

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

159

01\ 2023

## AD REM

BAANBREKENDE VLAAMSE  
RECYCLAGETECHNOLOGIE

## CHINA

EEN TREIN DIE U  
NIET MAG MISSEN



**Vlaanderen**  
is internationaal  
ondernemen

## COLOFON

WERELDWIJS IS EEN UITGAVE VAN

### Flanders Investment & Trade

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

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

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

01\2023 **159**

#### 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](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.



# EDITO

“SAMEN TREKKEN WE IN  
2023 VOLOP DE KAART VAN  
INTERNATIONALISERING”

Begin december nam ik samen met de Vlaamse delegatie deel aan de Belgische economische missie naar Japan. 110 Vlaamse bedrijven reisden mee naar Tokio, Nagoya en Osaka. Zowel start-ups als gevestigde waarden tekenden present.

Wat deze ondernemingen in al hun verscheidenheid met elkaar gemeen hebben? Er is die typische Vlaamse gebetenheid om te blijven gaan ondanks de uitdagingen en economisch woelige tijden. Met veel ambitie en grootse plannen, zoals het internationale ondernemers betaamt, maar tegelijk ook met beide voeten op de grond.

Al is er nóg een gemene deler. Ik werd omringd door bedrijven die in een duidelijk afgebakende niche het beste van zichzelf geven. Hun naam mag dan soms (nog) onbekend in de oren klinken, hun impact laat zich des te sterker voelen. Hoewel hun technologieën vaak uiterst specifiek zijn, reiken de toepassingsgebieden breed: van digitaliseringsoplossingen zoals blockchain over baanbrekende innovaties inzake mobiliteit tot klimaattechnologie en robotica.

In Japan maakte ik ook live mee hoe de synergieën binnen het Vlaamse innovatie- en bedrijfsecosysteem die dynamiek alleen maar extra kracht bijzetten. Onze bedrijven, onderzoekscentra, kennisinstellingen, overheidsinstanties, het middenveld ... De neuzen staan in dezelfde richting: Vlaanderen laten scoren in binnen- en buitenland.

Ik kijk ernaar uit in 2023 nog veel meer spelers uit ons ecosysteem te ontmoeten. Zowel uit de bedrijfs- en onderzoeksweld als onze partnerorganisaties. Want nu meer dan ooit is het cruciaal om samen aan hetzelfde – internationale – zeel te trekken.

Iedereen bij FIT staat klaar om u ook in het nieuwe jaar te ondersteunen en het potentieel van uw bedrijf ten volle te ontsluiten. Ons sterk binnen- en buitenlands netwerk en onze globale marktkennis reiken we u graag aan om nieuwe kansen te verzilveren.

FIT wenst u een gelukkig 2023!

Joy Donné  
CEO  
Flanders Investment & Trade





IN GESPREK MET AD REM

“VLAANDEREN PAKT  
INTERNATIONAAL  
UIT MET  
BAANBREKENDE  
RECYCLAGE-  
TECHNOLOGIE”

## 8 DOSSIER

**CHINA**

EEN TREIN DIE U NIET MAG MISSEN

**INHOUD**

**20 TELEX**

**23 MARKTINFO**

**24 FINANCIËLE STEUN**

**28 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

**30 KALENDER**



## ID

### Ad Rem in cijfers (2022)

- **Sector:** cleantech
- **Opgericht in:** 2008
- **Hoofdkantoor in:** Menen
- **Aantal medewerkers:** 14
- **Omzet:** 9,7 miljoen euro
- **Aandeel export in omzet:** 90%
- **Aanwezig in:** 10 landen

# AD REM:

## SLIMME SORTEERTECHNOLOGIE VEROVERT DE (RECYCLAGE)WERELD

NIET ALLEEN VOOR DE SORTERING VAN ONS HUISHOUELIJK AFVAL SCHEERT ONS LAND HOGE TOPPEN. OOK QUA RECYCLAGE VAN ELEKTRONICA- EN INDUSTRIEEL AFVAL ZIJN WE EEN HEUSE PIONIER. AD REM – VOLUIT: ADVANCED DESIGN OF RECYCLING MACHINES – UIT MENEN ONTWIKKELT AL BIJNA 15 JAAR MACHINES VOOR DE RECYCLAGE-INDUSTRIE. VAN ZWEDEN TOT JAPAN SPRINGT HUN UNIEKE POSTSHREDDERTECHNOLOGIE IN HET OOG.

“Sinds een paar jaar zijn circulaire economie en urban mining hot topics”, vertelt general manager **Brian Noppe**. “Maar in de beginperiode van Ad Rem was dat nog absoluut niet het geval. Toch timmeren wij samen met tal van cleantechbedrijven al jarenlang aan de weg, waardoor ons land vandaag kan uitpakken met baanbrekende recyclagetechnologieën.”

### AUTOWRAKKEN EN ELEKTRONICA

“Wij sorteren niet je pmd-zak, maar shredderresidu”, gaat hij verder. “Dat is gemengd afval dat al met de shredder is verkleind en stukjes metaal en harde plastics bevat. Denk maar aan autowrakken, industrieel en elektronicaschroot of bodemassen van verbrandingsovens. Onze machines sorteren de plastics en metalen eruit en maken ze schoon. Daarna komt de laatste stap in het recyclageproces: extrusie tot nieuwe grondstoffen in de vorm van korrels.”

### VOLLEDIG GESLOTEN PROCES

De gepatenteerde technologie van Ad Rem werkt op basis van dichtheid. Door water met minerale deeltjes te verzwaren, blijft het ene materiaal erop drijven, terwijl het andere naar de bodem zinkt. Door achtereenvolgens verschillende dichtheitswaarden toe te passen, wordt het residu telkens zuiverder. Na het sorteringsproces bezinken de mineralen zelf in het water, zodat ze hergebruikt kunnen worden. Een volledig gesloten proces dus.

### PATENTEN CONTROLEREN

Het intussen 14-koppige engineeringbedrijf zag het licht in 2008 als joint venture van recyclagegroep Galloo en Valtech, een holding van een 15-tal machinebouwers binnen diverse niches. **Brian Noppe**: “Om zijn shredderafval te sorteren gebruikte Groep Galloo de gepatenteerde technologie van een Tielts bedrijf. Toen dat de boeken neerlegde, wou Galloo de

controle over zijn patenten behouden. Daarom werden die in een nieuwe entiteit ondergebracht: Ad Rem.”

### SNEL OPSCHALEN IN DE GROEP

#### Bouwt Ad Rem de installaties zelf?

**Brian Noppe**: “Wij ontwikkelen en ontwerpen, maar productie besteden we uit. Dat kan binnen Valtech zijn of zelfs buiten onze groep. Een volledige installatie bevat tussen de 20 en 150 machines. Bij een groot project is het dus onmogelijk om alle nodige resources in huis te verzamelen. Binnen Valtech, eventueel aangevuld met externe partners, kunnen we wel snel opschalen om zo’n installatie te ontwerpen, programmeren en bouwen.”

“GERECYCLEERDE  
PLASTICS WORDEN  
NOG ALTIJD EEN BEETJE  
ALS MINDERWAARDIG  
BESCHOUWD TEN  
OPZICHTE VAN DE  
ZOGEHETEN VIRGIN  
PLASTICS.”

## MEGAPROJECT IN ZWEDEN

### Ging Ad Rem meteen internationaal?

**Brian Noppe:** "Nee. Aanvankelijk bouwden we de machines voor de Galloo Groep. Pas vanaf 2011 brachten we de gepatenteerde technologie ook aan de man bij schroot- en recyclagebedrijven. Maar zo'n sorteerinstallatie verkoopt natuurlijk niet als een brood. Het beslissings- en gunningsproces dat zich na onze voorstudies ontspint, neemt al snel enkele jaren in beslag.

Ons eerste grote externe order viel dan ook pas in 2014 binnen, maar het was wel meteen een van de mooiste referentieprojecten tot nog toe. Voor het Zweedse Stena Recycling bouwden we de grootste verwerkingslijn voor zwaar shredderafval ter wereld, goed voor 30 à 35.000 ton aluminium op jaarbasis."

## STERK INTERNATIONAAL IMAGO

### Hoe speelt een onbekende Vlaamse kmo het klaar om zo'n megadeal binnen te halen?

**Brian Noppe:** "De Groep Galloo staat in de recyclagewereld bekend als een bedrijf dat zuivere recyclagefracties aflevert. Hun sterke reputatie ging ons dus voor. De eerste grote contracten haalden we binnen via hen, om vervolgens het circuit van internationale vakbeurzen te verkennen.

Stilaan haalden we ook de banden aan met FIT. Naast subsidies en ondersteuning voor beursdeelnames trokken we met FIT al op prospectiereis naar Italië, Polen en Roemenië. En in december namen we deel aan de economische missie naar Japan, waar we recent onze eerste installatie bouwden."

## REGIONALE FOCUS HOUDEN

### Welke strategie hanteren jullie om nieuwe markten aan te boren?

**Brian Noppe:** "In de beginjaren reageerden we vooral op de vragen die binnenliepen vanuit ons netwerk in het algemeen en de Groep Galloo in het bijzonder. Dat zorgt ervoor dat onze projecten momenteel erg verspreid zitten, maar dat we nergens diep in de markt zitten.

Daar gaan we de komende jaren verandering in brengen. Meer focus op een aantal landen in combinatie met commerciële versterking: we nemen de adviezen uit de Exportmeter van FIT ter harte. Vooral het VK en Scandinavië zijn interessante markten voor ons. Net als Spanje trouwens, waar we momen-

"DE STERKE REPUTATIE VAN DE GROEP GALLOO GING ONS VOOR."

teel een eerste installatie opstarten. Verder beweegt er heel wat in Centraal- en Oost-Europa, vooral op het vlak van elektronicaschroot."

## GERECYCLEERD VS. 'VIRGIN'

### De EU schroeft de milieuwetgeving ook steeds verder op. Brengt dat voor jullie nieuwe businesskansen mee?

**Brian Noppe:** "Zeker! Zo zouden er plannen in de maak zijn om bedrijven te verplichten een minimumaandeel van gerecycleerde plastics te verwerken in hun producten. Vandaag worden gerecycleerde plastics nog altijd een beetje als minderwaardig beschouwd ten opzichte van de zogeheten virgin plastics. Maar komt die wetgeving erdoor, dan zouden gerecycleerde plastics juist duurder kunnen worden. Dat zal recyclagebedrijven zin geven om te investeren in de opschaling van hun installaties."

## CONCURRENTIE VAN HANDEN

### Jullie hebben een eerste project beet in Japan, lonken nu ook andere markten in het Verre Oosten?

**Brian Noppe:** "Ja en nee. Hopelijk zullen er nog installaties volgen in Japan zelf en andere rijkere Aziatische landen. Maar waar de loonkosten erg laag zijn, moeten geautomatiseerde systemen opboksen tegen handenarbeid. In India, Maleisië en Indonesië, bijvoorbeeld, sorteren ze nog veelal manueel de metaalmixen.

Daar zijn er trouwens nog geen shredders voor autowrakken actief, dus er is ook geen markt voor onze sorteertechnologie. Hetzelfde verhaal voor Latijns-Amerika en Afrika: afval wordt daar nog vaak verbrand, waarna de metalen eruit geraapt worden. Dat komt omdat de milieuwetgeving minder streng is of ontbreekt."

## GOEDKOOP NAAR HET STORT

### Koesteren jullie ook plannen in de Noord-Amerikaanse markt?

**Brian Noppe:** "Hoewel het gigantische afzetmarkten zijn, zijn de VS en Canada nog niet echt klaar voor onze technologie. In sommige Amerikaanse staten is het storten van shredderafval zo goedkoop dat bedrijven weinig redenen hebben om het te valoriseren.

Daar bestaan ook geen inzameldiensten voor huishoudtoestellen, zoals Recupel bij ons. En veel afval vertrekt op vrachtschepen richting Verre Oosten. Al komt

"OM PLASTICS UIT AUTO-SHREDDER-RESIDU TE HALEN, BLIJKT ONZE TECHNOLOGIE HET MEEST PERFORMANT."

daar toch stilaan verandering in. China, bijvoorbeeld, weigert al gemengd afval uit het buitenland.”

## MEEST PERFORMANT

**De technologie van Ad Rem is gepatenteerd, zijn er ook concurrerende systemen op de markt?**

**Brian Noppe:** “Onze concurrentie komt vooral uit machineland Duitsland. Daar hebben ze soortgelijke sorteersystemen, maar zonder die sterke focus op autoshredderresidu. Daarnaast zijn er grote schrootbedrijven die met hun eigen engineeringteam sorteerinstallaties bouwen.

Om plastics uit autoshredderresidu te halen, blijkt onze technologie wel het meest performant. Daarom ook is het consortium van Toyota en Veolia bij ons komen aankloppen om de grootste scheidingsinstallatie voor plastics op Japanse bodem te bouwen.”

## ZELFLERENDE SYSTEMEN

**Jullie unieke sorteertechnologie opent wereldwijd deuren. Broeden jullie nog op nieuwe toepassingen of andere niches binnen recyclage?**

**Brian Noppe:** “Om onze scheidingsprocessen nog nauwkeuriger te maken, zetten we al innovatietrajecten op met KU Leuven en VLAIO. Daar zijn intussen alweer nieuwe patenten uit voortgekomen. Met AI en machinelearning willen we onze systemen dan weer zelflerend maken.

Wij bekijken dus andere toepassingen, zoals elke gezonde onderneming. Maar de focus blijft wel op metaal en plastics, want daar ligt nog massa's onontgonnen potentieel. Zo wordt van alle plastics wereldwijd amper 5 à 6% gerecycleerd.”

“EUROPESE RECYCLAGE-BEDRIJVEN WILLEN KLAARSTAAN VOOR HET MOMENT DAT DE EU MET STRENGERE RICHTLIJNEN KOMT.”

## DIAGNOSE VAN OP AFSTAND

**Kunnen jullie rekenen op tussenpersonen in de verschillende doelmarkten?**

**Brian Noppe:** “Doorgaans zetten we partnerships op met verdelers van complementaire machines. Zij spotten opportuniteiten voor ons binnen hun netwerk en spelen de leads door. Vanuit hun expertise voeren ze soms ook zelf reparaties uit of onderhouden ze onze installaties.

Bij een panne bellen wij wel eerst in op de installatie om van op afstand de diagnose te stellen. Lukt dat niet, dan schakelen we onze partner in of vliegt een van onze ingenieurs over.”

## SUPERVISIE TER PLAATSE

**Staan die lokale partners ook in voor de installatie van nieuwe machinelijnen?**

**Brian Noppe:** “Ontwerp, engineering en bouw gebeurt in Vlaanderen. Vervolgens wordt alles in containers verscheept naar de bestemming. Lokale techniekers bouwen de installatie op, onder supervisie van onze mensen. Ook voor de eigenlijke opstart zijn we ter plaatse.

Voor het project in Japan hebben bouw en opstart een jaar geduurd. Dat is langer dan normaal, omdat lockdowns en de bijbehorende bevoorradingsproblemen roet in het eten kwamen gooien.”

## MINDER AFHANKELIJKHEID

**Vandaag verkeert de wereld opnieuw in crisismodus, weegt dat op jullie business?**

**Brian Noppe:** “Absoluut! De prijzen van componenten en staal gingen door het dak, waardoor onze marges op verkochte projecten verkleinden. Momenteel spelen vooral de sterk fluctuerende olieprijs, waar de prijs van plastic aan gekoppeld is. Gelukkig is dat niet ongewoon in onze sector en blijven grote spelers hun investeringen plannen op langere termijn. Europese recyclagebedrijven willen klaarstaan voor het moment dat de EU met strengere richtlijnen komt.

Maar aan elk nadeel hangt ook een voordeel: de opeenvolgende crisissen hebben ons doen inzien dat we onafhankelijker moeten worden van andere regio's in de wereld. Voor energie, maar net zo goed voor allerlei grondstoffen. Dus het belang van urban mining zal verder toenemen.”

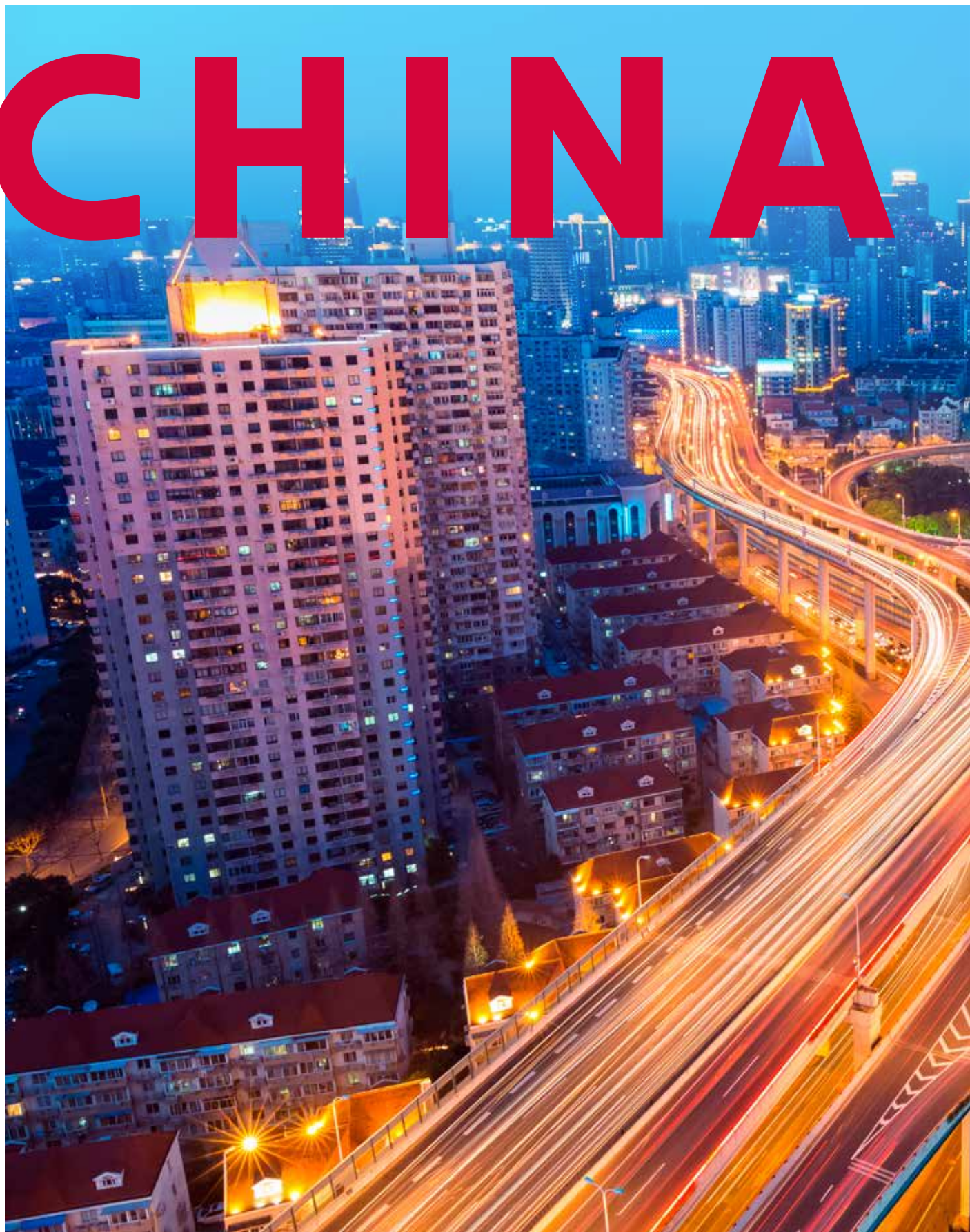
## KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

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



# DOSSIER

# CHINA







# EEN HOGESNELHEIDSTREIN DIE U NIET MAG MISSEN

GEDULDIG MAAR VASTBERADEN. ZO MOET U CHINA BESPELEN VOLGENS ONZE VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGERS (VLEV'S) EN TECHNOLOGIEATTACHÉ (TA). EN MET DE NODIGE VOORBEREIDING OOK. WANT WIE DENKT DAT CHINA NOG DE FABRIEK VAN DE WERELD IS, HEEFT NIET GOED OPGELET. DE TWEEDE WERELDECONOMIE IS VOLWASSEN GEWORDEN: MADE IN CHINA IS NU MADE BY CHINA. HET GEVOLG IS DAT DE OPPORTUNITEITEN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS ER VANDAAG VOLLEDIG ANDERS UITZIEN DAN PAKWEG 10 JAAR GELEDEN. FIT HELPT U GRAAG OM DIE NIEUWE BUSINESSCONTEXT TE VERTALEN NAAR EEN SUCCESVOLLE EXPORTSTRATEGIE. MADE FOR CHINA, ZEG MAAR. IN DIT ARTIKEL LICHTEN WE AL EEN TIJPE VAN DE SLUIER OP. WELKOM IN HET MODERNE CHINA.

## FIT BESTRIJKT HET HELE LAND

China en de EU zijn elkaars belangrijkste handelspartners voor goederen. Bovendien wijst alles erop dat de oosterse grootmacht dit decennium de VS nog van de troon zal stoten als 's werelds grootste economie. Logisch dus dat FIT er uitgebreid aanwezig is met drie VLEV's. Vanuit Peking, Shanghai en Guangzhou begeleiden zij Vlaamse ondernemers die hun exportdroom willen waarmaken. Voor de steun aan techbedrijven heeft FIT bovendien een Science & Technology Office.



### FIT PEKING

VLEV: Koen De Ridder

Werkgebied:

Peking, Gansu, Hebei, Heilongjiang, Henan, Jilin, Liaoning, Ningxia Hui, Qinghai, Shaanxi, Shandong, Shanxi, Tianjin, Tibet en Xinjiang Uygur



### FIT SHANGHAI

VLEV: Frank Van Eynde

Werkgebied:

Anhui, Chongqing, Hubei, Jiangsu, Shanghai, Sichuan en Zhejiang

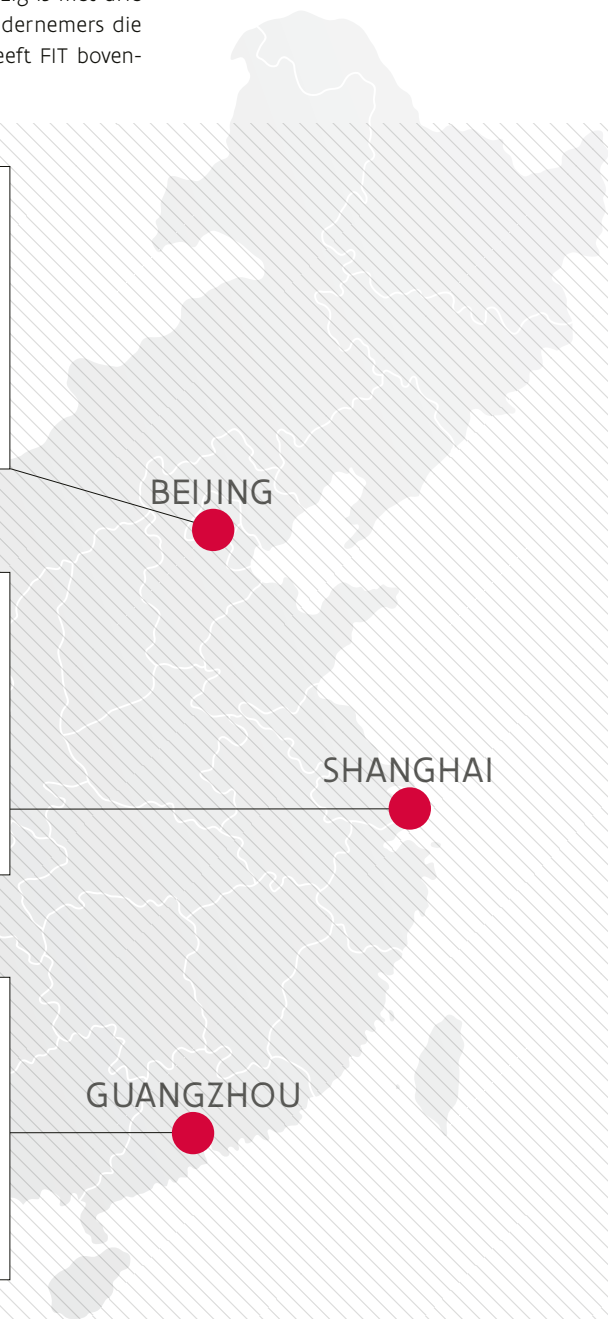


### FIT GUANGZHOU

VLEV: Eva Verstraelen

Werkgebied:

Fujian, Guangdong, Guangxi Zhuang, Guizhou, Hainan, Hunan, Jianxi en Yunnan



### CHINA SCIENCE & TECHNOLOGY OFFICE

Om Vlaamse technologiebedrijven te ondersteunen en samenwerking met buitenlandse technologiebedrijven en investeerders op te zetten heeft FIT wereldwijd 10 Science & Technology Offices. Een daarvan bevindt zich in Guangzhou. Peter Tanghe is er verantwoordelijk voor Digital Tech, healthtech en Climate Tech.



**Koen De Ridder:** "Peking is het politieke centrum. De meeste centraal geleide staatsbedrijven hebben hun hoofdkwartier in de hoofdstad en in Noord(oost)-China. De voornaamste "doorgangspoorten" van de Nieuwe Zijderoute, de spoorweg die China met het westen verbindt, liggen in het noordwestelijke en noordoostelijke deel van China. Die fameuze landroute, waar China zwaar in geïnvesteerd heeft, loopt door

Kazachstan, Rusland, Wit-Rusland en Polen tot aan de grote logistieke terminals van Duisburg, Tilburg, Genk en Luik. Voor veel bedrijven betekent die treinroute een sneller en groener alternatief dan het trage zeevervoer.

**Eva Verstraelen:** "Het zuiden staat dan weer gekend om zijn vrijere businessklimaat. De centrale regering heeft hier minder impact en zakenlui zijn opener. Het is niet voor niets dat de meest innovatieve technologiehubs, start-ups en scale-ups hun wieg hebben in Shenzhen, het Silicon Valley van China. Sectoren als IT, cleantech, healthtech en biotech boomen er als nooit tevoren. Handig is ook dat de bedrijven in het rijke zuiden nauwe banden hebben met de 10 ASEAN-landen, waaronder Singapore, Indonesië en Maleisië."

## 3 TIPS OM DE CHINESE CONSUMENT TE BESPELEN

Onze VLEV **Eva Verstraelen** woont al bijna 3 jaar in Guangzhou en deelt haar inzichten over de Chinese consument.

### #1 MAAK EEN CHINESE FEESTDAGENKALENDER

"Feestdagen zoals Chinees Nieuwjaar, Chinees Valentijn en Double 11 zijn topdagen om te verkopen. Zo was Double 11 – of het vrijgezellenfestival – oorspronkelijk gelanceerd als een moment waarop vrijgezellen zichzelf een cadeau gaven. Inmiddels is dat moment uitgegroeid tot een commerciële stunt van ongeëvenaarde schaal. De nationale dagverkooprecords sneuvelen jaar op jaar, dus je speelt er maar beter vroeg genoeg op in."

### #2 GEBRUIK ENKEL PREMIUM VERPAKKINGEN

"Al is je product nog zo uniek, steek je het in een eenvoudige plastic zak, dan zullen je verkoopcijfers eronder lijden. Zit het daarentegen in een grote doos met veel goud en rood, dan vliegt het de deur uit – zeker wanneer het als geschenk is bedoeld. Iets dat geïmporteerd is én er duur uitziet, staat gelijk aan gegarandeerde kwaliteit."

### #3 MAAK VAN KLANTEN-SERVICE EEN PRIORITEIT

"Chinese consumenten hechten veel belang aan de reputatie van een merk. Ratings en recensies zijn dan ook heel belangrijk. Wie online lof oogst, mag zich aan een stijgende verkoop verwachten, en omgekeerd. Maak het klanten zo makkelijk mogelijk. Voorzie makkelijke betalingen, snelle leveringen, een vlekkeloze service na verkoop etc."

### Is het aan te raden om bij een eerste prospectieis meerdere steden aan te doen?

**Eva Verstraelen:** "Voor beginnende exporteurs is het zeker voldoende om zich te concentreren op de vier voornaamste metropolen: Peking, Shanghai, Guangzhou en Shenzhen. Afhankelijk van de sector is er meestal een die er bovenuit steekt. Welke dat is kunnen Vlaamse bedrijven aan ons vragen. Maar we helpen hen evengoed om interessante beurzen en events te detecteren en om geschikte businesspartners te vinden. Een succesvolle prospectieis staat of valt met een goede voorbereiding. Daar denkt FIT graag bij mee."

**Koen De Ridder:** "En moet je meerdere steden aandoen, dan sta je met het vliegtuig snel in een andere stad. Ook hogesnelheidstreinen zijn overigens een aangenaam en veilig vervoersmiddel. In mijn ambtsgebied, bijvoorbeeld, kan je per trein het 1.134 kilometer lange traject tussen Beijing en Xi'an, de stad waar zich veel autonijverheid bevindt, afleggen in 4 uur en 20 minuten. Voor de 693 kilometer tussen de Chinese hoofdstad en Zhengzhou, een belangrijke assemblage-hub, doe je er 2 uur en 46 minuten over."

## GEZONDHEID BOVEN ALLES

### China is een continent op zich, met aandacht voor zowat alle economische sectoren. Maar zijn er toch uitschieters als het gaat om kansen?

**Frank Van Eynde:** "Zeker. En die uitschieters zijn voor iedereen vrij raadpleegbaar. Ze staan immers in de vijfjarenplannen van de Communistische Partij. Dat zijn in principe blauwdrukken van waar het land naartoe wil. Zo focust het recentste vijfjarenplan (2021-2025) – al het 14e in de rij – onder meer op hernieuwbare energie, koolstofarme ontwikkeling, technologische innovatie, landbouw, slimme verstedelijking en een vergrijzende bevolking. Daar zit de volgende jaren het staatsgeld."

**Peter Tanghe:** "Een speciale vermelding is er voor healthtech. Na de VS is China de grootste healthtechmarkt ter wereld, dubbel zo groot als die van Japan. Door de opkomst van heel wat private Chinese biotech- en medtechbedrijven hebben



Vlaamse bedrijven er bovendien veel potentiële partners bij voor certificatie en commercialisering van therapieën en toestellen op de Chinese markt. Deze Chinese bedrijven zijn ook actief op zoek om hun aanwezigheid op de Europese markt uit te breiden, wat een opportuniteit is voor samenwerking in Vlaanderen. Voor wie meer wil weten, schreef FIT onlangs een marktstudie die vrij verkrijgbaar is op de website.”

**Koen De Ridder:** “Gezondheid is een brandend thema in China. Ook in de ruime zin. Denk aan luchtkwaliteit en een beter leefmilieu, maar evengoed aan welvaartsziektes zoals obesitas en diabetes. Zo gooien bedrijven die gespecialiseerd zijn in onder meer voedingssupplementen, suikervrije voeding en wond- en huidverzorging hier hoge ogen. De gezondheid van alle gezinsleden, jong en oud, is prioritair. En tel daar gerust de huisdieren bij. Honden en katten zijn voor veel mensen hun enige metgezel of dienen bij koppels ter vervanging van kinderen. Hun gezondheid en welzijn tellen dus ook mee.”

“WIE DE KANSRIJKSTE SECTOREN  
WIL KENNEN, MOET VOORAL  
HET VIJFJARENPLAN LEZEN.”

FRANK VAN EYNDE, VLEV IN SHANGHAI

## GEZOCHT: EEN NIEUWE DIGITALE STRATEGIE

**Een sectoroverstijgende trend is de enorme opmars van e-commerce. Wat houdt dat in voor Vlaamse exporteurs?**

**Eva Verstraelen:** “China is het eerste land waar de digitale retailverkoop de fysieke verkoop van de eerste plaats stootte. Laat dat gerust even bezinken. Intussen kopen meer dan 780 miljoen Chinezen geregeld hun favoriete producten in een webshop. Kortom, exporteurs kunnen niet anders dan meegaan met deze trend. Grensoverschrijdende e-commerce opent evenwel veel deuren. De lijst met goedgekeurde producten die via e-commerce het land binnen mogen, wordt elk jaar langer. In onze marktstudie over e-commerce in China vind je er alles over.”

**Frank Van Eynde:** “Je webshop – in het Mandarijn, uiteraard – lanceer je dan via een van de grote platformen: Tmall Global, Little Red Book, Kaola, JD Worldwide etc. Enkele tips voor een succesvolle online verkoop: gebruik enkel kwaliteitsvolle afbeeldingen en sluit partnerschappen voor het dagelijkse beheer van je webshop en de logistieke keten. Daarnaast moet je bereid zijn om veel te investeren in marketing. E-commerce in China is vindingrijk, sociaal en speels, met een grote rol voor influencers. Opvallend is niet zo eenvoudig, maar marketing kan ook via een partner. Tot slot, oefen geduld uit. Het zal even duren voor de consumenten hun weg naar jouw webshop vinden.”

**Zijn er nog tips rond digitale strategie waar exporteurs beter rekening mee houden?**

**Eva Verstraelen:** “Overschat het belang van je website en sociale media zoals Instagram, LinkedIn en Facebook niet. Die tellen in China niet mee. Veel is simpelweg niet toegankelijk en zakenlui hebben er ook geen interesse in. De digitale wereld van Chinezen ziet er volledig anders uit. Ze lezen bijvoorbeeld ook hun mails niet. Dat vinden ze een ouderwets communicatiemiddel. Wat staat er het best wél op je visitekaartje: een WeChat-profiel.”

**Frank Van Eynde:** “WeChat dient vooral voor dagelijkse communicatie, maar het gaat veel verder dan platformen zoals WhatsApp. Je kan via WeChat je lunch bestellen, je auto-onderhoud plannen, een afspraak bij de tandarts maken en nog veel meer. In zekere zin vervangt WeChat ook je website, want je kan er productinfo op plaatsen. Lang verhaal kort, waar en hoe je klanten benadert, is iets om vooraf over na te denken.”

“CHINESE ZAKENLUI LEZEN  
GEEN MAILS. ALLES VERLOOPT  
VIA WECHAT.”

EVA VERSTRAELEN, VLEV IN GUANGZHOU

## MOMENTUM KOMT TERUG

**Wat zijn de grootste troeven van China als exportmarkt?**

**Koen De Ridder:** “Je kan moeilijk naast de enorme binnenlandse markt kijken. In de grote steden langs de oostkust is er al langer veel koopkracht, maar die heeft zich de laatste jaren ook verspreid naar het binnenland. Daar ligt nu het zwaartepunt van de industriële productie, met een groeiende rijke en middenklasse tot gevolg. Daarnaast heeft de verstedelijking, onder andere in het kader van de Nieuwe Zijderoute, zich verder doorgezet tot aan de grenzen met Centraal-Azië. Ook daar groeit de koopkracht snel. Een goed voorbeeld hiervan zijn de steden Khorgas en Karamay.”

**Frank Van Eynde:** “De Chinese middenklasse wordt al op ruim 500 miljoen mensen geschat. Dat is meer dan de totale bevolking van de EU. Bovendien is er ook een grote markt voor luxeproducten. De rijke klasse is maar een fractie van de totale bevolking, maar in China kom je dan wel al snel aan 10 tot 20 miljoen mensen.”

**Eva Verstraelen:** “Andere belangrijke troeven zijn onder meer het stabiele politieke klimaat, een digitale en fysieke topinfrastructuur, een sterk juridisch kader en de gestage economische groei. Die combinatie vind je niet overal in Azië terug.”

## Waarom is het nu wel of niet het geschikte moment om de sprong te wagen?

**Koen De Ridder:** Covid is van tijdelijke aard. Als China straks weer de deuren opent, liggen er ongetwijfeld weer meer en nieuwe kansen. Chinese en internationale ondernemers zullen die trachten te benutten, dus je wacht beter niet te lang af. Maak daarom nu je huiswerk, lees het vijfjarenplan, informeer je zoveel mogelijk over de Chinese markt via seminaries en masterclasses, en hou er rekening mee dat de Chinese partner of klant waarmee je straks te maken krijgt, enorm gedigitaliseerd is.”

**Frank Van Eynde:** “Nu is het moment om voor te bereiden. Win informatie in over de Chinese markt en zakencultuur, bescherm je intellectuele eigendom, klop aan bij gemengde Kamers van Koophandel voor tips, creëer een WeChat-account, vertaal promomateriaal naar het Mandarijn ... Veel mogelijkheden en bij zowat elke mogelijkheid kan FIT ondersteunen.”

“DE AANSLEPENDE  
EFFECTEN VAN DE  
COVIDPANDEMIE  
HEBBEN DE KAARTEN  
BINNEN CHINA  
HERSCHUD. ONS ADVIES:  
BLIJF IN HET SPEL EN  
BENUT DE NIEUWE  
KANSEN.”

KOEN DE RIDDER, VLEV IN PEKING

## 5 WEETJES VOOR SUCCESVOLLE ZAKENRELATIES

### 1. CHINEZEN ZEGGEN ZELDEN 'NEEN'

“Lokale zakenlui proberen te allen tijde conflictsituaties te vermijden. Dat maakt dat het heel aangename mensen zijn in de omgang, maar ook dat je moeilijk in hun hoofd kan kijken. Een enthousiaste reactie wil niet altijd zeggen dat ze ook voor je idee gewonnen zijn. Vraag daarom altijd na bij je tolk of Chinese partner hoe zij de reactie inschatten en hou een slag om de arm.” – Frank Van Eynde

### 2. DEALS SLUIT JE NIET IN EEN VERGADERZAAL

“Waar dan wel? Op restaurant of in een karaokebar. Vertrouwen is cruciaal voor een gezonde zakenrelatie en zoiets bouw je beter op in een informele setting. Bereid je daarom voor om lang te tafelen en veel te klinken. Dat houdt uiteraard ook in dat je geregeld naar China reist. Een langeafstandsrelatie is gedoemd om te mislukken.” – Eva Verstraelen.

### 3. ER ZIJN VÉÉL ETIQUETTEREGELS

“Een selectie: zit altijd tegenover de persoon met een gelijkwaardige functie, kom op tijd en liefst te vroeg, de gast zit altijd het verste van de deur, je chopsticks mogen niet naar iemand wijzen, respecteer ouderen.

Verdiep je in deze regels vóór je afreist. Veel wordt met de mantel der liefde bedekt, maar wie het meteen bij het rechte eind heeft, zal scoren.” – Frank Van Eynde

### 4. EEN CONTRACT ALS MOMENTOPNAME

“Contracten staan in China niet in steen gebeiteld. Er zijn altijd elementen die later nog kunnen wijzigen. Hou er dus rekening mee dat een contract in de eerste plaats een momentopname is van een zakenrelatie – zelfs na ondertekening. Ook hier spelen vertrouwen en persoonlijk contact een grote rol. Wat op papier staat, dient vooral ter ondersteuning van de relatie, niet omgekeerd.” – Koen De Ridder

### 5. PARTNERS VOOR HET HELE LAND BESTAAN NIET

“Tenzij je de taal, cultuur en handelsregels goed kent, zal je een Chinese partner nodig hebben. Maar let op met wat die beloven. Niemand kan bijvoorbeeld het hele land bestrijken. Geef ook geen exclusiviteit aan één partner en raadpleeg altijd een van de FIT-kantoren of andere Vlaamse bedrijven voor meer informatie over je mogelijke zakenpartner.” – Koen De Ridder

Meer weten over de Chinese zakencultuur? Lees ons landendossier China op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).



## INTELLECTUELE EIGENDOM IN CHINA: WAT U MOET WETEN

China heeft zijn reputatie niet mee wanneer het over intellectuele eigendom (IE) gaat. Maar het land heeft al tal van inspanningen gedaan om zijn bestaande nationale wetgeving rond IE (beter) te harmoniseren met de internationale wetgeving. China is lid van internationale organisaties zoals WIPO, en is ook toegetreden tot een aantal internationale akkoorden waarin de bescherming van IE wordt vastgelegd. Madrid Protocol (merken) en het TRIPS-verdrag zijn voorbeelden.

Ook op het vlak van de handhaving van IE-rechten werden inspanningen geleverd. Niet in het minst omdat in het China van vandaag innovatieve bedrijven zelf hameren op een goede bescherming. Het is dus wel degelijk mogelijk om ook in China je IE te beschermen en die rechten te handhaven.

### ENKELE TIPS

- Hou er rekening mee dat IE-rechten **territoriaal geregeld** zijn. Als u bescherming wil in China, dan moet u ook proactief uw IE-rechten regelen/registreren. Dat is ook het geval wanneer u bescherming in andere landen wil: heeft u geen IE-recht in een bepaald land, dan kan uw product/dienst/werk in dat land vrij gekopieerd worden.
- Er zijn **verschillende IE-rechten**. Elk IE-recht heeft zijn eigen reikwijdte qua bescherming. Bekijk welke IE-rechten in China van toepassing zijn op uw vinding: er zijn namelijk een aantal verschillen tussen de Chinese en de Belgische/Europese wetgeving. In China kan bijvoorbeeld ook een gebruiksmodel gedeponeerd worden. Zo'n gebruiksmodel (utility model)

beschermt de technische kenmerken van een product of proces, maar de drempel van uitvinderswerkzaamheid ligt lager dan bij een uitvindingsoctrooi.

- Ga na **welke modaliteiten van toepassing** zijn op die rechten: zo is de beschermingsduur van auteursrecht, dat ook software beschermt, in China beperkt tot 50 jaar na overlijden van de auteur. In Europa en de VS is dat tot 70 jaar na het overlijden. In China wordt ook aangeraden het vrijwillige registratiesysteem voor auteursrecht te gebruiken.
- Stel **goede contracten** op met voldoende aandacht voor geheimhoudingsclausules en beperk zo veel mogelijk de toegang tot kritische informatie.
- **Monitor** nauwgezet de markt en **reageer** op namaak via de verschillende kanalen.

IE is een belangrijk instrument in het innovatielandschap, maar nog belangrijker is dat Vlaamse bedrijven zich voldoende technologisch differentiëren om een voorsprong te behouden!

Nuttige link [https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/regional-helpdesks/china-ipr-sme-helpdesk\\_en](https://intellectual-property-helpdesk.ec.europa.eu/regional-helpdesks/china-ipr-sme-helpdesk_en)



## TESTIMONIAL BROUWERIJ DE HALVE MAAN **BOB BOGAERT** GENERAL MANAGER

BROUWERIJ DE HALVE MAAN ZETTE IN 2015 VOET AAN DE GROND IN CHINA. VANDAAG HEEFT DE BRUGSE STADSBROUWERIJ ER EEN IMPORTBEDRIJF EN EIGEN VERKOOPKANTOREN. VOORAL STRAFFE HENDRIK VALT ER ERG IN DE SMAAK. CHINA GENERAL MANAGER **BOB BOGAERT**:

**“VOOR GEÏMPORTEERDE VOEDING EN DRANKEN IS ER VEEL INTERESSE, ZEKER ALS HET OVER AUTHENTIEKE PRODUCTEN MET EEN MOOI VERHAAL GAAT.”**

Brouwerij De Halve Maan is vandaag in meer dan 40 landen actief, waarvan veruit het grootste potentieel in China zit. Bob Bogart: “Vanaf de jaren 2030 wordt de Chinese middenklasse de grootste ter wereld, het geknipte doelpubliek voor betaalbare luxe producten. Voor geïmporteerde voeding en dranken is er veel interesse, zeker als het over authentieke producten met een mooi verhaal gaat.”

### **HELFT VAN VERKOOP VIA E-COMMERCE**

Hoe het allemaal begon voor de Bruggelingen? “Heel kleinschalig, door in Beijing enkele dozen Straffe Hendrik aan de man te brengen. Na enkele jaren vanaf afstand te werken, openden we in 2018 ons kantoor in Shanghai. Zelf kwam ik in 2019 aan boord en zette ik volop in op de uitbreiding van onze distributie en het verhogen van onze merkbekendheid.” “Momenteel zijn we al actief in de grote megapolissen van het land, groot-Beijing, groot-Shanghai en de Parelrivierdelta. Met onze geografische expansie gaan we ook de komende jaren door, om uiteindelijk zoveel mogelijk grootstedelijke gebieden te bereiken.”

Via hun importbedrijf verkopen de Bruggelingen aan groothandelaars en distributeurs. Meer dan de helft van

de verkoop loopt via online retailers, een sterk groeiend segment. Daarnaast zijn ze vooral in de horeca aanwezig en in enkele supermarkten binnen het luxesegment.

### **CONTROLE OP MERK EN BIERCULTUUR**

“Naast de rol als importeur hebben we ook eigen teams ter plaatse in onze verkoopkantoren in Shanghai en Beijing”, legt Bob Bogaert uit. “Een bewuste keuze! Niet alleen om ter plaatse vertrouwensrelaties uit te bouwen met onze afnemers, maar ook om controle te houden over de merken en de Belgische biercultuur. Zo zien onze mensen er geregeld op toe dat de bieren volgens de regels van de kunst worden getapt en in de juiste glazen op tafel komen.”

COVID zette in 2022 nog altijd een rem op de verkoop van De Halve Maan in China. Dit jaar is de impact zelfs groter dan in 2021. Maar er is goede hoop op versoepelingen vanaf het 14e Volkscongres in maart 2023. “We verwachten dat onze omzet gezond zal groeien de komende jaren”, besluit Bob Bogaert. “Vandaag is vooral Straffe Hendrik populair in China, maar we willen de Chinese bierliefhebber ook meer in contact brengen met Brugse Zot en ons witbier Blanche de Bruges.”



## TESTIMONIAL UGENT-SPIN-OFF EN MEDTECHPIONIER FEOPS MATTHIEU DE BEULE CEO EN CO-FOUNDER

UGENT-SPIN-OFF EN MEDTECHPIONIER FEOPS HEEFT EEN CLOUDOPLOSSING OM SNEL EN NAUWKEURIG TE VOORSPELLEN HOE EEN PATIËNT ZAL REAGEREN OP EEN BEPAALD IMPLANTAAT. ZE MAKEN ER OPMARS MEE IN DE WESTERSE MEDISCHE WERELD. NU IS VOOR DE GENTENAARS HET MOMENT AANGEBROKEN OM OOK DE CHINESE MARKT TE BETREDEN. CEO EN CO-FOUNDER MATTHIEU DE BEULE:

### “HOPELIJK IS HET PARTNERSHIP MET DE CHINESE MARKTLEIDER DE START VAN DUURZAME GROEI”

“Minimaal-invasieve chirurgie is nog niet courant in China, in tegenstelling tot in het Westen”, vertelt Matthieu De Beule. “Denk aan Transcatheter Aortic Valve Implantation (TAVI), waarbij de hartspecialist een aortaklep vervangt via een katheder in de liesslagader. Bij ons worden er al 100.000 van die ingrepen uitgevoerd op jaarbasis, tegenover een paar duizend in China.”

#### UITNODIGING VOOR CARDIOLOGENCONGRES

Er ligt dus een groot potentieel voor die minimaal-invasieve technieken, en bijgevolg ook voor de software van FEops. Matthieu De Beule: “We vermarkten onze oplossing door partnerships te sluiten met de producenten van de implantaten. Concreet voor TAVI domineren enkele lokale spelers de Chinese markt, dus een partnerschap met een van hen was de logische stap voor ons.”

Mede dankzij de financiële steun van FIT kon FEops zijn technologie al meermaals voorstellen op internationale artsencongressen. Matthieu De Beule: “Op een van die congressen pikten Chinese artsen onze oplossing op. Prompt kregen we een uitnodiging voor een presentatie op

een Chinees cardiologencongres. Waaruit dan weer de eerste verkennende gesprekken volgden met lokale producenten van hartkleppen.”

#### VERTROUWEN WINNEN NEEMT VEEL TIJD

FEops besliste in zee te gaan met Venus Medtech, Chinees marktleider voor TAVI. Eerst toonden de Gentse experts via enkele kleine projecten de meerwaarde aan van hun oplossing voor een van de producten. Matthieu De Beule: “Op dit moment loopt er al een veel grootschaliger R&D-project om de toegevoegde waarde van FEops HEARTguide na te gaan voor hun volledige portfolio.”

“Het vertrouwen winnen van je zakenpartner is een werk van lange adem”, stipt de CEO aan. “Hopelijk is dit partnership met de Chinese marktleider voor TAVI de start van een duurzame groei voor onze software. Al moeten we eerlijk zijn: de aanhoudende coronarestricties bemoeilijken onze besprekingen, die bij voorkeur face-to-face gebeuren. Daarom blijven we toch in de eerste plaats focussen op Europa en de VS, regio's waar we een grotere slaagkans hebben.”

#### OP DE AGENDA

##### GROEPSZAKENREIS BIOTECH, GEZONDHEID EN FARMA – CHINA'

Van 14 tot 18 mei 2023

Samen met essencia en FlandersBio organiseert FIT deze groepszakenreis voor Vlaamse bedrijven actief in biotech, gezondheid en farma, die willen zakendoen in China. We stellen voor hen een b2b-afsprakenprogramma op maat voor. Tijdens deze groepszakenreis bezoeken we Shanghai, Nanjing en Peking.

##### GROEPSZAKENREIS 'START2EXPORT2 CHINA'

Van 15 tot 21 oktober 2023 (data onder voorbehoud)

Is China nog een nieuwe markt voor u? Dan is een grondige voorbereiding essentieel. Daarom organiseren FIT en Voka Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant dit begeleidingstraject. Deze groepszakenreis naar Peking is daarin een van de stappen.

Meer info vindt u op [www.flanderstrade.be](http://www.flanderstrade.be).

## TESTIMONIAL KCC ENTERTAINMENT DESIGN REINHART VIANE BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR

WATERPARKEN, SHOPPINGMALLS, SMURFENDORPEN ... KCC ENTERTAINMENT DESIGN HEEFT EEN INTERNATIONALE REFERENTIELIJST OM U TEGEN TE ZEGGEN. IN CHINA STREKEN DE WIELSBEKENAREN NEER IN 2013. JARENLANG VOLGDEN DE MEGAPROJECTEN ELKAAR OP, TOT COVID EN DE VASTGOEDCRISIS DE PAUZEKNOP INDRUKTEN. OVER DE TOEKOMST IS BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR **REINHART VIANE** VOORZICHTIG POSITIEF:

### **“WE HEBBEN VERTROUWEN IN DE CHINESE MARKT, MAAR ONZE DOORSTART ZAL KLEINSCHALIGER ZIJN.”**

KCC – Karting Concept Company – zag in 2000 het licht als designbureau voor kartingcomplexen. Hun specialisatie bracht hen tot in Hongkong, Saudi-Arabië en Rusland. Parallel met de regionale uitbreiding kwam ook een verbreding van de activiteiten naar entertainment- en themaparken, shoppingmalls en water- en ijsattracties.

#### **JOINT-VENTURE MET CHINESE AGENT**

“Vergelijk ons met de architect van je woning”, vertelt Reinhart Viane. “KCC Entertainment Design staat in voor het design en de realisatie van entertainmentprojecten. Productie van attracties of decoratie doen we niet zelf, daarvoor omringen we ons met gespecialiseerde leveranciers. Onze projecten variëren in omvang van 1.000 m<sup>2</sup> tot enkele hectares.”

In 2013 werd KCC benaderd door een vertegenwoordiger met een stevig netwerk in China. De groeiende middenklasse zou er helemaal klaar zijn voor onze formules. Reinhart Viane: “We waagden de sprong en gingen een samenwerking aan met een Chinese agent. Het was de start van vijf gouden jaren, met grote projecten in onder meer Wuhan, Jinan, Nanjing en Qingdao.”

#### **KIND AAN HUIS BIJ PROJECTONTWIKKELAARS**

“We waren kind aan huis bij de grote projectontwikkelaars, zoals Wanda Group en Kaisa Group. China heeft geen traditie van entertainmentcomplexen, dus ze bouwden volledig op onze expertise en ervaring. Het minpunt voor

ons was dat er lokaal ook geen operationele ervaring was, het was echt onontgonnen terrein.”

De sterke hiërarchie in de bedrijfswereld was serieus wennen voor de West-Vlamingen. Reinhart Viane: “Je moet je een weg banen tot aan de beslissingnemer. Elke beslissing die in de loop van het onderhandelingsproces is genomen, kan plots weer worden teruggeschreefd.”

#### **DEEP-DIVE IN DE BELEVINGSCULTUUR**

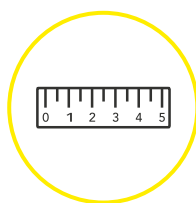
Verder moet je een deep-dive doen in de Chinese cultuur om je in te leven in hun ervaringswereld of specifieke traditionele details. Onze vertegenwoordiger diende meermaals als vertaler tussen de Europese en Chinese business- en belevingscultuur.”

Toen het partnership met hun Chinese partner op de klippen liep, ging KCC Entertainment Design op eigen houtje verder en realiseerden ze nog een aantal mooie referentieprojecten in Shanghai, Guangzhou en Nanning. Reinhart Viane: “In 2017 draaiden we maar liefst 60 à 70% van onze omzet in China. Tot de vastgoedcrisis en vervolgens de coronapandemie de entertainmentbusiness bevroren. Door snel en accuraat te handelen hebben we onze businessfocus gelukkig tijdig kunnen verleggen.”

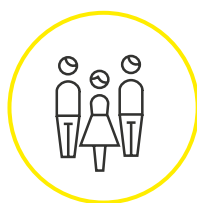
Reinhart Viane: “Nu de Chinezen het zero-Covid-beleid stilaan loslaten, komt er licht aan het einde van de tunnel. Maar hoe de vastgoedmarkt zal evolueren, dat blijft koffiedik kijken. Toch blijven wij erin geloven en ons lokale team staat nog altijd paraat. Al zal de doorstart kleinschaliger zijn. Een explosie van nieuwe business zit er nog niet in.”

# FACTSHEET CHINA

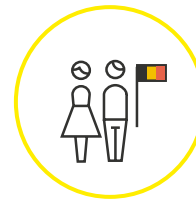
FLANDERSTRADE.BE



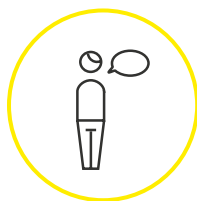
**Oppervlakte**  
9.596.961 km<sup>2</sup>  
(= 314 x België)



**Aantal inwoners**  
1,4 miljard



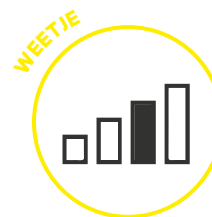
**Aantal ingeschreven Belgen  
in China: 1.393 (2022)**



**Officiële taal**  
Chinees (Mandarijns)



**Munteenheid**  
Chinese Yuan – Renminbi



**Met een bbp van 14,7 biljoen dollar  
is China de op 1 na grootste economie  
ter wereld (na de VS).**

## Risico van ondernemingsklimaat



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse export naar China € 7,2 miljard (2021)

- 30,7% Chemie en farmaceutica
- 15,5% Machines, mechanica, elektr(on)ische apparatuur en componenten
- 11,8% Kunststoffen
- 8,5% Hout
- 7,5% Optica en precisieapparatuur

## Top 5 Vlaamse import uit China € 22,7 miljard (2021)

- 30,6% Machines, mechanica, elektr(on)ische apparatuur en componenten
- 15,7% Transportmaterieel
- 10,7% Diverse goederen
- 9,1% Chemie en farmaceutica
- 7,5% Onedele metalen



# TELEX

**FLANDRIEN KAAS** uit Wervik scoort opnieuw met zijn harde goudse kazen. Nadat de kaasmaker eerder het 'Handmade in Belgium'-label en de titel 'ambassadeur Lekker van bij ons' verzilverde, sleept het nu ook 3 medailles in de wacht op de World Cheese Awards in Wales. Met goud voor Flandrien Oud, zilver voor Flandrien Gerijpt en brons voor de Grand Cru bevestigt het ambachtelijke familiebedrijf zijn sterke internationale reputatie. Aan de 34e editie van het jaarlijkse toptreffen voor kaasmakers namen ruim 4.400 kazen uit 42 landen deel. Die werden beoordeeld door een jury van liefst 250 kaasexperts.

////STOP////

De 23-jarige **CHARLOTTE BLANCKE** uit Deinze zorgt voor een primeur. Nooit eerder haalde een landgenoot het podium op de James Dyson Awards. Met 'Ivvy', een draagbare infuus pomp voor thuisgebruik, schopte de studente productontwikkeling het tot derde beste in de prestigieuze ontwerpwedstrijd. Ze haalde het van ruim 2.000 ontwerpers uit 29 landen. Charlotte hoopt haar prototype nu samen met een medisch bedrijf verder te ontwikkelen en op de markt te brengen.

////STOP////

Bij de Genkse bedrijven **PAINTING WITH LIGHT** en **DEUSJEVOO** weten ze met hun geluk geen blijf. Het Belgische tv-format 'James The Musical' werd bekroond met de Gouden Roos en dat succes is deels aan hen te danken. Deusjevoov zorgde voor het studioddecor en Painting with Light voor het licht- en videodesign. Die laatste ontving ook een Thea Award voor de uitwerking van de beeld-, licht- en soundeffecten van Quake, een museum in Lissabon. In vorige edities kreeg het team van Luc Peumans al Thea Awards mee naar huis voor de effecten van twee darkrides, ééntje in Walibi en in Polen.

////STOP////

**VELDEMAN GROUP**, het Limburgse bedrijf van het bekende beddenmerk Velda, neemt Maison de la Literie over. Zo'n 300 Franse beddenspecialzaken komen hierdoor in Vlaamse handen. De samenwerking tussen beide bedrijven gaat al een hele tijd terug en in 2012 nam Veldeman Group al 50% van het kapitaal van Maison de la Literie over. Dat aandeel wordt nu opgetrokken tot 100%. Door de overname beheert het Limburgse bedrijf een geïntegreerde keten, van fabrikant tot eindverdelers.

////STOP////

# 20.000.000

Zoveel kunstvezels telden de Oost-Vlaamse grasmatten op het WK voetbal 2022. De speciale terreinen worden aangelegd in het Al Bayt en Iconic Lusail stadion. Het Zeelse bedrijf **GRASSMAX SYSTEMS** maakt daarbij gebruik van een hybride grastechnologie waarbij de kunstvezels de natuurlijke graswortels sterker verankeren in de grond. Dit zorgt voor extra stabiliteit van het speelveld en minder schade aan de grasmat tijdens de wedstrijd.

Tweemaal prijs voor **FAST FORWARD**, het Gentse eventbedrijf dat goud en brons wegkaapte op het BEA World Festival in Rome. Die bekroning kwam er voor het Happy Rebels Festival, een event in opdracht van House of HR. Een internationale jury beoordeelde elke inzending op creativiteit, strategie, efficiëntie en kwaliteit. Happy Rebels Festival won brons in de categorie Cultural & Musical Event en goud in de categorie Incentive/Teambuilding Event.

////STOP////

Elk jaar verkiest Limburg StartUp, de start-up community van de investeringsmaatschappij LRM, de Limburgse Start-Up van het Jaar. Dit jaar viel de eer te beurt aan **OPTIFLUX**, een technologiebedrijf uit Houthalen-Helchteren dat een innovatieve methode ontwikkelde om de houdbaarheid van fruit te vergroten. Het jonge bedrijf nam het op tegen Blooloc, Raw Stadia en Deltaray. Vooral de snelle lancering en schaalbaarheid van de technologie wisten de jury te overtuigen. Optiflux richt zijn pijlen nu hoofdzakelijk op de Europese markt.

////STOP////

Hoe is het om als hacker in een digitaal netwerk in te breken? Dankzij de Limburgse gameontwikkelaars Sam Agten en **LUGUS STUDIOS** hoeft u zich dit niet langer af te vragen. Hun nieuwe game, Midnight Protocol, kreeg zelfs de felbegeerde IndieCade Award: zeg maar de Oscar voor de alternatieve videogames. In tegenstelling tot veel klassieke games, plaatst het spel de speler in levensechte situaties. Het was die intuïtieve gebruikerservaring die indruk maakte op de jury. Door de internationale erkenning ligt de weg naar het buitenland weer wat verder open.

////STOP////

Vier Limburgse brouwsels behaalden goud op de Brussels Beer Challenge, een van de grootste biercompetities wereldwijd. **TER DOLEN** uit Houthalen-Helchteren won met Ter Dolen Blond, de Breese **BROUWERIJ CORNELISSEN** met zijn Cornelissen Luxury Lager en het Maasmechelse **KOMPEL** met zijn Brown Ale én de Kompel Prion des Fleurs.

Ook de tripels en het Belgisch witbier konden weer bekoren, met goud voor Palm's Brugge Tripel, Hoegaarden en Blanche de Namur. Meer dan 1.800 bieren uit 41 landen namen deel aan de blindproefwedstrijd. In totaal gingen de Belgische brouwerijen, waaronder het West-Vlaamse **RODENBACH**, het Vlaams-Brabantse **LAMBIEK FABRIEK**, de Mechelse brouwerij **HET ANKER** met 28 gouden medailles aan de haal. Die laatste werd met zijn Gouden Carolus Whisky Infused zelfs verkozen tot 'Beste bier van de competitie'.

////STOP////

Nog meer buitenlandse bierprijzen, ditmaal op de International Beer Challenge in Londen. **BROUWERIJ HAACHT** kreeg vier zilveren lintjes voor hun biologische Super 8-pils, de Primus, de Super 8 Flandrien en de Tongerlo Tripel. Die laatste won eerder al goud als World's Best Belgian Tripel op de World Beer Awards. De internationale jury had ook oog voor ander lekker lokaal bier van bij ons. Engelken Tripel, een zelfgemaakt brouwsel van **DE BROUWENDE**, vijf biervrienden uit Berlare, was meteen goed voor goud in de categorie 'ales'. En dat amper 1,5 jaar na de lancering.

////STOP////

# TELEX

Designhuis **GARDECO OBJECTS** opende zijn allereerste monobrand-boetiek in Sydney: Gardeco by Parterre. Dat deed de Zedelgemse kunstuitgever in samenwerking met Richard Haigh, zaakvoerder van interieurconcept Parterre en jarenlange zakenpartner in Australië. Samen met de honderden high-endverdeelpunten in Noord- en Zuid-Amerika, Azië, Oceanië en Europa is deze flagshipstore een mooie internationale uitbreiding en blijft het merk trouw aan zijn missie om kunst toegankelijk te maken voor een breder publiek. In de conceptstore pronken design- en kunstobjecten van Bronzo, Vidrio, Terra, Forms & Functions en Muralis.

////STOP////

Ingenieursbureau **SWECO** en consultancybureau **FUTUREPROOFED** stellen voortaan samen hun expertise ten dienste van bedrijven en overheden wereldwijd om een klimaatstrategie te ontwikkelen, uit te voeren en daar ook gevoelig beter van te worden.

////STOP////

**DUVEL MOORTGAT** gaat Vedett white brouwen in Tianjin, dat steeds meer aan populariteit wint in China. Het witbier zal verder worden ingezet als opstapje naar andere speciaalbieren. Duvel Moortgat investeert 30 miljoen euro in de brouwerij, waar de huidige capaciteit van 200.000 hectoliter, op termijn kan worden uitgebouwd tot 500.000 hectoliter.

////STOP////

De Willebroekse schroothandelaar **BELGIAN SCRAP TERMINAL** is tot een Europese recyclagereus uitgegroeid. Al een eeuw lang is de familie Craenhals gepassioneerd door recyclen. BST verwerkt ferro- en non-ferrometalen uit afval tot een nieuwe grondstoffen voor consumptiegoederen, silo's, en noem maar op. Elk jaar verwerkt BST zo'n anderhalf miljoen ton metalen: die vertrekken na recyclage vanuit Kallo naar staalbedrijven en smelterijen, in Europa en ver daarbuiten.

////STOP////

## E-COMMERCE IN ZUID-KOREA

E-commerce wint al jaren aan populariteit en is niet meer weg te denken uit onze manier van consumeren. Covid heeft die sterke groei nog in een stroomversnelling gebracht. Ook in Zuid-Korea nam e-commerce een erg hoge vlucht. De Zuid-Koreaanse onlinemarkt is een van de grootste e-commerce markten ter wereld.

## MEDTECH IN ITALIË

De coronapandemie, met de daaruit voortvloeiende gezondheids- en economische crisis, had enorme gevolgen voor burgers, bedrijven en instellingen. Ondernemingen moesten alles geven om te overleven in een context van een daling in vraag en aanbod, alsook mogelijke liquiditeitscrises op korte termijn. Covid heeft bepaalde trends die al jaren aan de gang waren, exponentieel versneld. Deze studie belicht de Italiaanse context van de technologie op medisch-geneeskundig gebied, cruciaal voor de toekomst. Ook liggen er kansen voor Vlaamse ondernemers.



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

## DE HEALTHTECHMARKT IN CHINA

Het rapport is bedoeld als basis voor biotech-, medtech en digital health-bedrijven uit Vlaanderen om een inzicht te krijgen in de Chinese gezondheidszorgmarkt. De studie is een startpunt om de markt en potentiële partnerschappen verder te verkennen. Wanneer de internationale reisbeperkingen wegvallen, kan u maar beter voorbereid zijn. Concreet gebruiken we belangrijke contactevenementen om toonaangevende healthtechspelers uit China en Vlaanderen samen te brengen met als doel een succesvolle samenwerking op de Chinese markt.

## DE VOEDINGS- EN DRANKENINDUSTRIE IN GRIEKENLAND

De voedings- en drankenindustrie is nationaal een van de belangrijkste sectoren en de belangrijkste werkgever. Griekenland beschikt over goede klimatologische omstandigheden voor het verbouwen van groenten en fruit. Ook produceert het land voldoende vlees en vis. En toch is Griekenland een netto-importeur van voeding en dranken. Deze korte marktstudie gaat onder meer in op de verwachtingen, trends en opportuniteiten voor Vlaamse bedrijven.

## LIFE SCIENCES CLUSTERS IN DE VS 2022

De term 'life sciences' slaat op een breed gamma aan activiteiten en varieert vaak in studies en rapporten. Doorgaans omvat life sciences de ontwikkeling en verkoop van geneesmiddelen (op basis van biotechnologie of farmacie, dus met behulp van chemie), biomedische technologie en engineering, aspecten van life sciences, voedingssupplementen, landbouwproducten op basis van biotechnologie, industriële biotechnologie ... noem maar op. In deze paper ontdekt u meer over de life sciences clusters in de VS.

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

# FINANCIËLE STEUN

## STOP MET DENKEN 'DA'S NIETS VOOR MIJ'

UW INTERNATIONALISERING ONDERSTEUNEN, DAT IS ONZE MISSIE. EN DAAR KOMT SOMS OOK FINANCIËLE STEUN BIJ. VOOR BEURSDAELNAMES OF PROSPECTIEREIZEN, BIJVOORBEELD. TWEE SUBSIDIES – DE BIJZONDERE CRISISSTEUN BREXIT EN HET STARTERSPAKKET INTERNATIONALISERING – KREGEN ONLANGS EEN UITGEBREIDE UPDATE.



**Ilke Bliki**, Brexit-coördinator bij FIT: "Ook al gingen we ondertussen het derde jaar van het EU-VK-handelsakkoord in, de impact van het vertrek van het VK uit de EU blijft nog altijd ingrijpend voor tal van Vlaamse ondernemingen. Logisch ook, het was jarenlang de op drie na grootste handelspartner van Vlaanderen."

### OP MAAT GESNEDEN

"We hebben onlangs de steunmaatregel Bijzondere Crisissteun Brexit, of kortweg de Brexit-subsidie, grondig herwerkt én uitgebreid", vertelt **Caroline Steensels**, diensthoofd Subsidies bij FIT. "Dat hebben we in nauw overleg met de bedrijven gedaan. Zo sluit deze Europese subsidie nu maximaal aan op hun noden en behoeften en kunnen meer bedrijven er aanspraak op maken én voor een hoger subsidiebedrag."

### INTERESSANTERE VOORWAARDEN EN TOEPASSINGSGBIED

Caroline Steensels: "Concreet kunnen ondernemingen **vanaf twee medewerkers** op de payroll een aanvraag indienen en beperkte personeelskosten komen ook in aanmerking. Het aanpassen aan het nieuwe normaal vraagt tijd én creativiteit van onze bedrijven. Daarom mogen ze **maximaal drie Brexit-subsidieprojecten** indienen voor heel diverse acties en kosten!" "Dat zijn bijzonder interessante voorwaarden, zeker omdat de Brexit-subsidie **90% van de aanvaarde kosten** dekt. Dat is een pak meer dan bij onze andere subsidies. Wie in aanmerking



komt, zet dan ook beter eerst in op deze steunmaatregel. Ben je Brexit-geïmpacteerd en had je voor 2023 beursdeelnames, prospectiereizen of bedrijfscommunicatie gepland, neem dan zeker contact op met FIT om na te gaan welke subsidie het beste is voor je bedrijf”, tipt Caroline Steensels.

Ilke Bliki: “Vaak is het VK de eerste stap voor uitvoer buiten de EU. Door de Brexit moesten vele Vlaamse exporteurs leren wat een HS-code was en wat Incoterms betekenden wanneer ze uitvoeren buiten de EU. Vooral de nieuwe douaneformaliteiten en -procedures vormen een uitdaging. De Britse markt opgeven na al hun zware investeringen wilden bedrijven uiteraard liever niet, maar soms dwong een gebrek aan middelen hen ertoe. Of we zagen dat ze hun activiteiten op de Britse markt op een lager pitje zetten en hun exportpijlen elders richtten.”

Caroline Steensels: “Ook dan kunnen we hen helpen met de Brexit-subsidie. Want deze steunmaatregel **is niet uitsluitend beperkt tot initiatieven op de Britse markt. Ze is wereldwijd inzetbaar.** Vlaamse ondernemingen die nieuwe markten willen verkennen als alternatief voor of aanvulling op de Britse markt, worden zo eveneens geholpen.”

Momenteel loopt er een **oproep van 19 december tot 15 februari 2023 14 uur**. Ook in de rest van het jaar zullen we regelmatig oproepen lanceren, maar wacht niet te lang met uw aanvraag. Op 31 december 2023 stopt deze interessante Europese steunmaatregel. Ontdek alle informatie over de subsidie Bijzondere Crisissteun Brexit [www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/bijzondere-exportsteun](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/bijzondere-exportsteun).

## STARTENDE EXPORTEURS GEZOCHT

Caroline Steensels: “Ons Starterspakket Internationalisering hebben we eveneens in samenspraak met de bedrijven aangepast. We hebben deze eenmalige forfaitaire subsidiecheque **verhoogd van 7.000 naar 9.000 euro**. Dus wil u, als Vlaamse startende exporteur, de internationale markt aftasten met uw innovatieve producten of diensten én ontving u nog nooit eerder een FIT-subsidie? Dan is deze populaire steunmaatregel iets voor u.”

## DE VOLGENDE OPROEP IS GEPLAND BEGIN MAART 2023

Ontdek alle informatie over de subsidie Starterspakket Internationalisering op [www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/starterspakket-internationalisering](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/subsidie/starterspakket-internationalisering)

## FIT KOMT NAAR U TOE

Om u zo volledig mogelijk te informeren over deze **nieuwe kansen en financiële oplossingen**, trekken we deze maand naar de Vlaamse provincies. We maken een stand van zaken op en we blikken ook vooruit naar wat er in 2023 nog zal veranderen voor u als uitvoerder naar het VK. Tijdens de netwerkreceptie kan u bovendien **persoonlijk spreken** met onze Brexit-adviseurs, Brexit-subsidie-adviseurs en adviseurs Internationaal Ondernemen in deze provincie.

### PROGRAMMA

- 18-18.30 UUR** infosessie ‘Twee jaar handels- en samenwerkingsakkoord tussen de EU en het VK’
- 18.30 – 19 UUR** infosessie ‘Financiële ondersteuning FIT’
- 19 – 21 UUR** netwerkreceptie met collega-ondernemers en FIT-experts

### DATA EN LOCATIES

- 9 JANUARI 2023** Redloft, Hugo van der Goesstraat 17A, 9000 Gent
- 10 JANUARI 2023** Kasteel ter Ham, De Maillé de la Tour Landrylaan 2, 1820 Steenokkerzeel
- 11 JANUARI 2023** Ter Eeste in Brouwerij Rodenbach, Spanjestraat 133, 8800 Roeselare
- 16 JANUARI 2023** C-mine-Paardenstallen, C-mine 10, 3600 Genk
- 19 JANUARI 2023** The Chapel & The Cellar, Sint-Romboutskerkhof 2, 2800 Mechelen

## ONTDEK ALLE DETAILS EN SCHRIJF U IN OP:

[www.flandersinvestmentandtrade.com/export/acties-events/begin-het-nieuwe-jaar-met-nieuwe-kansen-binnen-en-buiten-het-vk](http://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/acties-events/begin-het-nieuwe-jaar-met-nieuwe-kansen-binnen-en-buiten-het-vk). Inschrijven kan tot 3 dagen voor het event.

**VOLG ONS VIA DE NIEUWSBRIEF, WEBSITE EN SOCIALE MEDIA OM ALS EERSTE OP DE HOOGTE TE WORDEN GEBRACHT.**

# ZIJ WAAGDEN AL HUN KANS

SUBSIDIEAANVRAGEN HEBBEN DOORGAANS DE REPUTATIE DAT ZE COMPLEX EN ZWAAR ZIJN. BIJ FIT STREVEN WE ER STEEVAST NAAR OM DAT ZO LAAGDREMPELIG MOGELIJK TE MAKEN. BOVENDIEN STAAT BIJ ONS DE KLANT VOOROP. WE BRENGEN HEN BIJVOORBEELD OP DE HOOGTE VAN STEUNMAATREGELEN ALS WE WETEN DAT ZE IN AANMERKING KOMEN. BIJ VRAGEN STAAN WE KLAAR OM TE ONTZORGEN EN BEGELEIDEN. ZELFS ALS AANVRAGEN ZIJN INGEDIEND, NEMEN WE CONTACT OP ALS BIJSTURING NODIG IS.

De volgende drie klanten hebben op dit moment van schrijven – midden december – hun aanvraag voor de Brexit-subsidie ingediend, maar kennen het resultaat nog niet. Toch wilden ze hun

ervaring delen. Mogelijk denkt u nu: “Da’s misschien dan toch iets voor mij, ik waag mijn kans!” Dan is ons opzet alvast geslaagd. In alfabetische volgorde:

## TESTIMONIAL ANNABEL TEXTILES CHRISTOF VERMEERSCH CEO

DE GENTSE PRODUCENT ANNABEL TEXTILES MAAKT STOFFEN VOOR DE MEUBELINDUSTRIE, INTERIEUR EN AUTOMOTIVE MARKT. DIE BRENGEN ZE INTERNATIONAAL AAN DE MAN, ONDER MEER IN HET VK.

### “DE BREXIT-SUBSIDIEAANVRAAG IS VOOR ONS DE BOOST: WE GAAN ER FLINK TEGENAAN!”

“We hebben in de voorbije jaren een zwaar omzetverlies moeten incasseren in de Britse markt. Als bedrijf rechtstreeks door de Brexit, maar ook de sector ter plaatse tekende er 30 tot 40% omzetverlies op. En niet alleen onze branche, maar ook de Britse economie ging in dalende lijn. Daarbovenop gaf de coronacrisis mokerslagen. Een bijzonder moeilijke cocktail van factoren om in te opereren.”

subsidieaanvraag gaf al een boost om commercieel wat assertiever de markten op te gaan.”

“Zo zullen we in twee richtingen werken. In de diepte: in het VK gaan we meer inzetten op onze interieurpoot en onze contacten met interieurarchitecten opdrijven. Daarnaast zullen we deelnemen aan internationale vakbeurzen om zo onze afzetmarkt te diversifiëren.”

#### OP TWEE FRONTEN

“Door de stuggere douaneprocedures en de moeilijker inklaring, kozen meer Britse bedrijven ervoor om in eigen land te bestellen. We hebben verschillende programma’s opgezet om te onderzoeken hoe we kunnen compenseren en wat we extra kunnen doen. De Brexit-

#### TIP VOOR HET SUBSIDIEDOSSIER



INFORMEER U GRONDIG EN LAAT U BEGELEIDEN DOOR FIT.

#### NOG VRAGEN?

Over de Brexit-subsidie: [subsidie@fitagency.be](mailto:subsidie@fitagency.be) of  
over Brexit in het algemeen: [brexit@fitagency.be](mailto:brexit@fitagency.be).

Over de subsidies van FIT in het algemeen: [subsidies@fitagency.be](mailto:subsidies@fitagency.be)

## TESTIMONIAL MAES MATTRESS TICKING JÜRGEN VAN DAMME CFO

VOOR MAES MATTRESS TICKING WAS DE BREXIT-SUBSIDIE GEEN ONBEKEND GEGEVEN. TWEE JAAR GELEDEN HEBBEN ZE OOK EEN BEROEP GEDAAN OP DEZE STEUNMAATREGEL. NU DIENDE DIT ZWEVEGEMSE TEXTIELBEDRIJF OPNIEUW EEN DOSSIER IN, EN BEGIN 2023 VOLGT HET DERDE, WAARMEE ZE OPTIMAAL GEBRUIKMAKEN VAN DE AANGEBODEN ONDERSTEUNING VAN FIT.

### “AANZET OM NA TE DENKEN OVER ACTIES VOOR MAXIMALE GROEI”

“Maes Mattress Ticking produceert zowel weefsel als breisel, twee soorten stoffen met verschillende eigenschappen, maar met hetzelfde doel, namelijk matras-tijk maken. Weefsel is waardevoller en laat fijnere dessins toe. Belangrijk in het mid- tot highsegment waarin onze producten zich bevinden. Het VK is vooral een weefselmarkt, en met 35% ook onze belangrijkste afnemer van weefsel.”

### NIEUWE MARKTEN EN SEGMENTEN VERKENNEN

“Om de eerste Brexit-moeilijkheden het hoofd te bieden, hebben we met onze eerste steun ingezet op digitalisering. Ook konden we – dankzij onze uitstekende relatie met onze Britse klanten – met hen rond de tafel zitten om de prijsstijgingen op te vangen, die de Brexit-formaliteiten met zich meebrachten. Samen zijn we tot een goede mix van kwaliteit en prijs gekomen.”

“Vandaag willen we de dalende trend ombuigen via productdiversificatie in het VK en door markuitbreiding naar de VS. Zo bieden we nu ook breisel aan in het VK. Daarvoor investeerden we in breimachines die de look geven van weefsel, wat toch belangrijk blijft voor de Engelse markt. Daarnaast willen we de VS als nieuwe markt ontdekken. Het potentieel in de VS voor weefsel is enorm en de samenwerking met een lokale partner biedt ons de mogelijkheid om deze volop te bewerken.”

### TIP VOOR HET SUBSIDIEDOSSIER

➤ VAT KORT EN KRACHTIG SAMEN WAT DE BEDOELINGEN ZIJN.

## TESTIMONIAL QUERCUS LABO YVES PEERAER INDUSTRIAL PHARMACIST MANAGING PARTNER

QUERCUS LABO BEDIENT GENEESMIDDELENDISTRIBUTEURS IN EIGEN LAND, DE EU EN – TOT DE BREXIT PLAATSVOND – OOK IN HET VK. VEELAL ZIJN DAT GENERIEKE MEDICIJNEN, DIE GEPRODUCEERD ZIJN IN HET VERRE OOSTEN EN INGEVOERD IN DE EU. NADAT HET GENTSE LABO DE STALEN ONTVANGT VAN DE FARMABEDRIJVEN, STAAT HET IN VOOR DE KWALITEITSCONTROLE EN GEEFT HET NA DIE ANALYSE HET LOT FINAAL VRIJ NAAR DE MARKT. SINDE DE BREXIT HEEFT QUERCUS LABO NOODGEDWONGEN ZIJN ACTIVITEITEN IN HET VK STOPGEZET.

### “ALS HET LUKT, ZAL DE WERKGELEGENHEID BIJ ONS STIJGEN, MAAR OOK IN HET VK”

“Onze klassieke manier van werken is geldig onder de EU-GMP-wetgeving voor alle EU-landen. Maar sinds de Brexit moeten de goederen worden bemonsterd en ingevoerd in de EU als ze in de EU zijn geanalyseerd op kwaliteit en vrijgegeven.”

### ZOEKTOCHT NAAR ALTERNATIEVEN

“Om onze klanten uit het VK ook na de Brexit te kunnen servicen, was een nieuwe logistieke en fysieke flow van deze geneesmiddelen nodig. Maar daarvoor ontbrak het ons aan de middelen en kennis om alles correct uit te werken.”

“Met de Brexit-steun willen we een specialist inschakelen die deze logistieke, fiscale en douane-technische hordes neemt. Daarnaast zullen we op marketingvlak hernieuwde focus kunnen zetten om deze specifieke flow aan klanten en prospects uit het VK uit te leggen. Eventueel is het zelfs een opportuniteit om ook anderen te helpen die met dezelfde Brexit-problematiek kampen.”

### TIP VOOR HET SUBSIDIEDOSSIER

➤ ZO HEBBEN WE VOORAF POTENTIËLE SPECIALISTEN AANGESPROKEN OM DE OMVANG VAN DIT PROJECT JUIST IN TE SCHATTEN.

# GEZOCHT: KMO'S DIE MEE WILLEN BOUWEN AAN EEN DUURZAME GLOBAL FOODTURE

MEER DAN EEN VIERDE VAN DE WERELDWIJDE UITSTOOT VAN BROEIKASGASSEN KOMT UIT DE AGRIFOODSECTOR. BLIJVEN WE OP DEZELFDE MANIER VOEDING PRODUCEREN VOOR DE ALMAAR GROEIENDE WERELDBEVOLKING, DAN STIJGT DAT AANDEEL TEGEN 2050 ZELFS NAAR DE HELFT. DAAROM SLAAN ZEVEN VAN DE GROOTSTE EUROPESE SECTORCLUSTERS DE HANDEN IN ELKAAR. MET GLOBAL FOODTURE LEIDEN ZE DE BROODNODIGE TRANSITIE NAAR KLIMAATNEUTRALITEIT IN DE AGROVOEDINGSINDUSTRIE. EN DAT BIEDT PERSPECTIEVEN VOOR INNOVATIEVE VLAAMSE KMO'S ACTIEF IN DE SECTOR.

### GLOBAL FOODTURE IN EEN NOTENDOP

**WAT?** Een samenwerkings- en internationaliseringsproject voor innovatieve Europese kmo's in de agrovoedingsindustrie.

**WAAROM?** Disruptieve innovaties die de klimaatopwarming kunnen verminderen, faciliteren en introduceren op de globale markt, met Azië als focus.

**WIE?** De grootste Europese sectorclusters, waaronder Flanders' FOOD, trekken het project dat gesteund wordt door het Europese subsidieprogramma COSME. Hiervoor werken ze o.a. nauw samen met FIT en Enterprise Europe Network. Het project kadert binnen het structurele partnerschap tussen Fevia Vlaanderen, FIT en Flanders' FOOD (2022-2026) om de internationale positie van Vlaamse voedingsbedrijven te versterken.

### INTERNATIONAAL PODIUM VOOR INNOVATIES

Het wereldwijde voedingssysteem duurzamer maken, dat gaat niet over een nacht ijs. En al zeker niet alleen. Via intensieve internationale samenwerkingen, baanbrekende technologische innovaties en doorgedreven ondersteuning timmeren Flanders' FOOD, Food & Bio Cluster Denmark, Foodvalley NL (Nederland), Vitagora (Frankrijk), ITC (Slovenië), FOOD+i en Packaging Cluster (Spanje) aan de weg via Global Foodture.

Flanders' FOOD, de speerpuntcluster voor de Vlaamse agrovoedingsindustrie, is mede-initiatiefnemer van dit ambitieuze project. **Emma Sidgwick, Innovation Manager bij Flanders' FOOD:** "De Vlaamse agrifoodsector zit bomvol veelbelovende kmo's die met hun (bio)technologische, circulaire en duurzame ontwikkelingen het klimaat positief kunnen beïnvloeden. Maar om écht het verschil te maken, moeten ze doorbreken op de internationale markt."

En dat is niet altijd makkelijk – toch niet als je op jezelf bent aangewezen. "Daarom verkennen we vanuit Flanders' FOOD hoe we **de kmo's in ons netwerk het beste kunnen helpen om hun innovaties te internationaliseren**. Zeven Europese speerpuntclusters scharden zich achter Global Foodture, met een enthousiast internationaal netwerk en ijzersterke exportstrategie tot gevolg."



## HOE AZIË EN EUROPA ELKAAR AANVULLEN

De focus ligt specifiek op groeiemarkten voor klimaatmitigatie: **innovaties die de omvang of snelheid van de klimaatopwarming beperken**. Emma Sidgwick: "Vooral Azië toonde veel potentieel in onze marktanalyses. Als het dichtstbevolkte continent opent het een enorme consumentenmarkt voor een duurzamere agrovoedingsindustrie – zeker door een opkomende middenklasse. Bovendien zetten **Singapore, Thailand, Japan en Zuid-Korea** al stevig in op innovatie. Niet toevallig onze doelmarkten."

"Om de maatschappelijke impact te maximaliseren, zorgt Flanders' FOOD voor **kennissuitwisseling**. Zo onderzoeken we hoe Vlaamse kmo's een toegevoegde waarde kunnen bieden aan de waardeketen in deze Aziatische landen, en hoe Aziatische partners 'gaps' in onze technologieën kunnen opvullen."

### OP NAAR EEN DUURZAMER VOEDINGSSYSTEEM VIA DRIE INNOVATIETHEMA'S:



**VALORISATIE VAN BIOMASSA EN NEVENSTROMEN**



**ALTERNIEVE EIWITTEN**



**VERTICAL FARMING, STADSLANDBOUW EN -AQUACULTUUR**

Biedt u een antwoord op een van deze hot topics in de agrovoedingsindustrie én wil u uw innovaties introduceren in Singapore, Thailand, Japan of Zuid-Korea? "Global Foodture zet uw kmo op de sneltrein naar interessante doelmarkten. Bovendien bouwt u actief mee aan een duurzamer globaal voedingssysteem."

#### KENNIS & CONTACTEN

- **thematische workshops** waarin Vlaamse en Aziatische kmo's hun technologieën aan elkaar voorstellen
- **trainingsprogramma's en marktonderzoek** om uw export af te trappen en de Aziatische bedrijfscultuur te leren kennen
- **online matchmaking** om samenwerkingskansen te spotten en meteen te grijpen

#### INDIVIDUELE BEGELEIDING & DEELNAME AAN MISSIES

Voor een selectie van Vlaamse bedrijven gaat Global Foodture nog een stap verder. "Dertig kmo's krijgen een 'key accountmanager' toegevoegd. Die helpt onder meer meetings voor te bereiden, contacten te leggen en businessdeals binnen te halen. Diezelfde bedrijven kunnen ook deelnemen aan **doelgerichte missies naar Thailand en Singapore in 2023**."

## ENTERPRISE EUROPE NETWORK TREKT MEE AAN DE KAR

Ook Enterprise Europe Network steunt Global Foodture van bij het begin. Zo hielp toenmalig **voorzitter van de Agrifood Sector Group Patrick De Molder** projectpartners in Azië te zoeken: "Nu zetten zo'n tachtig Europese collega's van de sectorgroep mee hun schouders onder het project. Hun sector- en exportexpertise zijn een grote troef. In Vlaanderen kunnen deelnemende kmo's bij Enterprise Europe Network Vlaanderen terecht voor **concreet advies over internationalisering, business- en innovatiepartners, IPR, wetgeving, financiering en meer**. Niet alleen in de vier Aziatische doelmarkten en Europa, maar ook in andere internationale groeiemarkten."

"Bovendien hebben we dankzij onze gastorganisaties VLAIO en FIT altijd **de juiste contacten, commerciële kansen, financieringsinfo en marktkennis binnen handbereik**. Zo zijn de technologieattachés (TA's) en Vlaamse Economische Vertegenwoordigers (VLEV's) in Azië onmisbare partners met wie we een **totaalpakket voor internationalisering** aanbieden aan Vlaamse kmo's. voor innovatiesteun en -advies kunnen ze terecht bij VLAIO."

#### GLOBAL FOODTURE COMMUNITY

Meer info over Global Foodture vindt u op het online platform: **globalfoodture.b2match.io**. Daarop verzamelde Enterprise Europe Network Nederland alle boeiende activiteiten en b2b-matchmaking-sessies.

Uw kmo aanmelden voor Global Foodture? Dat kan via het platform of rechtstreeks via Emma Sidgwick: [emma.sidgwick@flandersfood.com](mailto:emma.sidgwick@flandersfood.com). Voor vragen over de internationaliseringskansen van dit project kan u terecht bij Patrick De Molder via [patrick.demolder@vlaio.be](mailto:patrick.demolder@vlaio.be).

## BEURZEN

### 1 SXSW (SOUTH BY SOUTHWEST) – AUSTIN

**Van zondag 12 maart 2023 tot woensdag 15 maart 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31/01/2023

**CONTACT?** Annemieke De Tollenaere, +32 2 504 87 33,  
annemieke.detollenaere@fitagency.be

### 2 FOOD EXPO – ATHENE

**Van zaterdag 18 maart 2023 tot maandag 20 maart 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 11/01/2023

**CONTACT?** Tshirli Sevango, tshirli.sevango@fitagency.be

### 3 GDC (GAME DEVELOPMENT CONFERENCE) – SAN FRANCISCO

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31/01/2023

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

**INSCHRIJVEN?**

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

# KALENDER

## SEMINARIE

### ④ DE MARKT VAN OVERHEIDS- OPDRACHTEN IN ALGERIJE

**26 januari 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 20/01/2023

**CONTACT?** Lise Betjes +32 2 504 87 37,  
lise.betjes@fitagency.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

# 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.**