

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

160

02\ 2023

HAMMER-IMS
MEET ZICH INTERNATIONAAL

BULGARIJE
TECHNOLOGIEHOTSPOT
EN OPKOMENDE MARKT



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
wereldwijs@fitagency.be

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

02\2023 **160**

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, Dries Luyten, 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.



EDITO

“INTERNATIONALISERING DRIJFT GROEI”

We openen deze 160e editie van Wereldwijs met het Limburgse Hammer-IMS. In hun verhaal ontdekt u waarom zij de concurrentie een stevige stap voor blijven. En van welke enorme waarde onze universiteiten zijn voor innovatieve technologiespelers. Ze overwegen om nog breder in te zetten op onze dienstverlening: vaker deelnemen aan beurzen, subsidies aanvragen om marketingmateriaal voor de Amerikaanse markt uit te werken ... Laat dit vooral uw eigen exportverhaal inspireren.

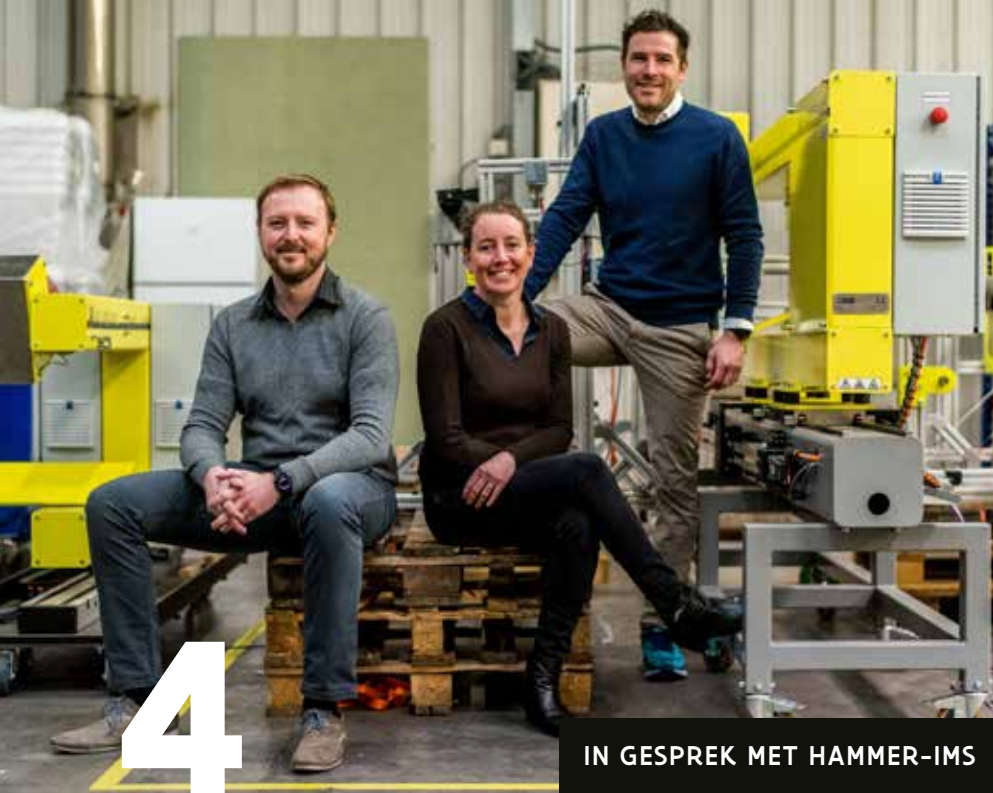
Want dat beogen we met Wereldwijs: u zin doen krijgen om uw zakelijke grenzen verder open te trekken. Naar Bulgarije, bijvoorbeeld, waar PolySto succesvol zijn plinten, wandbekleding en aanrijdbeveiligingen aan de voedingsindustrie levert. Ook voedingsgroep Vandemoortele ziet er veel potentieel. Food is inderdaad aan een sterke industrialisering bezig in Bulgarije, maar ICT en outsourcing spannen er de kroon.

Tegenwoordig is Bulgarije de op drie na aantrekkelijkste digitale hub van Europa. Voor een volledige schets van de marktsituatie zorgt onze landenexpert ter plaatse. Ze is de geknipte persoon om met een gerust gemoed uw eerste stappen in de Bulgaarse markt te zetten.

Tot slot krijgt de digitale economie, die bij uitstek internationaal is, nieuwe Europese spelregels. Bij een eengemaakte Europese markt hoort immers een eengemaakte digitale ruimte. Die moet veilig, eerlijk en transparant zijn voor alle gebruikers: van consumenten over bedrijven tot online platformen. Eveneens aanbevolen lectuur, die bijdraagt tot een sterkere concurrentiepositie van uw onderneming. Of de nieuwe wetgeving verplichtingen voor u met zich meebrengt, ontdekt u in deze editie.

Joy Donné
CEO
Flanders Investment & Trade





IN GESPREK MET HAMMER-IMS

“WE MIKTEN
METEEN
INTERNATIONAAL,
WANT DAAR
LIGGEN DE
GROOTSTE
KANSEN.”

NOEL DEFERM

8 DOSSIER

BULGARIJE

Technologiehotspot en
opkomende markt

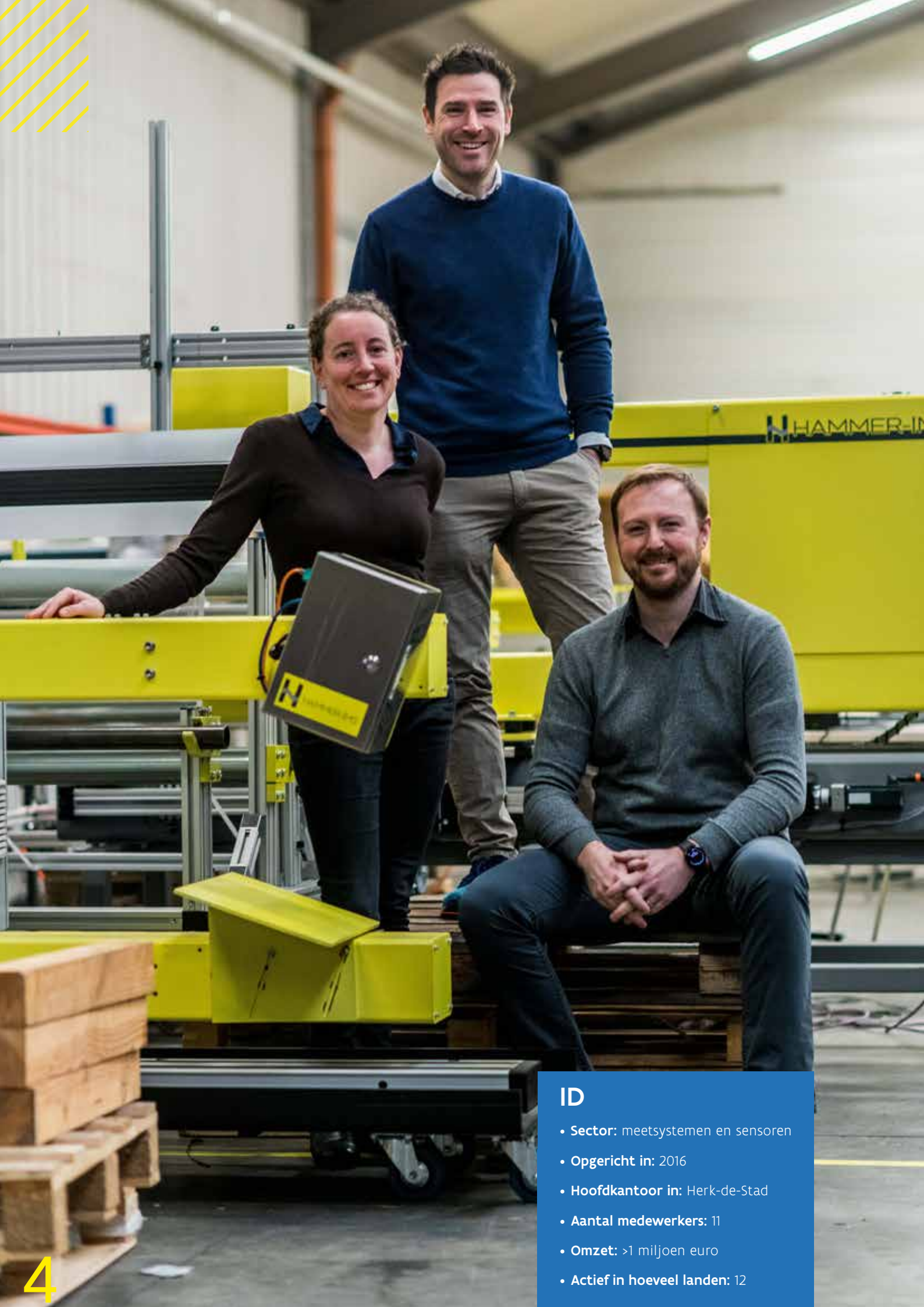
INHOUD

16 MARKTINFO

18 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

21 TELEX

22 KALENDER



ID

- **Sector:** meetsystemen en sensoren
- **Opricht in:** 2016
- **Hoofdkantoor in:** Herk-de-Stad
- **Aantal medewerkers:** 11
- **Omzet:** >1 miljoen euro
- **Actief in hoeveel landen:** 12



LIMBURGSE TECHNOLOGIETOPPER

HAMMER-IMS

MEET ZICH INTERNATIONAAL

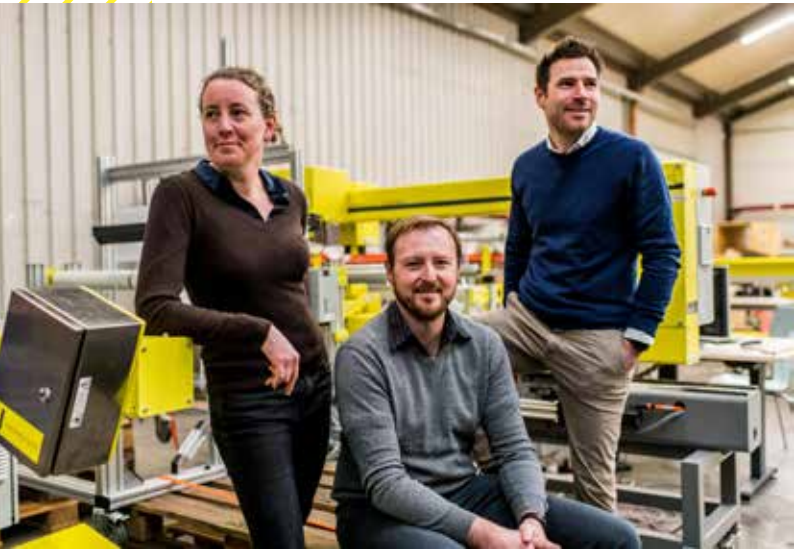
GESTAAG VEROVERT HAMMER-IMS DE WERELD VAN INDUSTRIËLE KWALITEITS-CONTROLE. IN 2016 STREEK HET TECHNOLOGIEBEDRIJF, EEN SPIN-OFF VAN DE KU LEUVEN, NEER OP DE CORDA CAMPUS IN HASSELT. ZEVEN JAAR LATER VERSCHEEPT HET ZIJN FELGELE MEETSISTEMEN VANUIT EEN NIEUWE VESTIGING IN HERK-DE-STAD NAAR TAL VAN LANDEN. IN EUROPA STAAT HAMMER-IMS AL STEVIG IN DE SCHOENEN. NA EEN RECENTE KAPITAALRONDE LONKEN OOK DE VS, HET MIDDEN-OOSTEN EN AZIË. AAN AMBITIE ALVAST GEEN GEBREK: “WE DROMEN LUIDOP DAT ‘HAMMER’ OOI SYNONIEM WORDT VOOR MEETSISTEEM. NET ZOALS MENSEN EEN BALPEN EEN ‘BIC’ NOEMEN.”

Officieel schoot Hammer-IMS in 2016 uit de startblokken, maar de roots van de onderneming gaan verder terug. Zo is het dagelijks bestuur in handen van drie studiegenoten die elkaar in Leuven ontmoetten. General manager **Noel Deferm** en technical manager **Tom Redant** richtten het bedrijf samen op. Niet veel later vervoegde operations manager **Nele Reynders** hen als eerste medewerker op de payroll.

“We leerden elkaar kennen tijdens onze opleiding Burgerlijk Ingenieur”, bevestigt Noel Deferm. “Als doctoraatstudenten voerden we samen onderzoek naar nieuwe elektrische schakelingen. Daaruit ontstond onze spin-off. Dat we in het begin konden rekenen op de technologische inbreng van de KU Leuven, was goud waard. Intussen hebben we de technologie inhouse doorontwikkeld en beschikken we over een unieke troef. In onze markt heeft niemand anders deze technologie zo goed onder de knie.”

“WE DROMEN LUIDOP
DAT ‘HAMMER’ OOI
SYNONIEM WORDT VOOR
MEETSISTEEM. NET ZOALS
MENSEN EEN BALPEN EEN
‘BIC’ NOEMEN.”

TOM REDANT



“ONZE TECHNOLOGIE ZIT OP CRUCIALE PLAATSEN IN PRODUCTIELIJNEN. BIJ EEN PROBLEEM VALT ER DUS GEEN TIJD TE VERLIEZEN, WAAR OOK TER WERELD.”

NELE REYNDERS

GROEN ALTERNATIEF

Wat maakt jullie meetsystemen zo bijzonder?

Tom Redant: “Los van het feit dat ‘meetsysteem’ het langste palindroom in het Groene Boekje is (lacht)? Al onze meet-systemen werken met elektromagnetische millimetergolven. Die M-rays vind je ook bij mobiele telefoons, wifi, satelliet-navigatie enzovoort. Wij gebruiken ze om te meten. Neem bijvoorbeeld onze meetkop, ons meest succesvolle exportproduct tot nog toe. Die sensor zendt een M-ray uit en bevat een ingebouwde klok die immens snel en nauwkeurig meet in hoeveel tijd de millimetergolf een bepaald materiaal – plastics of textiel bijvoorbeeld – doorkruist. Die informatie vertelt je heel wat over de fysieke toestand van het materiaal. Denk maar aan de dikte, het basisgewicht of andere kwaliteitsparameters.

Soortgelijke meetsystemen gebruiken daarvoor een radioactieve of nucleaire stralingsbron. Wij niet. In tegenstelling tot onze concurrenten is onze technologie helemaal groen. Om onze systemen te gebruiken, heb je dus ook geen emissievergunning nodig. Al is dat niet de enige onderscheidende factor. Ook onze innovatieve ontwerpen maken het verschil: we bouwen letterlijk een machine rond de sensor.”

INSTANT INTERNATIONAL

Voor zo’n nicheproduct is de thuismarkt allicht al snel te klein?

Noel Deferm: “Dat klopt. We mikten meteen internationaal, want daar liggen de grootste kansen. In de praktijk verkochten

we zelfs eerst in het buitenland – Frankrijk om precies te zijn – en pas later in België. De Europese markt stond dus al van meet af aan op onze radar. Intussen kijken we verder. We hebben net een kapitaalronde achter de rug om onze internationalisering in de VS, het Midden-Oosten en Azië een boost te geven.”

Hoe kreeg jullie exportaanpak vorm?

Noel Deferm: “In Europa kozen we initieel voor de directe aanpak, waarbij we potentiële klanten rechtstreeks contacteerden. Dat bleek niet zo efficiënt, dus beslisten we met handelsagenten te werken. Nu hebben we in elk land vertegenwoordigers die de lokale noden door en door kennen en onze technologie introduceren in hun plaatselijke netwerk. Dat loopt bijzonder vlot. Intussen halen we ongeveer 80% van onze omzet uit export. Vooral de voorbije drie jaar gingen we er enorm op vooruit.”

“WE ZETTEN OOK IN OP DE FYSIEKE BESCHERMING VAN ONS INTELLECTUELE EIGENDOM.”

TOM REDANT

Nele Reynders: “De vraag is nu of die aanpak buiten Europa even goed zal werken. In de VS allicht wel, op voorwaarde dat we er een lokale vestiging openen. Voor de Aziatische markt en het Midden-Oosten zijn we ons huiswerk nog aan het maken. Ook onze onderhoudsdienst en naverkoop moeten we voor elk continent apart uittekenen, al dan niet in samenwerking met partnerorganisaties. Onze technologie zit vaak op cruciale plaatsen in productielijnen. Treedt er een

probleem op met een van onze toestellen, dan kan de hele productie van onze klanten stilvallen. Op zo’n moment valt er geen tijd te verliezen en kunnen we het ons niet permitteren om een specialist uit Europa over te vliegen naar Amerika.”

AL DOENDE LEREN

Vanwaar de keuze om nu eerst op de Amerikaanse markt te focussen?

Noel Deferm: "In de VS investeren nog heel wat bedrijven in de uitbreiding van hun productiecapaciteit. Meer dan in Europa. Daar ligt dus nog een immense markt voor onze technologie die we momenteel nauwelijks ontginnen. Op dit ogenblik hebben we één machine draaien in de VS. Uit die eerste ervaring leren we wel enorm veel om onze exportaanpak vaste vorm te geven. Zeker op administratief vlak krijgen we eigenlijk het meeste al doende onder de knie. Al willen we ook samenwerken met FIT om meer op lokale beurzen aanwezig te zijn. Ook de subsidies van FIT lijken ons heel interessant, bijvoorbeeld om marketingmateriaal uit te werken voor onze nieuwe demoruimte in de VS."

Buiten Europa gelden ook andere regels rond intellectuele eigendom. Hoe gaan jullie daarmee om als jong bedrijf met een unieke technologie?

Tom Redant: "In bepaalde markten zijn patenten inderdaad eerder indicatief en niet afdwingbaar. Toch zorgen we ervoor dat onze technologie niet zomaar kan worden nagemaakt via reverse engineering. We zetten onder meer in op de fysieke bescherming van ons intellectuele eigendom. Zo gieten we onze meetkoppen in hars. Als je die openbreekt om te zien hoe de technologie in elkaar zit, dan valt alles uiteen. Op die manier blijven we de lokale concurrentie nog een aantal jaren voor."

HENGELLEN IN DE LOKALE TALENTVIJVER

Hoe schatten jullie de toekomst in voor Hammer-IMS?

Tom Redant: "We hebben een sterke intentie om te groeien. Internationalisering wordt daarbij vanzelfsprekend onze motor. Tegelijk kiezen we resoluut voor verankering van onze productie in Vlaanderen. We geloven sterk in de kracht van ons lokale ecosysteem: alle gespecialiseerde kennis en innovatieve spelers vind je hier."

Onze partnerbedrijven zijn dan weer van onschatbare waarde voor de toelevering van hoogwaardige technische onderdelen. Omgekeerd zijn zij vaak trots om met ons samen te werken. Via onze toepassingen zien ze hun componenten plotseling aan de andere kant van de wereld terecht komen. Dat werkt motiverend, ook voor ons. Je hoort soms dat productie dood

zou zijn in Vlaanderen. Niets is minder waar. Door de hoog-technologische kaart te spelen, zijn we echt wel competitief met het buitenland."

"WE GELOVEN
STERK IN DE
KRACHT EN
MEERWAARDE
VAN STAGES."

NELE REYNDERS

Met internationale groei in het vizier staat teamuitbreiding allicht hoog op de agenda?

Nele Reynders: "Absoluut. Momenteel staan er al een vijftal vacatures open en er zullen er alleen maar bijkomen. We zoeken vooral naar mensen die out-of-the-box durven te denken en zich gemotiveerd achter één doel willen scharen. Ook geloven we sterk in de kracht en meerwaarde van stages. Zo werken we onder meer samen met Thomas More Hogeschool in Geel en met Hogeschool PXL in Hasselt."

De stagiairs draaien vanaf hun eerste dag mee op de werkvloer. Zo merken ze meteen dat ze hier een concrete impact kunnen hebben. We hebben zelfs de 'Hammer-IMS Internship Fellow'-oorkonde in het leven geroepen. Studenten kunnen ernaar verwijzen in hun cv of op hun LinkedIn-profiel om hun carrièrekansen een extra duwtje in de rug te geven."

"ONZE EERSTE
BEURSSTAND
HEBBEN WE
MET Z'N DRIEËN
EIGENHANDIG
OPGEBOUWD."

NOEL DEFERM

Tom Redant: "Het is fantastisch om te zien hoe ze onze technologie in de vingers krijgen. Tegelijk kunnen wij onze voelsprietten opsteken in de lokale talentvijver. Een echte win-win in de war for talent. Momenteel telt ons team elf medewerkers. Maar binnen vijf jaar willen we met minstens vijftig zijn om onze groeiambities waar te maken."

Als afsluiter: nog een tip voor kandidaat-exporteurs?

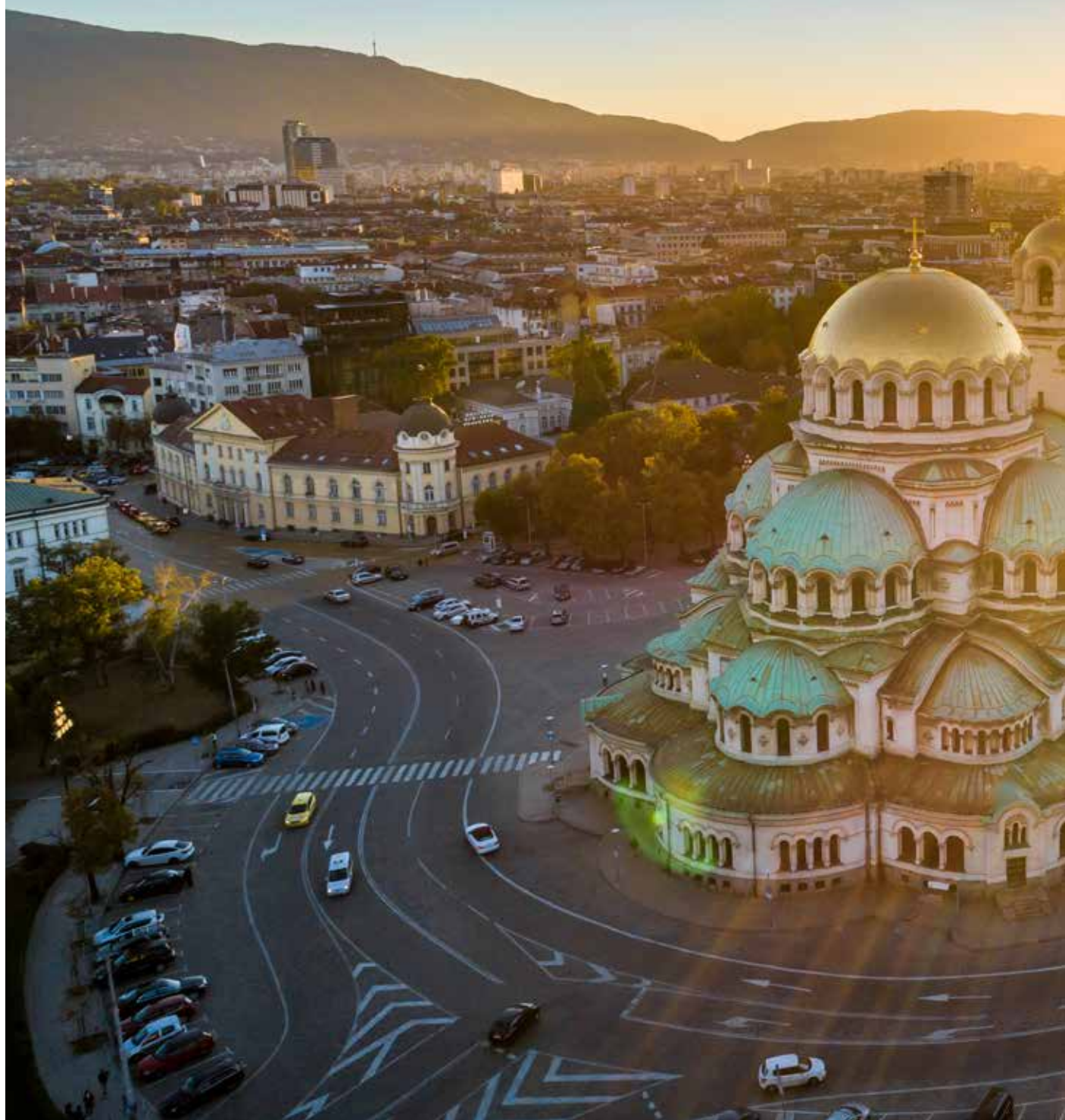
Noel Deferm: "Gewoon doen! En vooral: veel zelf doen. Onze eerste beursstand hebben we met z'n drieën eigenhandig opgebouwd. Dat kost veel tijd en energie, maar het is de moeite meer dan waard. Door als startende exporteur zelf naar de markt te trekken, krijg je er meer voeling mee en wordt de drempel om prospects te benaderen al snel een pak kleiner."

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGSproces?

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

DOSSIER

BULGA





RIJE

TECHNOLOGIEHOTSPOT EN OPKOMENDE MARKT

DE VOORBIJE DECENNIA EVOLUEERDE BULGARIJE VAN EEN PLAN- NAAR EEN VRIJE-MARKTECONOMIE MET EEN ONTLUIKENDE MIDDENKLASSE. SINDS 2007 MAAKT HET BALKANLAND DEEL UIT VAN DE EU, MAAR VOOR TOETREDING TOT DE EUROZONE BLIJFT HET VOORLOPIG IN DE WACHT-KAMER. BIJ **VELICHKA TERZIEVA**, POST-HOOFD IN ONS FIT-KANTOOR IN SOFIA, STEKEN WE ONS LICHT OP VOOR EEN UPDATE VAN DE ECONOMISCHE TOESTAND VAN HET LAND EN VAN DE ZAKENKANSEN VOOR VLAAMSE EXPORTEURS.



“BULGAREN DOEN
EERDER ZAKEN MET
EEN PERSOON DAN MET
EEN BEDRIJF.”

POSTHOOFD VELICHKA TERZIEVA:

OPNIEUW TEGENWIND

Hoe staat de Bulgaarse economie er vandaag voor?

Velichka Terzieva: “Redelijk goed, gezien de omstandigheden. Vooral in 2020 deelde de pandemie klappen uit. De economie groeide op dat moment al 5 jaar op rij met meer dan 3% en kende een historisch lage werkloosheid. Maar ze trok ook snel weer aan: in 2021 groeide het bbp alweer met 7,6% ten opzichte van 2020.

Intussen zijn we natuurlijk opnieuw in woelig vaarwater terechtgekomen door de sputterende wereldeconomie. De hoge energieprijzen en stijgende inflatie wegen duidelijk op de consumptie, al blijft de Bulgaarse economie voorlopig goed overeind. Zo wordt er slechts een lichte stijging van de werkloosheid verwacht in 2023. De algemene krapte op de arbeidsmarkt zal aanhouden en de lonen verder doen stijgen.”

STEDELIJKE MIDDENKLASSE

Hoe is het gesteld met de koopkracht van de Bulgaren?

Velichka Terzieva: “Het Bulgaarse inkomen is gemiddeld nog het laagste van de EU en er gaapt een grote kloof tussen de hoogste en laagste lonen. Maar vooral in de steden is er een opkomende middenklasse met een stijgende koopkracht. Met name de hoge lonen in de softwarebranche zitten hier voor iets tussen. Die middenklasse kan zich kwaliteit permitteren en staat open voor luxeproducten en -diensten, ook uit het buitenland. Verder groeit de aandacht voor gezonde levensmiddelen en duurzame producten in het algemeen.”

VLAMINGEN IN PLOVDIV

Waar bevinden zich de economische zwaartepunten?

Velichka Terzieva: “De hoofdstad Sofia is goed voor 43% van het Bulgaarse bbp en kan bogen op een sterke dienstensector en industriepool in de periferie van de stad. In de regio rond Varna vinden we een belangrijke industriehub, met de stad Devnya als ‘chemievallei’ van Bulgarije. Stara Zagora is dan weer dé energiehub van het land. Voor mijnbouw en metaalverwerking moet je in de streek rond Srednogorie zijn. Het centraal gelegen Plovdiv, tot slot, is de op een na grootste stad van het land en een zenuwcentrum voor zowel industrie als diensten. Daar treffen we ook een grote concentratie aan van Vlaamse investeringen.”

VERSE EU-SUBSIDIES

Hoe zien de prognoses eruit voor de komende maanden en jaren?

Velichka Terzieva: “Ondanks de vele onzekerheden ziet het er al bij al niet zo slecht uit voor de Bulgaarse economie. Het land kan tanken uit de EU-fondsen van de Operational Programs en het National Recovery & Resilience Plan. Dat NRRP heeft als doel om onder meer de infrastructuur te moderniseren, de switch te maken naar een koolstofarme economie, landbouw te verduurzamen en verder te digitaliseren. De komende 7 à 9 jaar zal Bulgarije van Europa 27 miljard euro ontvangen, wat bijna het bedrag evenaart dat het land in totaal al ontving sinds zijn toetreding.”

CORRUPTIE BESTRIJDEN

Bulgarije wordt helaas ook in één adem genoemd met corruptie ...

Velichka Terzieva: “Dat klopt, het land heeft op dat vlak een slechte reputatie. De toekenning van EU-fondsen in het kader van het NRRP hangt samen met juridische hervormingen en de naleving van de wet. Zo stelde de Europese Commissie een systeem voor de toekenning van overheidsopdrachten als voorwaarde. Om echt schoon schip te maken is een grondige hervorming van het Bulgaarse justitieapparaat absoluut noodzakelijk.”

GEVARIIEERDE DIENSTENECONOMIE

Zijn IT en outsourcing er nog altijd booming business?

Velichka Terzieva: “Absoluut! De omzet van IT sourcing en business process outsourcing – BPO – blijft jaar na jaar groeien met zo’n 20%. Het waren trouwens de enige branches die ook tijdens de pandemie meer dan standhielden. Maar ook IT-services en andere dienstensectoren doen het goed. Bovendien werkten veel Bulgaarse techbedrijven zich op van pure support naar eigen innovaties en R&D. Er is de voorbij



5 TIPS VOOR UW ZAKELIJKE ENTREE

1. LEG VOLDOENDE GEDULD AAN DE DAG, ONDERHANDELINGEN KUNNEN LANG DUREN.

2. NETWERKING STAAT HOOG AANGESCHREVEN: BULGAREN HOUDEN VAN EEN PERSOONLIJKE ZAKENRELATIE EN BESLISSINGEN WORDEN ER VAAK DOOR BEÏNVLOED.

3. GEEF DE VOORKEUR AAN FACE-TO-FACE-ONDERHANDELINGEN.

4. NEEM DE TIJD OM UW ZAKENPARTNER ECHT TE LEREN KENNEN: OPLEIDING, INTERESSES, ACHTERGROND ...

5. DE HOOFDBEWEGINGEN VOOR JA EN NEEN ZIJN OMGEKEERD.



jaren een dynamisch ecosysteem ontstaan van start-ups in onder meer fintech, AI en deep tech. Daar liggen zeker ook kansen voor Vlaamse bedrijven.

Daarnaast blijft Bulgarije een belangrijke landbouwspeler met tarwe en gerst, oliehoudende zaden, druiven, diverse groenten en tabak als voornaamste teelten. In totaal heeft het land 5 miljoen hectare aan akkers – bijna de helft van het grondgebied. Er liggen onder meer kansen voor machinebouwers en specialisten in smart agriculture.

Tot slot is het land sterk aan het industrialiseren. De industrie steunt op metaalbouw, chemie en machinebouw, maar ook automotive, farma, cosmetica en voedselverwerking komen op.”

VERTROUWEN WINNEN

Hoe anders is zakendoen in Bulgarije?

Velichka Terzieva: “Het Bulgaarse zakenleven kent een strakke hiërarchie. Knopen doorhakken gebeurt op het hoofdkantoor of door het senior management. Zo kan een onderhandelingsfase lang aanslepen.

Daarnaast hebben Bulgaren een sceptische reflex. Je moet dus het nodige geduld aan de dag leggen om het vertrouwen te winnen. Dat doe je bij voorkeur face-to-face, te meer omdat Bulgaren veel belang hechten aan de persoonlijke band met hun zakenrelaties. Anders gezegd: ze doen eerder zaken met een persoon dan met een onderneming. Alle contacten met de Bulgaarse zakenpartner in één hand houden, is een gouden tip.”

TUSSENPERSOON ÉN ADVOCAAAT

Helpt een lokale tussenpersoon om deuren te openen?

Velichka Terzieva: “Zeker! Door de taalbarrière, de gevoeligheden qua businesscultuur en de vele administratieve hindernissen raden we aan om een tussenpersoon in de arm te nemen, én een lokale zakenadvocaat.

In het FIT-kantoor in Sofia staan we paraat om beginnende exporteurs daarbij te ondersteunen. We helpen om de geknipte partij te vinden, zodat ze met een gerust gemoed hun eerste stappen in de Bulgaarse markt kunnen zetten.”

5 KANSRIJKE SECTOREN

1. AUTOMOTIVE

Met om en bij de 300 bedrijven is de automobielenindustrie een van de snelst groeiende sectoren in Bulgarije. Van alle auto's die in Europa worden geassembleerd, heeft 9 op de 10 minstens 1 onderdeel uit een Bulgaarse fabriek. Naast modernisering van de huidige infrastructuur biedt ook geavanceerde digitale innovatie belangrijke opportuniteiten.

2. HERNIEUWBARE ENERGIE

In april 2022 keurde de Europese Commissie een subsidiepot van 6,6 miljard euro goed. 38% van de middelen wordt uitgereikt om de economie koolstofarm te maken, de landbouw te verduurzamen en de biodiversiteit te vergroten. Bulgarije heeft nog veel onontgonnen potentieel op het vlak van water-, wind- en zonne-energie. Hetzelfde verhaal voor energie-efficiëntie en -opslag.

3. GEZONDHEID EN FARMA

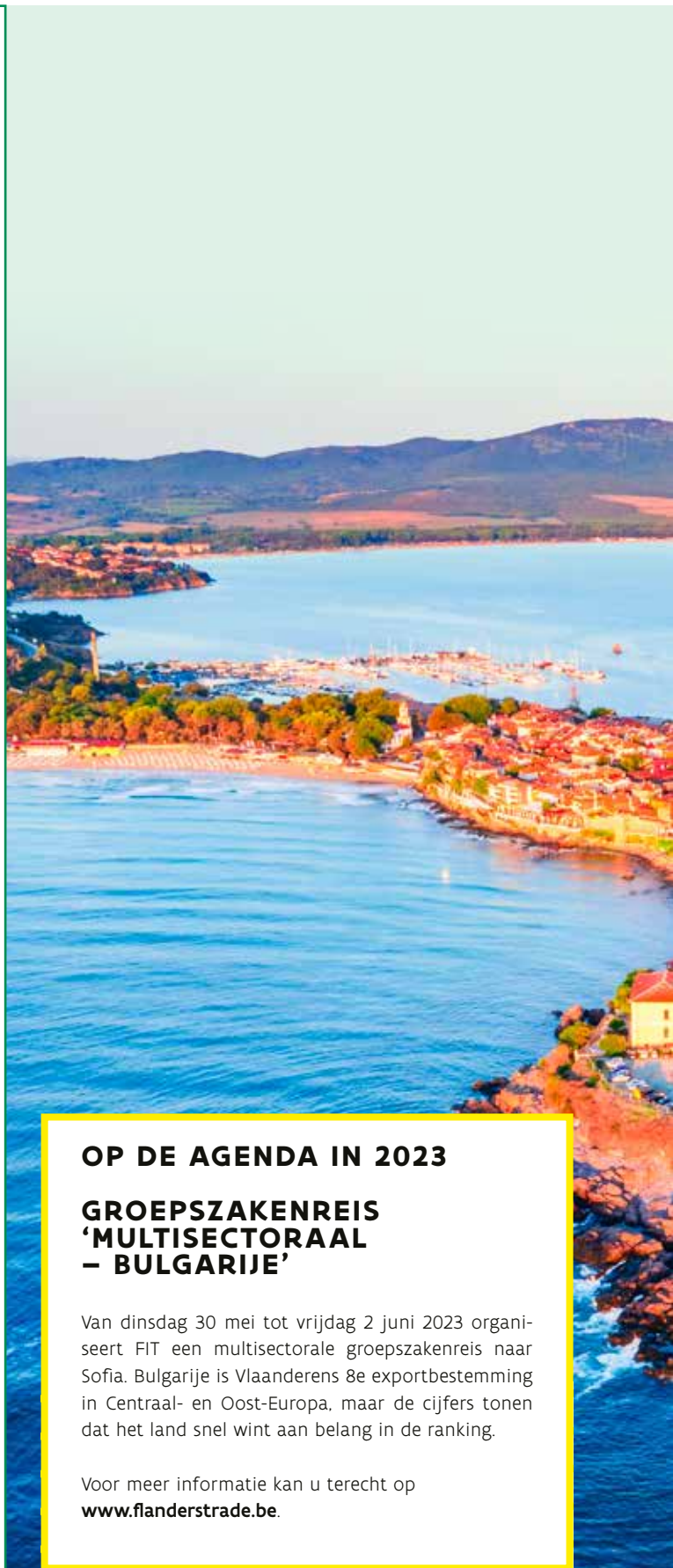
Bulgarije staat bekend om zijn goed opgeleide medici, maar de infrastructuur in de publieke zorginstellingen is ontoereikend. De privégezondheidszorg, daarentegen, is wel geavanceerd en bovendien gevoelig goedkoper dan in de omliggende landen. Bijgevolg is Bulgarije een populaire bestemming voor medisch toerisme, vooral voor cosmetische en tandheelkundige ingrepen.

4. SOFTWARE

ICT is een van de best presterende sectoren in Bulgarije en tekent jaar na jaar tweecijferige groei op. De maandlonen liggen er drie keer hoger dan het nationale gemiddelde. De inkomsten van de sector groeien gestaag sneller dan het bbp en zullen tegen 2025 naar verwachting 7% van het bbp bedragen. De branche wordt dan ook beschouwd als een van de drijvende krachten achter de consumptie in het land.

5. OUTSOURCING

BPO en IT-sourcing waren nagenoeg de enige industrieën die tijdens de pandemie bleven groeien, met Sofia en Plovdiv als zenuwcentra. Het internationale adviesbureau Kearney plaatste Bulgarije op de 17e plaats in zijn wereldranglijst van aantrekkelijke digitale hubs (2021). Binnen Europa staat het land op de 4e plaats, na Estland, Polen en Duitsland.



OP DE AGENDA IN 2023

GROEPSZAKENREIS 'MULTISECTORAAL – BULGARIJE'

Van dinsdag 30 mei tot vrijdag 2 juni 2023 organiseert FIT een multisectorale groepszakenreis naar Sofia. Bulgarije is Vlaanderens 8e exportbestemming in Centraal- en Oost-Europa, maar de cijfers tonen dat het land snel wint aan belang in de ranking.

Voor meer informatie kan u terecht op www.flanderstrade.be.



TESTIMONIAL VANDEMOORTELE GROUP
ADRIEN FAES EXPORT SALES MANAGER



VANDEMOORTELE GROUP IS MET ZIJN BAKKERIJ-PRODUCTEN EN MARGARINES AL VELE JAREN ACTIEF IN CENTRAAL- EN OOST-EUROPA. AL IS BULGARIJE GEEN GROTE AFZETMARKT VOOR DE VOEDINGSGROEP, HET IS EEN GROEIMARKT EN DOOR DE NABIJHEID EEN HEEL TOEGANKELIJKE EXPORTBESTEMMING. EXPORT SALES MANAGER ADRIEN FAES:

“BULGAREN ZIJN LOYALE ZAKENPARTNERS”

“In vergelijking met veel andere landen blijft Bulgarije een relatief kleine afzetmarkt. Toch vinden we het belangrijk om er aanwezig te zijn. Naast de stijgende koopkracht bij de stedelijke bevolking is het namelijk een opkomende bestemming voor kust- én skitoerisme.

Ook de nabijheid draagt bij aan de aantrekkelijkheid van deze exportbestemming voor ons. Al beleven we momenteel wel uitdagende tijden. Je voelt dat de consumptie echt onder druk komt te staan door de hoge inflatie.

Via de voedingsbeurs Anuga in Keulen kwamen we in contact met onze Bulgaarse distributeur voor de bakkerijdivisie. Die partner verdeelt onze producten – vooral croissants – bij de kleinere lokale retail en in het foodservicessegment. Via onze fabriek in Polen verdelen we daarnaast rechtstreeks aan enkele grote internationale supermarktketens. Ook met onze margarines zijn we in Bulgarije aanwezig, maar die businesslijn loopt via een andere partij.

Bulgaren zijn loyale zakenpartners, maar het vraagt tijd om hen te ontdooien. Dus is het cruciaal om te blijven investeren in de relatie. Door geregeld ter plaatse te gaan, samen te lunchen en dineren ...

Bellen, Teams en mail: dat lukte wel tijdens de covidperiode, maar grote fan waren onze zakenpartners daar toch niet van. Dat hun kennis van het Engels niet top is, heeft daar natuurlijk veel mee te maken. Daardoor voelen ze zich comfortabeler in een face-to-face-gesprek.”

DE HYGIËNISCHE WANDBEKLEDING, PLINTEN EN STOOTRANDEN VAN POLYSTO VINDEN WERELDWIJD HUN AFZET IN DE VOEDINGSINDUSTRIE, LOGISTIEK EN LIFESCIENCES. ONGEVEER 10 JAAR GELEDEN STARTTE HET BEDRIJF – GENOMINEERDE VAN DE LEEUW VAN DE EXPORT 2019 – ZIJN ACTIVITEITEN IN DE BULGAARSE MARKT. SALES MANAGER CEE **HERWIG NOLLET**:

“BULGARIJE KRIJGT SUBSIDIES OM ONDER MEER ZIJN INFRASTRUCTUUR TE MODERNISEREN”

“Veel West-Europese en Amerikaanse voedingsbedrijven hebben productievervestigingen in Bulgarije”, schetst salesmanager CEE Herwig Nollet. “De lonen liggen er immers nog altijd een pak lager. Bovendien willen de Bulgaren ook meer inkomsten halen uit hun grote landbouwareaal door zelf de opbrengsten ervan te verwerken.”

STRENGE EU-HYGIËNENORMEN

“Maar om verwerkte voedingsproducten te mogen verhandelen binnen de EU, moeten ze de nodige hygiëncertificaten kunnen voorleggen”, gaat hij verder. “De EU keert trouwens subsidies uit aan Bulgarije om te investeren in de modernisering van hun vaak sterk verouderde infrastructuur en ze up-to-date te brengen met de huidige hygiënestandaarden.”

Zo komen de voedselveilige producten van PolySto in de picture. Herwig Nollet: “Onze plinten, wandbekleding en aanrijdbeveiligingen voor de voedingsindustrie zijn slagvast, waterbestendig, chemisch resistent, makkelijk te reinigen, bacteriostatisch, schimmelwerend en sterk genoeg om zwaar verkeer te weerstaan. Zo kunnen de voedingsbedrijven aan alle vereiste hygiënevoorschriften voldoen.”

EXCLUSIEVE PARTNER-INSTALLATEUR

Voor een aantal grote Centraal- en Oost-Europese markten heeft PolySto zijn eigen vertegenwoordiging met een countrymanager, maar voor Bulgarije is dat niet het geval.

Herwig Nollet: “Voor deze kleinere afzetmarkt werken we sinds 10 jaar samen met een partner-installateur, waarvan de laatste 2 jaar op een exclusieve basis. Hij beschikt over een centrale stock in Sofia, wat voor ons het ideale scenario is. Zo kunnen we kostenefficiënt en snel herstellingen of kleinere installaties uitvoeren.”

De eerste stappen in de Bulgaarse markt zette PolySto door te prospecteren binnen zijn bestaande portefeuille van Vlaamse en internationale voedingsbedrijven. Herwig Nollet: “Ook netwerking via Food Tech Belgium wierp vruchten af, net zoals de contacten die we via FIT doorgespeeld kregen. Verder leverden onze deelnames aan internationale vakbeurzen – zoals de vakbeurs Meat Mania in Sofia – interessante contacten op.”

INVESTERINGEN SOMS ON HOLD

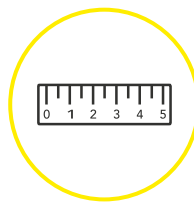
Intussen draait het Lokerse bedrijf al enkele jaren een stabiele omzet in Bulgarije. Voelen ze de onzekere geopolitieke situatie in het orderboekje? Herwig Nollet: “Of projecten effectief gerealiseerd worden, hangt voor de Bulgaarse markt – en bij voorbereiding ook voor andere Oost-Europese landen – dikwijls samen met de toekenning van EU-subsidies.

Los daarvan merken we dat sommige bedrijven op dit ogenblik hun grotere investeringen even on hold zetten. Maar tegelijk zijn er fabrikanten die hun productie van Rusland verschuiven naar hun vestigingen in Roemenië, Bulgarije en andere Oost-Europese landen. Voor ons schept dat dan weer nieuwe zakenkansen in deze regio's.”

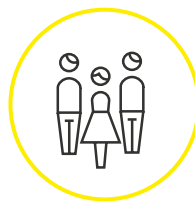


FACTSHEET BULGARIJE

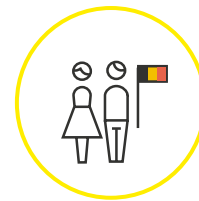
FLANDERSTRADE.BE



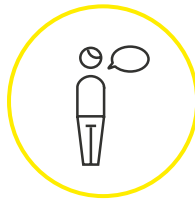
Oppervlakte
110.910 km²
(= 3,6 x België)



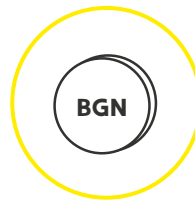
Aantal inwoners
7,2 miljoen



Aantal ingeschreven Belgen in Bulgarije: 769 (2022)



Officiële taal
Bulgaars

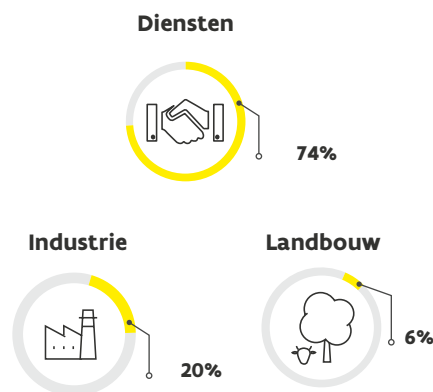


Munteenheid
Bulgaarse lev
(1 EUR = 1,96 BGN)



Bulgarije is de grootste Europese exporteur van ruw koper.

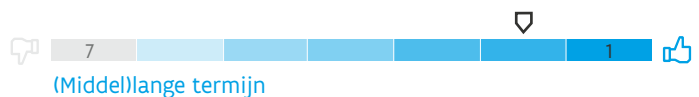
Aandeel economische sectoren in bbp



Risico van ondernemingsklimaat



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar Bulgarije € 888,6 miljard (2021)

- 27,8% Voertuigen en componenten
- 11,6% Mechanische werktuigen en machines
- 9,0% Kunststoffen
- 6,7% Elektr(on)ische apparatuur en componenten
- 6,6% Diverse chemische producten

Top 5 Vlaamse importproducten uit Bulgarije € 1,1 miljard (2021)

- 64,8% Koper
- 5,3% Voertuigen en componenten
- 4,6% Zaden en vruchten
- 3,6% Elektr(on)ische apparatuur en componenten
- 3,2% Mechanische werktuigen en machines

MARKTINFO

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

EURASANTÉ: DE GEZONDHEIDSCUSTER IN RIJSEL

De regio Hauts-de-France is onze naaste buur in Frankrijk en de thuisbasis van een performant innovatiesysteem dat vaak vergeten wordt. Een mix van universiteiten, onderzoekscentra, start-upinitiatieven en een sterk industrieel weefsel staan garant voor een ecosysteem dat in Europa tot de top behoort. Deze studie heeft als doel een beter inzicht te geven in dit ecosysteem, en concreet in te zoomen op de activiteiten van de organisatie Eurasanté en haar entourage.

REGELGEVING VERPAKKINGEN IN FRANKRIJK

In Frankrijk is er rond verpakkingen het een en ander veranderd. Zo moeten niet enkel de symbolen op de verpakkingen worden gewijzigd, ook de manier van aanmelden bij bevoegde eco-organismes wordt goed gereguleerd.

DE GROENE WATERSTOFENERGIE IN FRANKRIJK - NATIONALE STRATEGIE NAAR 2030

Het enthousiasme rond (groene) waterstof valt niet meer te ontkennen, ook niet in Frankrijk. Hoewel de belangstelling voor dit veelzijdige molecuul al twee jaar sterk groeit, zijn de recente aankondigingen van overheden en andere industriële spelers vermenigvuldigd als nooit tevoren. De covidcrisis lijkt als een katalysator te hebben gewerkt, waarbij belanghebbenden waterstof zien als de ideale kandidaat om de heropleving van de economische activiteit (genereren van werkgelegenheid) en de koolstofarme energietransitie met elkaar te verzoenen.

LIFE SCIENCES INDUSTRY IN INDIA

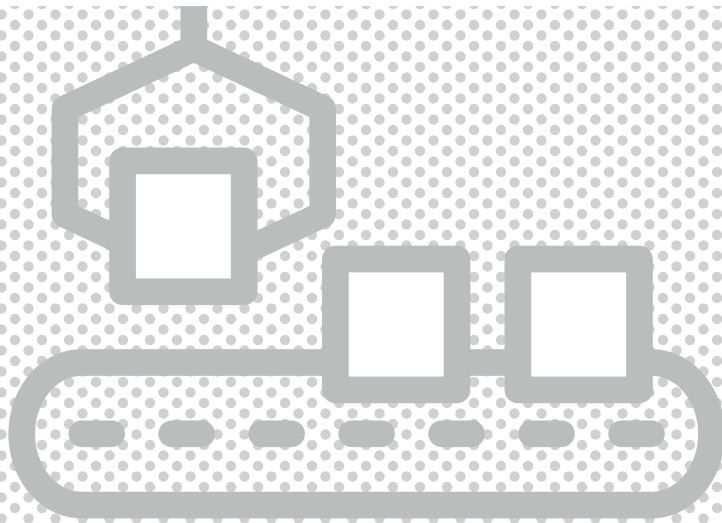
Deze marktstudie geeft u een uitgebreide introductie tot het Indiase lifesciences-landschap. India kent immers een bloeiende lifesciencesector, die – ondersteund door een aantal bestuursmaatregelen – de laatste jaren grote stappen vooruit zette. Daarnaast overschouwt deze studie de subsegmenten van de lifesciencesector en geeft aan waar de opportuniteiten zich voor Vlaamse bedrijven bevinden. Als laatste topic wordt dieper ingegaan op lifesciencehub in Hyderabad, waar men multidisciplinaire cluster-to-cluster-samenwerkingen aangaat om zo tot mooie resultaten te komen.

PUBLIC PROCUREMENT IN VIETNAM IN THE GREEN ECONOMY

Vietnam is met 39% een van de landen met de hoogste verhouding tussen overheidsinvesteringen en bbp ter wereld. Sinds 1 augustus 2020 is het handelsakkoord tussen de EU en Vietnam van kracht, wat de handel tussen beide partijen makkelijker en voordeliger moet maken. Zo werd afgesproken om 99% van de onderlinge invoerrechten binnen 10 jaar af te schaffen. Dit biedt talrijke kansen voor het bedrijfsleven in Vlaanderen, maar roept tegelijk vragen op: hoe worden de tenders verspreid? Op welke manier dient u uw bod in? Wat zijn de vereisten en voorwaarden om te kunnen meedingen? U ontdekt het in deze marktstudie.

MANUFACTURING 4.0 - INSIGHTS AND OPPORTUNITIES IN IRELAND

Ierland heeft zijn industriële basis omgevormd tot een efficiënte, moderne economie. De Ierse productiesector is hierin een van de goed presterende motoren, met clusters van wereldklasse in sectoren zoals biofarmaceutica, elektronica, medische technologie en voedselproductie. Ondanks hoge inflatie en aanzienlijke uitdagingen binnen toeleveringsketens, zijn Ierse bedrijven optimistisch over verdere groei. Dit rapport geeft een beknopt overzicht van de huidige en toekomstige opportuniteiten in Ierland voor Vlaamse bedrijven met activiteiten in Manufacturing 4.0.



PROJECTEN IN DE TRANSPORTSECTOR IN EGYPTE

De Egyptische regering heeft zwaar geïnvesteerd in de transportsector die het uiterlijk van Caïro, de nieuwe administratieve hoofdstad en alle aansluitende steden aan het veranderen is. Nationale projecten breiden zich uit met nieuwe snelwegen, bruggen en nieuwe middelen van openbaar vervoer: elektrische treinen, nieuwe metrolijnen, monorail en een hogesnelheidstrein.

DIGITAL HEALTH IN OOSTENRIJK

Oostenrijk beschikt over een uitstekend en toegankelijk gezondheidsstelsel. Het land was een van de pioniers van elektronische patiëntendossiers. Daarom mag het niet verbazen dat de digitalisering van de gezondheidszorg er makkelijk voet aan de grond kreeg en wint jaarlijks aan belang. Bent u actief in digital health en gebeten om meer te weten over deze bloeiende sector in Oostenrijk? Dan is deze sectoranalyse door ons kantoor in Wenen warm aanbevolen lectuur.

DE BIERSECTOR IN CANADA

Canada is een belangrijk bierland. Naast de grote lokale brouwerijen is er vooral plaats voor uitvoer van speciaalbieren naar Canada, en daar spelen Belgische bieren een belangrijke rol. Ontdek in deze studie hoe u de Canadese markt het best benadert.

BIOLOGISCHE VOEDING EN DRANKEN IN DENEMARKE

Denemarken is een van de landen waar biologische voeding het grootste marktaandeel heeft. De verkoop van biologische voeding en dranken in de detailhandel steeg in 2020 met 14%. Hoewel de Deense productie ervan aanzienlijk is gegroeid, is er toch een behoefte om meer uit het buitenland te importeren.

THE GROCERY RETAIL SECTOR IN FINLAND

De levensmiddelenhandel doet het goed in Finland en is erg gecentraliseerd, maar de online winkels en discounters winnen steeds meer aan belang. Ook private label krijgt meer aandacht, en hier is de Fin meer geneigd om voor uitheemse producten te kiezen. Dit brengt zeker mogelijkheden met zich mee voor Vlaamse producenten op de Finse markt, vooral in de midden- en lagere segmenten.

Download alle
marktstudies op
www.flanderstrade.be

NIEUWE ONLINE SPELREGELS HERVORMEN DE EUROPESE DIGITALE ECONOMIE



BIJ EEN EENGEMAAKTE EUROPESE MARKT HOORT EEN EENGEMAAKTE DIGITALE RUIMTE. DIE MOET VEILIG, EERLIJK EN TRANSPARANT ZIJN VOOR ALLE GEBRUIKERS: VAN CONSUMENTEN OVER BEDRIJVEN TOT ONLINE PLATFORMEN. DE EUROPESE COMMISSIE LEGT DAARVOOR HET FUNDAMENT MET EEN REEKS REGELS DIE IN NOVEMBER VORIG JAAR VAN KRACHT WERDEN. DAT BRENGT MOGELIJK VERPLICHTINGEN MET ZICH MEE VOOR UW BEDRIJF, MAAR VOORAL: MEER KANSEN OM TE CONCURREREN EN TE GROEIEN OP DE INTERNE MARKT.



MONOPOLIES DOORBREKEN

In de huidige digitale wereld zijn techgiganten zoals Google, Meta en Amazon koning. Miljoenen Europese consumenten en bedrijven maken dagelijks gebruik van hun online diensten, en dat aantal neemt alleen maar toe. Kleinere platformen, dienstverleners en kmo's boksen er maar moeilijk tegenop. Bovendien ontbrak een concrete moderne regelgeving die internetgebruikers beschermt tegen fraude, vals nieuws en malafide online praktijken.

De Europese Commissie boog zich over deze problematiek om **de interne online markt te stimuleren en toegankelijker te maken, en tegelijk machtsexploten te vermijden**. Het resultaat: een set revolutionaire wetsvoorstellen voor een veilige, eerlijke en transparante Europese digitale ruimte.

TWEE PIJLERS

IN NOVEMBER VORIG JAAR TRADEN DEZE HOEKSTENEN VAN DE MODERNE DIGITALE RUIMTE IN WERKING IN DE VOLLEDIGE EU.

VERORDENING DIGITALE MARKTEN

(DIGITAL MARKETS ACT OF DMA)

Eerlijke concurrentie waarborgen door de drempel te verlagen voor nieuwe platformen om de online markt te betreden.

Regels die de macht inperken van grote, invloedrijke 'poortwachters' die de toegang beheren tussen bedrijven en hun klanten. Denk aan online-marktplaatsen, sociale media, zoekmachines, advertentiediensten en webbrowsers. Onder meer met:

- don'ts: het eigen aanbod bevoordelen, oneerlijke gebruikersvoorwaarden opleggen ...
- do's: voorgeïnstalleerde apps makkelijk verwijderbaar maken, bedrijven toegang geven tot data over reclameprestaties en advertentietarieven ...



VERORDENING DIGITALE DIENSTEN

(DIGITAL SERVICES ACT OF DSA)

Transparantie, consumentenbescherming en de verantwoordingsplicht van online tussenhandelsdiensten verhogen.

Regels die schadelijke en illegale goederen, diensten en content uit de digitale ruimte bannen en die het overheidstoezicht versterken. De DSA geldt voor alle online intermediairs die hun diensten aanbieden in de EU, maar er wordt een onderscheid gemaakt tussen:

- intermediaire diensten
- hostingdiensten
- online platformen
- zeer grote platformen (bereik > 10% van de EU-bevolking)



WAT U MOET WETEN ALS ONLINE DIENSTVERLENER

Tenzij uw gebruikersaantallen en jaarlijkse omzet zich meten met die van big tech-magnaten, hoeft u niet wakker te liggen van de DMA. De maatregelen gelden enkel als uw platform aan bepaalde – bijzonder hoge – kwantitatieve drempels voldoet. Wat wél interessant is: **zowel bedrijven als consumenten kunnen een klacht indienen bij de Europese Commissie** als ze een overtreding vaststellen. Zo draagt u zelf bij aan een eerlijkere Europese digitale markt waarin u uw concurrentiepositie kan verstevigen, uw exportactiviteiten laten floreren en waar meer ruimte is voor innovatie.

De kans is groter dat u als Vlaamse online dienstverlener rekening moet houden met de DSA. Die spelregels gelden namelijk voor alle aanbieders van digitale tussenhandelsdiensten in de EU. In mensentaal: bedrijven of platformen die content of informatie, gegenereerd door hun gebruikers, doorgeven, opslaan of publiek verspreiden.

Zo valt u onder de DSA als u een aanbieder bent van bv.

- cachingdiensten
- een reviewwebsite
- een digitale 'open' marktplaats
- een berichtendienst
- IT-infrastructuur voor websites, clouddiensten, e-mail
- een reis- of accommodatieplatform
- een deeleconomieplatform

De waslijst van regels waaraan u mogelijk moet voldoen is lang en divers maar – voordat het angstzweet u uitbreekt – hangt af van uw dienstverlening én de grootte van uw bedrijf. **Zo zijn de verplichtingen voor micro-ondernemingen en kmo's lang niet zo streng als voor zogenoemde 'zeer grote platformen'.** Op de website van de Europese Commissie vindt u alle regels per categorie.

Heeft u hulp nodig om te bepalen onder welke categorie uw bedrijf valt of zoekt u advies om aan de nieuwe EU-regels te voldoen? **Neem dan gerust contact op met Enterprise Europe Network Vlaanderen.** Onze adviseurs helpen u graag verder.

START ALVAST HIER

Als online aanbieder heeft u nog tijd **tot 17 februari 2023 om op uw website het aantal actieve eindgebruikers te vermelden.** Om de procedures te vereenvoudigen, nodigt de Europese Commissie u uit om die aantallen ook bij haar te melden. Op basis daarvan bepaalt de Commissie of u onder de categorie 'zeer groot platform' valt of niet. Zodra u het besluit ontvangt, heeft u vier maanden de tijd om aan de relevante regels te voldoen.

VOORSPRONG NEMEN? DEZE SET VERPLICHTINGEN GELDEN ALVAST VOOR ALLE CATEGORIEËN:

- Transparantierapportage (behalve voor kleine en micro-ondernemingen)
- Contactpunten en, zo nodig, wettelijke vertegenwoordiger in de EU vermelden
- Transparante, duidelijke en billijke algemene voorwaarden vermelden

MEER GROEIKANSEN OP DE EUROPESE INTERNE MARKT

Met deze nieuwe spelregels verhoogt de Europese Commissie de digitale veiligheid van consumenten, wat hen kan aanmoedigen om meer online aankopen te doen. Ook start-ups en kmo's bereiken die potentiële klanten makkelijker dankzij de maatregelen voor eerlijke concurrentie.

Zo ontstaat **een gelijkwaardig speelveld voor alle Europese bedrijven die online goederen, diensten of content aanbieden.** U krijgt meer juridische duidelijkheid en rechtszekerheid om overal in de EU op de interne markt actief te zijn, te concurreren en te groeien. Enterprise Europe Network Vlaanderen staat klaar om u daarbij te helpen.

VERDER GROEIEN OP DE DIGITALE INTERNE MARKT?

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

DEME uit Zwijndrecht haalde een contract binnen voor transport en installatie van 350 kilometer kabels voor twee windparken aan de oostkust van de VS. Samen zullen die ruim een miljoen woningen in New York van stroom voorzien.

////STOP////

S-BIOMEDIC komt onder de vleugels van Beiersdorf, de multinational achter cosmeticamerken als Nivea. Het bedrijf uit Beerse ontwikkelde een technologie om acne en huidveroudering te bestrijden met levende bacteriën. Door de overname krijgt hun eerste middel om acne te bestrijden meteen wereldwijde exposure.

////STOP////

NORTH SEA PORT, ontstaan op 1 januari 2018 toen de havens van Gent en Terneuzen fuseerden, mocht een recordjaar optekenen. En CEO Daan Schalck voorspelt nu al ook een uitstekend 2023, alhoewel het 2022 niet zal overtreffen. De havendirectie houdt immers rekening met een daling van de overslag met 1 à 2%. Maar de circulariteit en energietransitie zullen groeimotoren zijn.

////STOP////

Fabrikant van diepvriesgroenten en -fruit **ARDO** gaat volop voor duurzaamheid en sloot hiervoor een kapitaalening af van 265 miljoen euro bij een consortium van banken. Het bedrijf uit Ardoie wil zijn ecologische voetafdruk verder verkleinen door onder meer te kiezen voor zonne-energie en meer circulaire oplossingen.

////STOP////

Op enkele decennia tijd zette **BROUWERIJ BOON** het 'vergeten' geuzebier opnieuw op de kaart. 2,1 miljoen liter geuzebier levert de Lembeekse brouwerij op jaarbasis af. En ook in het buitenland wordt een geuze steeds meer gesmaakt. Vandaag is 40% van de productie van Brouwerij Boon bestemd voor export, vijf jaar geleden was dat nog maar 15%.

////STOP////

Het Antwerpse fintechbedrijf **MONITR** haalt 500.000 euro kapitaal op en wil daarmee de Nederlandse markt betreden. Met hun tool, een SaaS-platform, krijgen kleine tot middelgrote ondernemingen inzicht in de cijfers. Hoe is de huidige cashpositie? In hoeverre blijven ze binnen een vooropgesteld budget? Enzovoort. Zo kunnen klanten snel realistisch bijsturen.

////STOP////

11

Groothandelaar in diervoeding, -snacks en -accessoires **FLAMINGO PET PRODUCTS** bouwt een gloednieuwe site in de buurt van het Olen Shopping Park. Eind 2023 zal het magazijn – even groot als 11 voetbalvelden – klaar zijn. Van daaruit zullen maar liefst 8.500 verschillende items vertrekken naar tuincentra, dierenspecialzaken en doe-het-zelfzaken in 55 landen wereldwijd.

BEGELEIDINGSTRAJECT

7 START2EXPORT2 HONGARIJE

INSCHRIJVEN? Tot en met 24 februari 2023

CONTACT? Marnix Bierlin +32 2 504 87 43 of
marnix.bierlin@fitagency.be.

BEURZEN

1 BEURSDEELNAME 'BIO INTERNATIONAL CONVENTION - BOSTON'

Van 5 - 8 juni 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 februari 2023

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

2 BEURSDEELNAME 'DMEA - BERLIJN'

Van 25 - 27 april 2023

INSCHRIJVEN? Meld u aan op de wachtlijst

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

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

SEMINARIES

③ EXPORT VK MET FOCUS OP E-COMMERCE

7 maart 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 06 maart 2023

CONTACT? Stephanie Verhue +32 2 504 87 22 of
stephanie.verhue@fitagency.be

④ EXPORT VK MET FOCUS OP DOUANEVERGUNNINGEN

16 maart 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 maart 2023

CONTACT? Stephanie Verhue +32 2 504 87 22 of
stephanie.verhue@fitagency.be 3

⑤ EXPORT VK MET FOCUS OP OORSPRONGSREGELS

21 maart 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 20 maart 2023

CONTACT? Stephanie Verhue +32 2 504 87 22 of
stephanie.verhue@fitagency.be

⑥ EXPORT VK MET FOCUS OP VISA

30 maart 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 29 maart 2023

CONTACT? Stephanie Verhue +32 2 504 87 22 of
stephanie.verhue@fitagency.be

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

**VRAGEN OVER
INTERNATIONAAL
ONDERNEMEN?**

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.