het aantal lokale projecten te verveelvoudigen. Of je dan Frans of Arabisch spreekt, maakt niet uit. Het belangrijkste voor onze partners is dat we er zijn, luisteren en inspelen op hun behoeften. Tegelijk krijgen we er veel voor terug. Onze partners dragen sterk bij tot de promotie van ons merk via hun eigen verkoop- en marketingteams, op beurzen enzovoort.

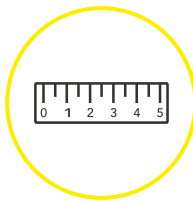
Intussen blijft het potentieel van Algerije voor Reynaers Aluminium toenemen. De overheid toont veel ambitie om de plaatselijke economie te diversifiëren. Daarvoor worden tal van grote projecten gelanceerd in nagenoeg alle sectoren: van de industrie tot toerisme. Het spreekt voor zich dat dit niet alleen voor Reynaers

Aluminium, maar ook voor andere spelers veel kansen biedt. Al hebben we een belangrijke concurrentiële troef: als Europees leider boezemt de naam Reynaers Aluminium veel vertrouwen in. Een niet te onderschatten voordeel, want de overheid maakt serieus werk van het zoeken naar betrouwbare partners om het groeiverhaal van Algerije verder te ruggensteunen. Heel wat groei-indicatoren staan alvast op groen: een groeiende bevolking, lage energiekosten en een grote rijkdom aan natuurlijke hulpbronnen en zeldzame aardmetalen.

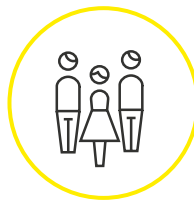
Bovendien levert de overheid sterke inspanningen om het ondernemersklimaat toegankelijker te maken voor buitenlandse spelers. Enerzijds qua regelgeving, anderzijds op het gebied van infrastructuur. In de stad Cherchell, bijvoorbeeld, staat de haven van El Hamdania in de steigers. Die mastodont zal in verbinding staan met de Trans-Sahara Highway van Algiers in Algerije tot Lagos in Nigeria: 4.000 km snelweg door 6 Afrikaanse landen. Zo krijg je meteen ook toegang tot de vrijhandelszones waar Algerije deel van uitmaakt. Denk aan ZLECAf, een kader voor vrije handel tussen 50 Afrikaanse landen, en GAFTA, dat 18 Arabische landen verbindt. Kortom, Algerije vormt een strategisch gelegen verbinding tussen de Europese, Afrikaanse en Arabische wereld: een echte springplank naar zakelijke kansen.”

FACTSHEET ALGERIJE

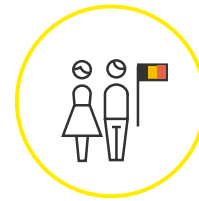
FLANDERSTRADE.BE



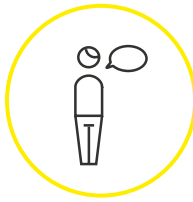
Oppervlakte
2.381.741 km²
(= 78 x België)



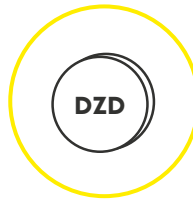
Aantal inwoners
41,06 miljoen



Aantal ingeschreven Belgen in Algerije: 508 (2022)



Officiële taal
Arabisch

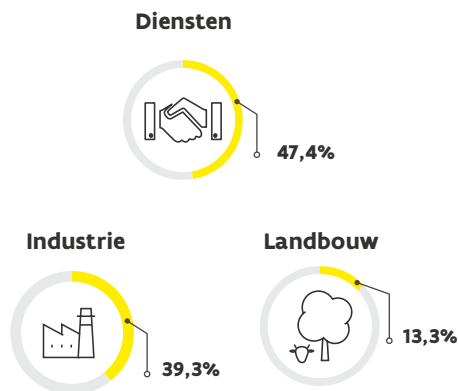


Munteenheid
Algerijnse dinar



Algerije is het grootste land én de op drie na grootste economie van Afrika.

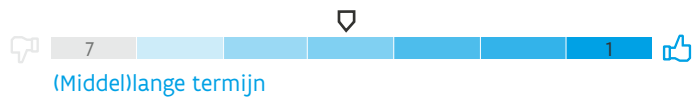
Aandeel economische sectoren in bbp



Risico van ondernemingsklimaat



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Algerije € 680 miljoen (2021)

- 24,0% Farmaceutische producten
- 13,0% Kunststoffen
- 11,5% Kernreactoren, stoomketels, machines, toestellen en mechanische werktuigen
- 8,9% Melk en zuivelproducten, natuurhoning, eetbare producten van dierlijke oorsprong
- 5,9% Gietijzer, ijzer en staal

Top 5 Vlaamse importproducten uit Algerije € 926 miljoen (2021)

- 79,4% Minerale brandstoffen, aardolie en distillatieproducten
- 9,8% Anorganische chemische producten
- 4,4% Gietijzer, ijzer en staal
- 4,1% Meststoffen
- 1,8% Zout, zwavel, aarde en steen, gips, kalk en cement

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.

DE KLEDINGMARKT IN NOORWEGEN

Hoewel nog niet helemaal terug op precoronaniveau, herpakte de Noorse kledingbranche zich in 2021 en realiseerde een omzet van bijna 29 miljard kronen (± 2,8 miljard euro). Deze marktstudie van ons kantoor in Oslo is verplichte kost voor iedereen die op zoek is naar een goede introductie tot de Noorse kledingmarkt. U vindt onder meer antwoorden op vragen als: wat zijn de belangrijke tendensen? Wie domineert de markt? Hoe zit het met de lokale productie? Moet ik rekening houden met douanerechten wanneer ik in de niet-EU-lidstaat Noorwegen wil verkopen?

DE NOORSE MEUBELMARKT

2020 bleek, ondanks of dankzij de gezondheids-crisis, een recordjaar voor de Noorse meubelbranche. De totale omzet van de meubelketens, goed voor 90% van de omzet in de sector, steeg met 14,1%. Dat was de hoogste stijging sinds 1986. In 2021 liep de omzet lichtjes terug, maar voor geïnteresseerden is deze paper van ons kantoor in Oslo gegarandeerd een interessante introductie.

FOOD PROCESSING IN BRAZIL

De Braziliaanse voedselproductie en voedselverwerkende industrie behoren tot de grootste ter wereld. Ondanks alle economische crisissen die het land in het verleden hebben geteisterd en recent ook nog de coronapandemie, laten deze sectoren een continue groei optekenen. Ontdek in deze marktstudie meer over deze boeiende industrie en maak kennis met de opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven.

E-COMMERCE IN TSJECHIË

Ook in Tsjechië floreert e-commerce en is er niet meer weg te denken uit de detailhandel. Bent u op zoek naar up-to-date info over de e-commercemarkt ter plaatse en aandachtspunten om rekening mee te houden om deze succesvol te betreden? Dan is deze studie van ons kantoor in Praag warm aanbevolen lectuur.

HYDROGEN SECTOR IN POLAND

De transitie naar een groene economie en de recente geopolitieke gebeurtenissen zijn ook in Polen belangrijke topics. Het grootste land in Centraal-Europa staat voor grote uitdagingen op het gebied van bevoorradingszekerheid en de diversificatie van de energiemix, waarbij het aandeel hernieuwbare energie moet worden opgedreven. Waterstof kan daarbij een deel van de oplossing zijn. Deze studie biedt u een stand van zaken rond de ontwikkelingen in dit domein.



Download alle marktstudies op
www.flanderstrade.be

EDIH-EBE VERBINDT BOUW, ENERGIE EN DIGITALISERING

DUURZAME BOUWTECHNIEKEN, ENERGIE-EFFICIËNTIE EN GROENE STROOM ZIJN HETE HANGIJZERS IN DE EUROPESE BOUWSECTOR. MET GEAVANCEERDE TECHNOLOGIEËN ZOALS ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE, INTERNET OF THINGS EN BIG DATA KAN DE BOUWSECTOR ER VLOT OP INSPELEN. HOORT U HET DONDEREN IN KEULEN? EDIH-EBE MAAKT VANAF 2023 VLAAMSE BEDRIJVEN EN PUBLIEKE ORGANISATIES DIE ACTIEF ZIJN IN DE BOUWSECTOR, WEGWIJS IN DE MOGELIJKHEDEN.

DIGITAL INNOVATION HUBS

Digitale technologieën toegankelijk maken voor Europese bedrijven, burgers en overheidsinstellingen – dat is een van de speerpunten van de Europese Commissie. Met het financieringsprogramma Digital Europe Programme zet ze die doelstelling kracht bij. Onder meer met subsidies voor de European Digital Innovation Hubs of EDIHs: daarvan bestaan er meer dan honderd in de EU.

Als Vlaamse tak van het ruimere Europese netwerk, focust EDIH-EBE (European Digital Innovation Hub - Energy in the Built Environment) op de digitale transformatie van Vlaamse start-ups, kmo's en publieke instanties. En meer specifiek op de versnelde toepassing van geavanceerde digitale technologieën met een impact op energie in gebouwen en wijken.

Waarover gaat dat dan precies? En hoe kan EDIH-EBE uw organisatie vooruithelpen? We vroegen het aan **Irena Kondratenko**, senior projectmanager bij de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) en coördinatrice van EDIH-EBE.



MEE MET DIGITALISERING

Geavanceerde digitale technologieën kunnen energie-efficiënte bouw- en renovatiemethoden mogelijk maken, zowel voor individuele gebouwen als op wijkniveau. "Meer zelfs: ze zijn daarvoor noodzakelijk", vertelt Irena Kondratenko. "Helaas zijn die technologieën nog onvoldoende ingeburgerd en hinkt de bouwsector achterop als het gaat over digitalisering. Daar wil EDIH-EBE iets aan doen."

"Vanaf januari 2023 helpen we bedrijven en overheidsinstellingen de nodige kennis en vaardigheden te ontwikkelen om snel aan de slag te gaan met innovatieve technologieën. Zo kunnen ze hun producten, diensten, productieprocessen en productiviteit verbeteren – altijd met het oog op duurzaamheid en energie-efficiëntie – en tegelijk hun concurrentiekracht oprijven."

DENK AAN TECHNOLOGIEËN ZOALS:

- artificial intelligence (AI)
- High Performance Computing (HPC)
- cybersecurity
- Internet of Things (IoT)
- cloud computing
- Building Information Management (BIM)
- big data
- digital twins

ONE-STOP-HUB VOOR ENERGIETECHNOLOGIE

Om de bouwsector wegwijs te maken in technologie, doet EDIH-EBE een beroep op de diepgewortelde technologie-expertise en -infrastructuur in Vlaanderen. Irena Kondratenko: "EDIH-EBE is een consortium van negen organisaties: de Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek (VITO) als coördinator en imec, KU Leuven, UHasselt, Flux50, T2-campus (met steun van PXL Syntra en VDAB), de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappij Limburg, Embuild Vlaanderen (met steun van Techlink) en Embuild Limburg (de vroegere Confederaties Bouw) als partners."

Samen zullen ze uitgebreide diensten aanbieden om de digitale transformatie te stimuleren bij Vlaamse start-ups, kmo's en overheidsinstellingen actief in de bouwsector. "De helft daarvan wordt gefinancierd door de Europese Commissie via het Digital Europe Programme. De andere helft door de uitvoerende partners, de stad Genk, provincie Limburg en het Limburgs klimaatbedrijf Nuhma."

OP MAAT VAN ELKE DIGITALISERINGSFASE

SKILLS & TRAINING > Een online catalogus van bestaande en nieuwe – laagdrempelige! – cursussen over vooruitstrevende digitale technologieën die zowel online als fysiek doorgaan.

TEST BEFORE INVEST > Toegang tot expertise, ondersteuning en data op het vlak van digitale transformatie en tot test- en experimenteerfaciliteiten in digitale, fysieke en 'living' labs.

FINANCIERINGSBEGELEIDING > Onafhankelijk advies over financieringsmogelijkheden en coaching

"Daarnaast zullen we sterk inzetten op 'matchmaking': via allerhande activiteiten, workshops, infosessies en netwerk-events brengen we alle relevante partijen in de bouwsector samen. Zo willen we duurzame samenwerkingen stimuleren en organisaties die pas hun digitale transformatie starten, in contact brengen met andere die daar al sterk in staan."

ENTERPRISE EUROPE NETWORK ONDERSTEUNT INTERNATIONALE GROEI

Voor de internationaliseringscomponent van de events van EDIH-EBE zal Enterprise Europe Network Vlaanderen present tekenen. Irena Kondratenko: "Een doorgedreven digitalisering opent immers ook deuren naar buitenlandse markten. Om Vlaamse organisaties die aankloppen bij EDIH-EBE te helpen met hun exportactiviteiten, werken we samen met Enterprise Europe Network Vlaanderen."

"Hun adviseurs kunnen onder andere helpen een businessplan of go-to-marketstrategie scherp te stellen en buitenlandse partners, investeerders en interessante markten te vinden." Op die manier versterken EDIH-EBE en Enterprise Europe Network Vlaanderen, beide gefinancierd door de Europese Commissie, elkaar en kunnen kmo's nog beter ondersteund worden in hun digitaliserings- én internationaliseringstraject.

KICK-OFF OP 31 JANUARI – U KOMT TOCH OOK?

Om EDIH-EBE in te schakelen en met uw bouwbedrijf op de digitale sneltrein te springen, moet u nog heel even geduld hebben. Vanaf januari 2023 kan u terecht op een gloednieuwe website.

De lancering gaat gepaard met een spetterend kick-off event op 31 januari 2023 met boeiende keynotes over digitalisatie in de bouw- en energiesector. Daarnaast krijgt u een helder overzicht van alle diensten van EDIH-EBE. Ook Enterprise Europe Network Vlaanderen licht toe welke opportuniteiten haar internationale netwerk biedt voor Vlaamse bedrijven. Tot slot vertellen organisaties die al eerder in zee gingen met EDIH-EBE-partners, alles over hun ervaringen en kan u uw vragen voorleggen aan de juiste personen tijdens een informeel netwerkmoment.

"We nodigen alle Vlaamse start-ups, kmo's en overheidsinstellingen met een hart voor energie en de bouwsector uit om deel te nemen. Het is een unieke kans om kennis te maken met de diepgaande expertise, hoogstaande infrastructuur en alle spelers betrokken bij de 'European Digital Innovation Hub - Energy in the Built Environment', sluit Irena Kondratenko af.

OFFICIËLE OPENING EDIH-EBE VLAANDEREN

31 januari 2023

Thor Central - Thor Park in Genk
Meer info & inschrijven: www.energyville.be

VRAGEN OVER DIGITALE TRANSITIE?

Wim Pappaert maakt u wegwijs via wim.pappaert@fitagency.be.

BEURZEN

1 DMEA - BERLIJN

25 tot en met 27 april 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 8 december 2022

www.flanderstrade.be

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

2 PARIS AIR SHOW - PARIS

19 tot en met 25 juni 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 30 november 2022

www.flanderstrade.be

CONTACT? Frank Baeyens +32 2 504 88 49
of frank.baeyens@fitagency.be

GROEPSZAKENREIS

6 PRINSELIJKE MISSIE - SENEGAL

21 tot en met 25 mei 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 januari 2023

www.flanderstrade.be

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

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

KALENDER

SEMINARIES

3 VERDUURZAMEN VAN INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

8 december 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 7 december 2022
www.flanderstrade.be

4 PUBLIEKE INVESTERINGEN IN DE GROENE ECONOMIE BUITEN DE EU

13 december 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 11 december 2022
www.flanderstrade.be
CONTACT? Johan Malin +32 2 504 87 58
of johan.malin@fitagency.be

5 DOING BUSINESS WITH BANGLADESH

14 december 2022

INSCHRIJVEN? Tot en met 12 december 2022
www.flanderstrade.be
CONTACT? Bart Van den Bossche +32 2 504 87 09
of bart.vandenbossche@fitagency.be

5

**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

Reiken uw ambities verder dan uw schaduw?



Toegegeven, een onbekende markt veroveren, vergt lef en veel middelen. Maar wat als u daarbij kan rekenen op een partner die het klappen van de zweep kent? Zo helpt FIT u met tonnen ervaring, kennis en expertise. Die delen we graag via advies en contacten. Maar ook via gerichte acties en events. Soms geven we zelfs een financieel duwtje in de rug.

Samen maken we uw internationale ambities waar.