

# WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

162

04\ 2023

## HDM

KOESTERT HOGE AMBITIES  
MET CRADLE-TO-CRADLE  
PLAATMATERIAAL

## VIETNAM

OPTIMISTISCH,  
GEDREVEN EN  
MET BLIK OP  
DE TOEKOMST





**Vlaanderen**  
is internationaal  
ondernemen

# EDITO

“ONZE MISSIE: BEDRIJVEN  
VERSTERKEN OM INTERNATIONAAL  
TE ONDERNEMEN, WAAR OOK  
TER WERELD”

## 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)

04\2023 **162**

#### 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?

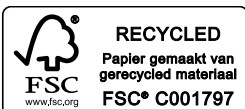
Stuur een mail naar [wereldwijs@fitagency.be](mailto:wereldwijs@fitagency.be)  
met uw adresgegevens.

‘Optimistisch, gedreven en ambitieus’, zo vat onze FIT-expert ter plaatse de Vietnamese vibe samen. Misschien heeft u al wat ervaring met verre export en wil u uw grenzen verder verleggen? Check dan zeker welke kansen dit Zuidoost-Aziatische land voor u in petto heeft, mede dankzij het vrijhandelsakkoord met de EU. In het kader van het Europese project GOOSE ondersteunt FIT trouwens Europese kmo’s in Vietnam om de drempel tot de openbare-aanbestedingsmarkt te verlagen.

HDM uit Peer blijft dichterbij huis, maar is daarom niet minder ambitieus. Het bedrijf is namelijk volop bezig om Europa te veroveren met zijn circulaire concept. Daarvoor schakelt het FIT in als klankbord voor zijn plannen. Met succes, want in Scandinavië krijgen de Limburgers stilaan voet aan de grond met hun innovatieve plaatmateriaal.

U merkt het: of u nu binnen de Europese grenzen blijft of verre bestemmingen opzoekt, op onze ruggensteun kan u rekenen. In ons globale netwerk zit tonnen expertise waarmee we elke dag opnieuw de missie van FIT vervullen: bedrijven versterken om internationaal te ondernemen, waar ook ter wereld.

Joy Donné  
CEO  
Flanders Investment & Trade





IN GESPREK MET HDM

“VIA JE BESTAANDE  
CLIËNTEEL  
JE NETWERK  
VERGROTEN IS  
EEN AANRADER  
VOOR ELKE  
STARTENDE  
EXPORTEUR.”

# 10 DOSSIER

## VIETNAM

OPTIMISTISCH, GEDREVEN EN  
BLIK OP DE TOEKOMST

# INHOUD

8 TELEX

18 MARKTINFO

20 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

22 KALENDER





## ID

### HDM in cijfers (2022)

- **Sector:** bouwmaterialen-groothandel en sinds 2023 producent (Aqua-Step).
- **Opgericht in:** 1989
- **Hoofdkantoor in:** Peer
- **Aantal medewerkers:** 45
- **Omzet:** € 12,5 miljoen (2022)
- **Aandeel export in omzet:** 20%
- **Aanwezig in:** ±10 landen



# HDM

## KOESTERT

### HOGE AMBITIES:

#### ALS CRADLE-TO-CRADLE- PRODUCENT WEST- EUROPA VEROVEREN

DECENNALANG DRAAIDE BIJ HET PEEERSE HDM BELGIË ALLES ROND MDF, DÉ KLASSIEKER IN DE BOUW- EN VERBOUWMATERIALEN. MAAR NA DE UITKOOP VAN DE DUITSE MOEDERHOLDING EN MET SCHERPE BLIK OP DE SNEL EVOLUERENDE BOUWMATERIALENMARKT VERANDERDE HET BEDRIJF HET GEWEER VAN SCHOUDER. ALS CRADLE-TO-CRADLE-PRODUCENT VAN HET PLAATMATERIAAL SPC ZETTEN DE LIMBURGERS HUN EERSTE STAPPEN IN DE INTERNATIONALE ARENA.

HDM België ontstond in de jaren 80 als groothandelaar in wand- en plafondpanelen in mdf. Die vertrokken vanuit Peer richting bouwmaterialenhandelaars en doe-het-zelfwinkels in de Benelux. De aandelen van HDM België zaten gelijk verdeeld tussen de huidige eigenaar en het Duitse moederbedrijf, een mdf-platenproducent. Tot die huidige eigenaar in 2017 besliste om alle aandelen te verwerven.

#### **STAGNERENDE MDF-MARKT**

“Op dat moment was de markt van de mdf-platen voor wand- en plafondbekleding aan het stagneren”, vertelt commercieel directeur **Wout Haverkort**. Naast harde concurrentie uit Oost-Europa en het Verre Oosten kwamen er ook tal van alternatieve technieken en materialen bij. Tegelijkertijd steeg de vraag naar waterbestendige plaatmaterialen om badkamers en zelfs buitengevels te bekleden. Er bewoog van alles in de plaatmaterialenmarkt, zoveel was zeker.”

#### **R&D ACHTER DE SCHERMEN**

**Hoe speelde HDM België daarop in?**

**Wout Haverkort:** “Dat lag moeilijk. Tot 2017 hingen we af van het Duitse moederbedrijf en dat was niet zo gebrand op verandering. Daarom zetten wij meer dan tien jaar geleden zelf al een aantal innovaties in gang. Zo ontwikkelden we een oppervlaktetechniek om eigenschappen als krasbestendigheid, uv-bestendigheid of slijtweerstand toe te voegen.



Ook dokterden we een gepatenteerde klik- en schroefverbinding uit om vloer-, wand- en plafondplaten snel en eenvoudig te monteren, ideaal voor de doe-het-zelfmarkt. Die R&D gebeurde achter de schermen met een aantal partners, terwijl onze hoofdactiviteit de groothandel in mdf bleef.”

## NIET VANAF NUL STARTEN

**In welke landen is HDM actief?**

**Wout Haverkort:** “Zolang we nog deel uitmaakten van de Duitse holding, was ons actieterrein de Benelux. Vanaf 2017 viel die beperking plots weg. We hadden het gevoel dat we vanaf nul moesten starten, maar niets was minder waar. Via ons bestaande b2b-netwerk maakten we al snel de sprong naar onder meer Frankrijk en Duitsland.

Via je bestaande cliënteel je netwerk vergroten is een aanrader voor elke startende exporteur. Je staat ervan versted hoe bereidwillig klanten en leveranciers zijn om hun relaties aan te spreken en je wegwijs te maken. Vandaag zijn we aanwezig in Frankrijk, Duitsland, het VK, Scandinavië, Hongarije, Polen en de Baltische staten. Onze omzet komt nog altijd voor 80% uit België en Nederland, daarbuiten zijn Frankrijk en Duitsland onze grootste afzetmarkten.”

“VIA JE BESTAANDE CLIËNTEEL JE NETWERK VERGROTEN IS EEN AANRADER VOOR ELKE STARTENDE EXPORTEUR.”

## AQUA-STEP BOVEN DE DOOPVONT

**Na 2017 gingen voor HDM nieuwe exportlanden open. Maar hoe stond het intussen met jullie R&D-projecten?**

**Wout Haverkort:** “Op R&D-vlak kwam alles in een stroomversnelling toen we in 2018 toevallig het substraat SPC leerden kennen. Dit van oorsprong Taiwanese materiaal – een mix van

kalksteen, pvc en een aantal volledig onschadelijke additieven – is 100% waterwerend, vormvast en 100% recycleerbaar.

In het Verre Oosten en de VS werd het al gebruikt als alternatief voor laminaat, maar met onze klik- en schroefverbinding hadden wij de perfecte techniek in huis om SPC-platen ook op wanden, gevels en plafonds te bevestigen. Een totaaloplossing, dus! We doopten onze innovatie Aqua-Step en lieten de eerste reeksen produceren bij een partner. Zo konden we het product op de markt loslaten en de reacties afwachten.”

## OGEN EN OREN IN DE MARKT

**Hoe reageerde de markt op Aqua-Step?**

**Wout Haverkort:** “De geluiden vanuit de doe-het-zelfzaken en bouwmaterialenhandelaars waren positief, een belangrijk signaal. Onze b2b-klanten zijn onze ogen en oren in de markt en kunnen goed inschatten of een nieuwe variant qua design of afwerking zal aanslaan of niet. Binnen de internationale ketens kwamen ook al snel enkele deuren op een kier. Zo openden zich via via nieuwe bestemmingen voor Aqua-Step.”

## VOLLEDIG CIRCULAIR CONCEPT

**De eerste reeksen van Aqua-Step werden geproduceerd bij een partner. Waarom beslisten jullie op een gegeven moment om de productie in huis te nemen?**

**Wout Haverkort:** “Overall wordt de milieuwetgeving strenger. Scandinavië is natuurlijk een pionier, maar andere landen volgen snel. Daar wilden we met Aqua-Step op inspelen. Duurzaam produceren binnen een korte, gesloten keten was dus het doorslaggevende argument om in Peer een productie op te starten. Met SPC kon dat perfect, want de basisgrondstoffen – kalksteen en pvc – komen uit West-Europa. Als groothandelaar hadden wij natuurlijk geen kaas gegeten van productie, dus we moesten ons omringen met de juiste experts. Die vonden we bij een specialist in verbindingstechnieken en een Duits extrusiebedrijf. Ook qua praktische en financiële haalbaarheid deden we een grondige voorstudie. Toen bleek dat alle lichten op groen stonden, zijn we ervoor gegaan.”

## ELK PANEEL EEN QR-CODE

**Draait de fabriek vandaag al op volle toeren?**

**Wout Haverkort:** “We hebben vier volautomatische extrusielijnen gepland, waarvan er momenteel al één actief is. Naarmate Aqua-Step aanslaat in de verschillende exportmarkten, schalen we de capaciteit stelselmatig verder op. Onze productiesite is volledig ontworpen vanuit de cradle-to-cradle-filosofie: elke SPC-plaat moet volledig hergebruikt kunnen worden. Dat doen we door afgedankte platen te recycleren en de grondstoffen terug in het productieproces te brengen. Het inleverproces staat nog niet helemaal op punt, maar de bedoeling is dat eindklanten hun oude panelen bij een dealer kunnen binnenbrengen in ruil voor een kleine vergoeding. Op de achterkant van elke plaat staat een QR-code om dit proces mogelijk te maken.”

“ONZE PRODUCTIESITE IS VOLLEDIG ONTWERPEN VANUIT DE CRADLE-TO-CRADLE-FILOSOFIE: ELKE SPC-PLAAT MOET VOLLEDIG HERGEBRUIKT KUNNEN WORDEN.”

## KANSEN IN SCANDINAVIË

**De Scandinavische landen lopen vooruit qua milieureglementering, liggen daar opportuniteiten voor Aqua-Step?**

**Wout Haverkort:** “Die zijn er zeker! Voor de Nordics heeft FIT voor ons een marktonderzoek gedaan. Wij wilden weten of ons buikgevoel klopte, zij hebben dat voor ons concreet gemaakt in cijfers. Behalve veel streng gereguleerde overheidsopdrachten is er in Zweden en Noorwegen een bloeiende projectmarkt. Zeker in en rond de hoofdsteden heerst er een bouwwoede. Naast de strikte milieuwetgeving en premies bieden banken er ook interessantere voorwaarden voor wie ecologisch bouwt of verbouwt.

Maar we leggen niet al onze eieren in één mand. Er zijn nog veel andere Europese landen waar we meer uit kunnen halen: Frankrijk, Duitsland, Nederland... En ik sluit niet uit dat we op termijn onze actieradius verbreden naar het Midden-Oosten.”

## ARCHITECTEN BENADEREN

**Werken jullie met agenten of distributeurs in de verschillende exportmarkten?**

**Wout Haverkort:** “Voor de Oost-Europese markt hebben we een agent die we hebben overgenomen van de Duitse holding, maar alle andere markten benaderen we rechtstreeks vanuit Peer. Maar misschien komt er op termijn wel nood aan een lokaal verkoopkantoor in grotere afzetmarkten als Frankrijk en Duitsland. En voor nieuwe exportlanden onderzoeken we hoe dan ook welke benadering het beste zou zijn voor Aqua-Step.

Een lokale vertegenwoordiging, in welke gedaante ook, zou ons in elk geval toelaten om dieper in de verschillende afzetmarkten binnen te dringen. Zo willen we architecten en bouwpromotoren benaderen met dit innovatieve product, omdat zij voorschrijver en opinion leader zijn. Ook deelnemen aan internationale vakbeurzen staat op onze verlanglijst om Aqua-Step als merk meer bekendheid te geven binnen de branche.”

## MILIEUBEWUSTE BOUWERS

**Aqua-Step werd gelanceerd in onzekere economische tijden, voelen jullie een terugval in de verkoop?**

**Wout Haverkort:** “Op dit moment nog niet. De jongste generatie bouwers is veel bewuster bezig met zijn ecologische voetafdruk dan de gemiddelde 45-plusser. Ze zijn bereid om er een meerprijs voor te betalen, zolang het binnen de perken blijft natuurlijk. En dat is zo: de prijs van Aqua-Step kan con-

curren met die van keramiektegels en andere wand- en gevelbekledingsmaterialen. Door die gunstige prijskwaliteitsverhouding spreken we er een brede middenklasse mee aan.”

## LEVERZEKERHEID BIEDEN

**De bouwmaterialensector kreunt ook al een hele tijd onder de grondstoffentekorten. Komt de productie van Aqua-Step mogelijk in het gedrang?**

**Wout Haverkort:** “Gelukkig zijn kalksteen en pvc nog in grote volumes aanwezig én dicht bij de deur. Door de pandemie en de oorlog in Oekraïne raakte de logistieke ketting de voorbije jaren vaak grondig verstoord. Door dicht bij onze klanten te sourcen en te produceren, bieden we leverzekerheid. Zeker b2b-klienten willen minder afhankelijk worden van toelevering uit alle uithoeken van de wereld. Dus we hebben het momentum eigenlijk mee.”

“KLANTEN WILLEN MINDER AFHANKELIJK WORDEN VAN TOELEVERING UIT ALLE UITHOEKEN VAN DE WERELD. DUS WE HEBBEN HET MOMENTUM MEE.”

## VOLWAARDIG PRODUCTIEBEDRIJF

**Tot slot, waar willen jullie over vijf jaar staan met Aqua-Step?**

**Wout Haverkort:** “Momenteel teren we nog wat op de klantenportefeuille en afzetmarkten van onze mdf-divisie. Actieve prospectie is de volgende stap, om met Aqua-Step de temperatuur te voelen bij een nieuw cliënteel in bestaande en nieuwe exportlanden. Maar om die doorbraak te forceren, ontbreekt het ons nog aan enkele grote referentieprojecten. Door architecten en bouwpromotoren tot onze ambassadeurs te maken, willen we ook die bal aan het rollen brengen.

Over vijf jaar hoop ik dat onze fabriek op volle capaciteit draait en dat we een voet tussen de deur hebben bij een aantal toonaangevende architecten en bouwpromotoren. Daarnaast staat de verdere uitfasering van de mdf-groothandel op het programma. De bedoeling is om er over een paar jaar als een volwaardig productiebedrijf te staan.”

## KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?

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

# 3000

miljoen euro. Voor dat bedrag haalde baggeraar **DEME** uit Zwijndrecht de deal binnen om een windmolenpark te bouwen voor de Franse kust. Vanaf 2025 gaat dat park energie produceren voor 800.000 mensen.

Na de twee grasmatten voor de wereldbeker voetbal in Qatar mocht **GRASSMAX SYSTEMS** uit Zele zijn grastechnologie loslaten op het iconische stadion van Real Madrid. Sinds het WK in Qatar kreeg de Zeelse firma dus vaste voet aan de grond in het Europese topvoetbal.

////STOP////

Voor het derde jaar op rij haalde het Gentse softwarebedrijf **SHOWPAD** de G2 Best Software Lists, een ranking van b2b-softwareleveranciers op basis van klantenreviews. Sterker nog, op een totaal van meer dan 100.000 leveranciers prijkt Showpad in maar liefst vijf verschillende categorieën in de top 50.

////STOP////





Tijdens de Super Bowl keken 100 miljoen Amerikanen naar vier reclamespots van het Mechelse productiehuis **CAVIAR**, waaronder twee voor frisdrankengigant Pepsi. En hét sportevenement van het jaar in de VS kleurde nog meer Vlaams, want Rihanna stond op het podium in een creatie van **PIETER MULIER**. De Antwerpenaar leidt het Franse Maison Alaïa, nadat hij jarenlang de rechterhand was van de Limburgse modeontwerper Raf Simons.

////STOP////

**ZORABOTS** uit Oostende heeft een miljoenendeal op zak met het Saudische staatsbedrijf QSS, gespecialiseerd in robotica en hightech. QSS wil in de futuristische stad Neom humanoïde robots inzetten voor allerlei taken. Het West-Vlaamse softwarebedrijf ontwikkelde een softwareplatform dat onder meer robots, Internet Of Things-toepassingen en zelfrijdende wagens aanstuurt.

////STOP////

Standenbouwbedrijf **BEMATRIX®** behaalde de tweede plaats in de Development + Innovation Award (IDIA) van IFES. De internationale sectorfederatie loofde het innovatieve masterplan van de Roeselaarse standenbouwer om duurzame evenementenbouwsystemen te ontwikkelen en tegelijk als bedrijf CO<sub>2</sub>-neutraal te worden.

////STOP////

Imec-spin-off **SPECTRICITY** uit Mechelen en het Zuid-Koreaanse Namuga gaan samenwerken. Het Mechelse technologiebedrijf is gespecialiseerd in spectrale beeldsensoren. Namuga produceert cameramodules voor smartphones en levert onder meer aan Samsung.

////STOP////

Vanaf 2025 voert Denemarken een slimme kilometerheffing in voor vrachtwagens en **BE-MOBILE** uit Gent gaat daarvoor de technologie ontwikkelen. De Proximus-dochter leverde eerder ook al tolsystemen in Duitsland en is in eigen land bekend van de parkeerapp 4411.

////STOP////



**DOSSIER**

# VIET







# NAM

## OPTIMISTISCH, GEDREVEN EN BLIK OP DE TOEKOMST

BIJNA VIER DECENNIA NA DE START VAN DE DOI MOI – ‘INNOVEREN’ IN HET VIETNAMEES – STAAT DE SOCIALISTISCH GEORIËNTEERDE MARKTECONOMIE VAN VIETNAM STEVIG IN ZIJN SCHOENEN. DE JONGE BEVOLKING IS AMBITIEUS, OPTIMISTISCH EN GAAT VOLUIT VOOR EEN BETERE TOEKOMST. OF DIT LAND IN ZUIDOOST-AZIË MAAR BETER OOK OP UW EXPORTRADAR VERSCHIJNT? DAARVOOR STEKEN WE ONS LICHT OP BIJ ONZE FIT-EXPERT IN HANOI EN BIJ ERVAREN EXPORTEURS.



“HET VRIJHANDELS-  
AKKOORD IS EEN  
ZEGEN VOOR ONZE  
HANDELSRELATIES  
MET VIETNAM”

EVE DEVOLDERE (VLEV)

“Dit land kijkt niet in de achteruitkijkspiegel”, vat Vlaamse Economische Vertegenwoordiger (VLEV) Eve Devoldere de Vietnamese spirit treffend samen. Vanuit het FIT-kantoor in Hanoi adviseert en begeleidt ze ondernemers die hun kansen willen beproeven in deze Zuidoost-Aziatische markt. En die liggen er, in heel uiteenlopende sectoren trouwens. Bovendien werkt het recente vrijhandelsakkoord met de EU vele handelsbarrières weg.

## STABIELE GROEI

“De Vietnamese economie doet het al decennialang uitstekend”, begint Eve Devoldere. “Jaar na jaar klimt het bbp met 6 à 7%, wat Vietnam een tijdje de bijnaam Aziatische Tijger opleverde. Zelfs tijdens de covidpandemie – toen alles op slot was – kon het land positieve groeicijfers blijven voorleggen van meer dan 2%.”

Op dit moment liggen de kaarten wel wat anders, geeft de VLEV toe: “Al voorspelt de World Bank nog altijd een stevige groei van ruim 6%, er wordt toch een groeivertraging verwacht. De EU en Vietnam zijn belangrijke handels- en investeringspartners en als productieland is Vietnam sterk afhankelijk van Europa. Dus als het consumentenvertrouwen en de koopkracht van de Europeanen een knauw krijgen, blijven op termijn de gevolgen voor de Vietnamese industrie niet uit.”

## OPEN VOOR DE WERELD

**Zijn de positieve effecten van het vrijhandelsakkoord met de EU al voelbaar?**

**Eve Devoldere:** “Jazeker: in 2021 exporteerde Vlaanderen voor 755 miljoen euro naar Vietnam, van januari tot oktober 2022 was dat al ruim 1,9 miljard! Het EU-Vietnam Free Trade Agreement (EVFTA) werd in 2015 onderhandeld en trad op 1 augustus 2020 na een lange ratificatieperiode eindelijk in

werking. Bij de start in 2020 was al 65% van de EU-export en 71% van de Vietnamese tariefvrij. Over een periode van 10 jaar zal 99% van de invoertarieven helemaal wegvallen.

Daarnaast zorgt het vrijhandelsakkoord voor een vlottere toegang tot de overheidsmarkt, geharmoniseerde douane-procedures, gebruik van internationale standaarden, en meer mogelijkheden voor dienstenbedrijven in IT, milieu, telecom, logistiek... Kortom, het is een zegen voor de handelsrelaties tussen Vietnam en de Europa.

Het EVFTA is trouwens niet het enige vrijhandelsakkoord dat het land de voorbije jaren ondertekende. Zo maakt het ook deel uit van het Trans-Pacific Partnership (CPTPP) en het Regional Comprehensive Economic Partnership. Je voelt in alles dat Vietnam vooruit wil. De economie openstellen is daar een belangrijke pijler van.”

“JE VOELT IN ALLES DAT VIETNAM  
VOORUIT WIL. DE ECONOMIE  
OPENSTELLEN IS DAAR EEN  
BELANGRIJKE PIJLER VAN.”

EVE DEVOLDERE, VLEV BIJ FIT





## CONSUMPTIE VERWESTERT

**De economische groei werd de voorbije decennia ook gedreven door een stijgende binnenlandse consumptievraag. Goed nieuws voor onze voedingsexporteurs?**

**Eve Devoldere:** "Op vier decennia tijd is Vietnam uitgegroeid tot een 'lower middle-income country'. Extreme armoede werd dan weer teruggedrongen van 58% van de bevolking in 1993 tot 3,8% in 2020. De middenklasse groeit explosief, dus ook de binnenlandse vraag naar kwaliteitsproducten. Denk maar aan veilige en gezonde voeding en dranken, biologische en organische levensmiddelen. Tegen 2045 wil Vietnam een 'high-income economy' zijn.

Door de sterke verwestersing verandert het consumptiegedrag snel en vooral voedselveiligheid staat hoog op de agenda bij de middenklasse. Vietnam heeft zelf een belangrijke voedselproductie: rijst, koffie, peper, tropische vruchten enzovoort. Maar zowel qua landbouwproductie als in de voedselverwerking is er nog veel werk aan de winkel. Concreet denk ik aan efficiëntere gewasbescherming, sterkere automatisering in het kader van slimme landbouw en hogere standaarden in de verwerkende industrie."

## BREDERE INDUSTRIËLE BASIS

**Het grote publiek kent Vietnam vooral als productiehub voor de westerse textielindustrie. Moet dit beeld stilaan bijgesteld worden?**

**Eve Devoldere:** "Al vele jaren trekt Vietnam met succes buitenlandse investeerders aan. Maar terwijl de textielsector lang de kroon spande, is er al een hele periode een verschuiving aan de gang naar elektronica en machinebouw. Zo is Vietnam de belangrijkste productiehub van Samsung buiten thuisland Zuid-Korea. De electronicareus produceert er de helft van zijn smartphones. Vietnam profileert zich als 'China Plus One' –

een van de alternatieve productiebestemmingen voor wie zijn afhankelijkheid van China wil verkleinen.

De handelsakkoorden blazen nieuwe zuurstof in de Vietnamese industrie, op voorwaarde dat het land sterker begint in te zetten op activiteiten met echte toegevoegde waarde en een lokale toeleveringsindustrie. Plaatselijke stoffenproductie voor de textielindustrie, bijvoorbeeld, of lokale fabricage van componenten voor de elektronica. De overheid ondersteunt de strategie om meer schakels van de productieketen op te eisen, dus er liggen mooie kansen voor buitenlandse expertise in machinebouw, infrastructuur en logistiek."

"NAAST GOED OPGELEID IS DE JONGE BEVOLKING UITERMATE GEDREVEN EN TECH-SAVVY."

EVE DEVOLDERE, VLEV BIJ FIT

## KLIMAATNEUTRALITEIT TEGEN 2050

**Op de Klimaatconferentie van Glasgow in 2021 verklaarde de Vietnamese eerste minister dat zijn land in 2050 klimaatneutraal wil zijn. Hoe haalbaar is dat?**

**Eve Devoldere:** "Er is een ambitieus plan in de maak om de Vietnamese energiehuishouding te vergroenen, zodat het land op termijn onafhankelijk wordt van fossiele brandstoffen. Daarvoor zullen massale investeringen nodig zijn in zonne- en windenergie, zodat de sterk vervuilende steenkoolcentrales stelselmatig afgebouwd kunnen worden.





Dat zogeheten Power Development Plan 8 (PDP8) wacht nog op het fiat van de regering en de eerste minister. Maar eens de handtekeningen er staan, kan het heel snel gaan. Vlaamse specialisten in cleantech die deze opportuniteit niet willen missen, maken dus nu al best hun huiswerk.”

## GROTERE ECOLOGISCHE VOETAFDruk

**Over cleantech gesproken: Zuid-Azië is een kwetsbare regio voor klimaatrisico's.**

**Eve Devoldere:** “Vietnam is een van de vijf landen wereldwijd die de gevolgen van de klimaatverandering het meest voelen. De gemiddelde temperatuur stijgt er dubbel zo snel als de globale trend, neerslagpatronen worden extremer en de vele laaggelegen kustgebieden zijn overstromingsgevoelig.

Tegelijk heeft Vietnam zelf als land in volle ontwikkeling een steeds grotere ecologische voetafdruk. De stedelijke gebieden en de industrie groeien zo snel dat de infrastructuur onmogelijk kan bijbenen. De gevolgen laten zich raden: verkeersinfarcten, luchtvervuiling, slechte waterkwaliteit en een torenhoog afvalprobleem.”

“VIETNAM IS EEN VAN DE VIJF LANDEN WERELDWIJD DIE DE GEVOLGEN VAN DE KLIMAATVERANDERING HET MEEST VOELLEN.”

EVE DEVOLDERE, VLEV BIJ FIT

## BEGELEIDING BIJ AANBESTEDINGEN

**Het vrijhandelsakkoord zet ook de deuren van de overheidsmarkt open voor Europese bedrijven. Liggen daar vandaag al kansen voor buitenlandse exporteurs?**

**Eve Devoldere:** “Zeer zeker! De overheid is er zich van bewust dat er op het vlak van milieu en cleantech nog veel werk voor de boeg is. In de Vietnamese aanbestedingsmarkt beweegt er dan ook heel wat op het vlak van groene economie. Ecologie is de toetssteen voor elk lastenboek dat er samengesteld wordt. In het kader van het Europese project GOOSE – Generating international public procurement opportunities for European SMEs – informeert, begeleidt en ondersteunt FIT Vlaamse en andere Europese kmo's in Vietnam.

Wij screenen openbare aanbestedingen binnen de domeinen smart cities, ICT, digitale gezondheid en groene economie, om vervolgens de interessante opties te publiceren op het GOOSE-platform. Kmo's zien vaak op tegen de complexe procedures, administratieve formaliteiten en weinig transparante regelgeving. Met GOOSE proberen we die drempels weg te werken.”

“KMO'S ZIEN VAAK OP TEGEN DE PROCEDURES EN FORMALITEITEN. MET GOOSE PROBEREN WE DIE DREMPELS WEG TE WERKEN.”

EVE DEVOLDERE, VLEV BIJ FIT



## GEDREVEN EN TECH-SAVVY

**Heeft u tot slot nog tips voor Vlaamse exporteurs die hun eerste stappen in de Vietnamese markt zetten?**

**Eve Devoldere:** “Netwerken staat hoog aangeschreven in de Vietnamese zakenwereld. Ter plaatse komen is een must om langzaam het vertrouwen op te bouwen en wederzijds respect te creëren. Een tolk is daarbij geen overbodige luxe, want de kennis van het Engels is niet in alle branches en regio's even goed.

Al komt ook daar snel verandering in: 47% van de totale huishoudelijke uitgaven gaat naar onderwijs. Met onder meer cursussen Engels worden kinderen al vanaf jonge leeftijd klaargestoomd voor de arbeidsmarkt en de wereld. Veel

Vietnamese jongeren studeren ook een tijdje in het buitenland. Dus vandaag is er nog vaak een taalbarrière, maar bij de volgende generatie Vietnamese ondernemers zal die verdwenen zijn.

Naast goed opgeleid is de jonge bevolking trouwens uitermate gedreven en tech-savvy. Die troeven beginnen zich vandaag al te manifesteren in een levendige start-upscene. Het land zou 3.500 tot 3.800 start-ups tellen en de eerste 4 Vietnamese unicorn-bedrijven zijn een feit. Eén ding is zeker: Vietnamezen kijken niet in de achteruitkijkspiegel!”

### MEER INFO OVER GOOSE?

Neem een kijkje op <https://projectgoose.eu>.

## TESTIMONIAL KIPCO-DAMACO **SIMON MONBAILLUI** GENERAL MANAGER

KIPCO-DAMACO, LEEUW VAN DE EXPORT 2022, IS IN ALLE UITHOEKEN VAN DE WERELD ACTIEF. HET PRODUCEERT KIPPENSEPARATORVLEES EN VERHANDELT DIEPVRIES-GROENTEN, -VLEES, -VIS EN -FRIETEN. IN VIETNAM FOCUST HET BEDRIJF UIT OOSTROZEBEKE VOORAL OP DIE TRADINGACTIVITEITEN. GENERAL MANAGER DAMACO FOODS SINGAPORE, **SIMON MONBAILLUI:**

**“HET VRIJHANDELSAKKOORD ZAL DE KOMENDE JAREN STEEDS MEER IN ONS VOORDEEL SPELEN.”**

“Singapore was onze eerste hub in Azië. Omdat Vietnam een van de opkomende markten in de regio bleek, beslisten we in 2013 om in Ho Chi Minh City een lokaal verkoopkantoor te openen. De taal- en cultuurbarrières waren te groot om alles te regelen vanuit Singapore. Ook voor financiële controle – je hebt weinig betalingsgaranties – wilden we bij onze Vietnamese klanten in de buurt zijn.”

### CHINA BAART TRADERS KOPZORGEN

Eerst zagen we vooral opportuniteiten voor ons kippenseparatorvlees in de verwerkende industrie. Maar ons product bleek te premium voor deze prijsgedreven markt. Dus veranderden we het geweer van schouder en zetten we volop in op trading van vlees en vis. Met succes, hoewel de Vietnamese voedingsmarkt erg volatiel blijft.

Voor de onvoorspelbaarheid rond nieuwe lockdowns in China baart traders kopzorgen. Ze hebben door de gesloten grenzen al veel geld verloren tijdens de covidpandemie en houden nu hun voet op de rem. Ook wij voelen dat. We exporteren onder meer kippenpoten naar Vietnam. Schoongemaakt en verpakt worden die vervolgens naar China verscheept, waar ze een delicatessen zijn.”

### OP EEN NA GROOTSTE AZIATISCHE AFZETMARKT

“De voorbije jaren was Vietnam onze op een na grootste Aziatische afzetmarkt en het vrijhandelsakkoord zal de komende jaren steeds meer in ons voordeel spelen. De invoertarieven op tal van voedingsmiddelen nemen namelijk stelselmatig verder af. Dat maakt onze producten concurrentiëler ten opzichte van de invoer uit onder meer Latijns-Amerika.”



BOYDENS ENGINEERING ONTWERPT DUURZAME GEBOUWEN EN INFRASTRUCTUUR. SINDS 2021 MAAKT HET BOUWTECHNISCH INGENIEURSBUREAU DEEL UIT VAN SWECO BELGIUM. DIT JAAR VIERT HET BRUGSE BEDRIJF ZIJN TIENJARIGE AANWEZIGHEID IN VIETNAM. CEO DIRK BOYDENS:

## “ZIJN JULLIE VAN PLAN OM TE BLIJVEN?” HOORDE IK VAAK TIJDENS DE EERSTE JAREN.”

“Anno 2013 waren we vooral in de Benelux en Frankrijk actief. Het tekort aan ingenieurs in eigen land was toen zo nijpend, dat verschillende van onze concurrenten versterking zochten in Spanje of Portugal. Wij zagen het grootser. We wilden onze vlag planten in een verre markt met toekomstpotentieel. Tegelijk zouden de teams communicerende vaten zijn voor de verdeling van workload.”

### BEKENDHEID OPBOUWEN

“Na prospectierondes in onder meer Maleisië en Indonesië, leerden we Vietnam kennen tijdens een Voka-missie. We waren meteen onder de indruk van het opleidingsniveau van de jonge ingenieurs. Bovendien was het Engels in onze branche al goed ingeburgerd als voertaal. Ook niet onbelangrijk: we waren de eerste specialist in sustainable engineering om er voet aan wal te zetten.

Ons eerste kantoor openden we in Hanoi, omdat de technische universiteiten zich destijds vooral daar bevonden. Maar qua businessdevelopment doorkruisten we vanaf de start het volledige land. Twee jaar lang bouwden we aan onze bekendheid en ons lokale netwerk. Tot het eerste project binnenviel: een internationale school in opdracht van de VN.”

### SOLIDE PARTNER

“De eerste referentie was binnen en dat was cruciaal voor het vertrouwen. Vietnamezen zijn een tikkeltje wantrouwig en willen alleen samenwerken met solide partners. Bedrijven die het goed voor hebben met hun land ook, geen eendagsvliegers. ‘Zijn jullie van plan om te blijven?’ heb ik vaak gehoord tijdens de eerste jaren.

Vandaag is ons tweede kantoor in Ho Chi Minh City groter dan dat in Hanoi. Het zuiden is sowieso het economische zwaartepunt van het land en we zijn er in opdracht van ons moederbedrijf een volwaardige infrastructuurpoot aan het opzetten.”

### DYNAMISCHE OMGEVING

“De voorbije jaren surften we mee op de enorme boom van residentiële bouwprojecten in de grote steden. Nu is die markt wat gestagneerd, maar zijn de investeringen in industriële bouw fors aan het stijgen. Als gevolg van de Chinese covidpolitiek zoeken veel bedrijven nu andere oorden op. Daar profiteert Vietnam volop van.

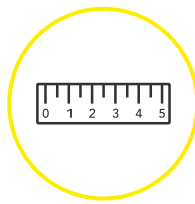
En dan hebben we het nog niet gehad over de vele infrastructuurwerken in het kader van het Mekong Delta Plan ... Voor Boydens-Sweco ligt er nog veel werk op de plank in een bruisende en uiterst dynamische omgeving.”



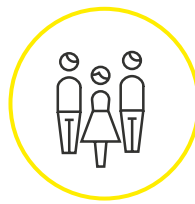


# FACTSHEET VIETNAM

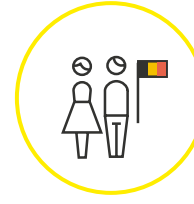
FLANDERSTRADE.BE



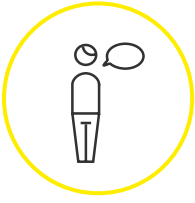
**Oppervlakte**  
331.210 km<sup>2</sup>  
(= 11 x België)



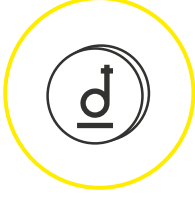
**Aantal inwoners**  
99 miljoen



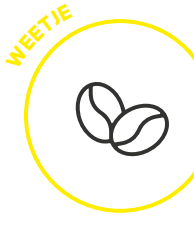
**Aantal ingeschreven Belgen in Vietnam: 477 (2022)**



**Officiële taal**  
Vietnamees

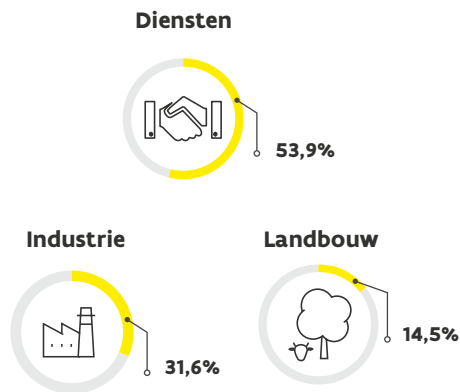


**Munteenheid**  
Vietnamese dong  
(1 EUR = 25.362,63 VND)



**Na Brazilië is Vietnam de grootste koffieproducent ter wereld**

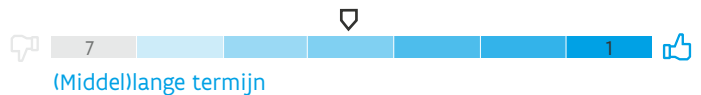
## Aandeel economische sectoren in bbp



## Risico van ondernemingsklimaat



## Politiek risico



## Commercieel risico (van C tot A)



## Top 5 Vlaamse exportproducten naar VIETNAM € 755,37 miljoen (2021)

- 48,4% Chemie en farma
- 19,7% Edelgesteente en metalen
- 7,1% Machines en elektrisch materieel
- 3,8% Voeding en dranken
- 3,7% Kunststoffen

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

- 34,3% Schoenen en hoofddekseis
- 26,9% Onedele metalen
- 12,8% Textiel
- 3,4% Diverse goederen
- 3,3% Kunststoffen

# MARKTINFO

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

## TAIWAN STARTUP ECOSYSTEM

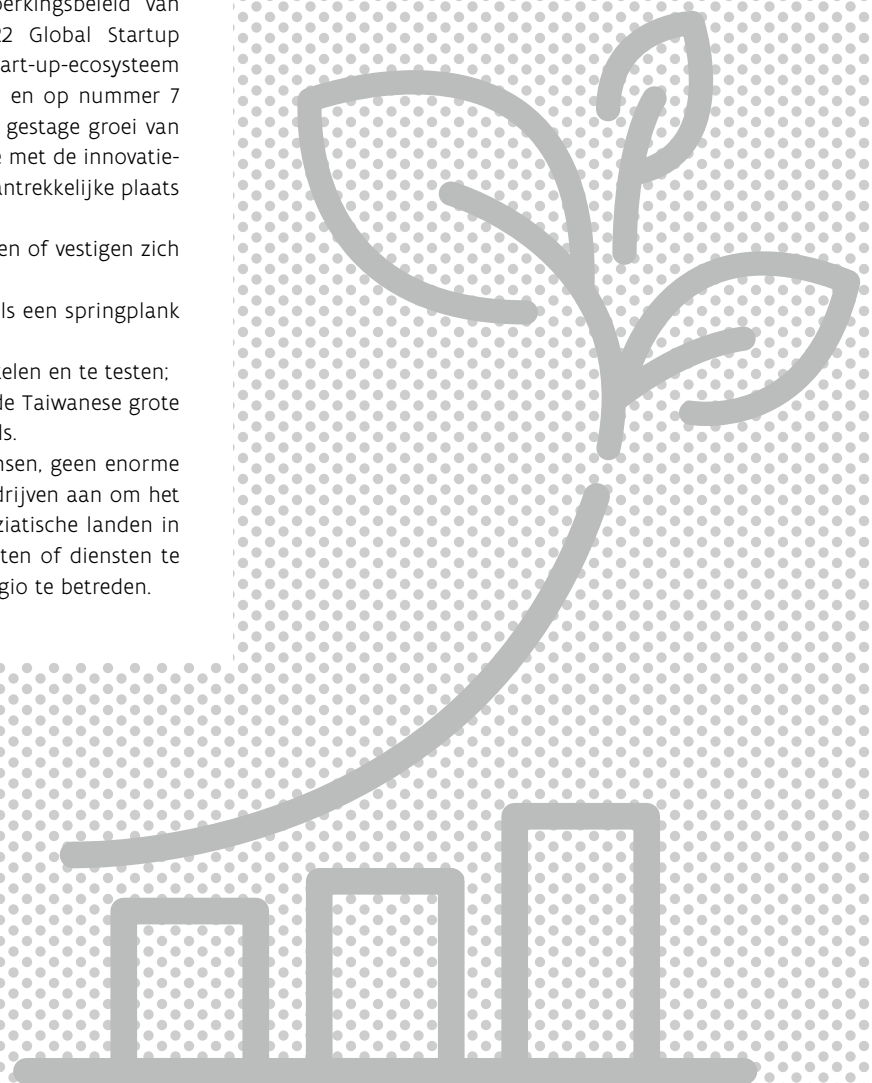
Het Taiwanese start-up-ecosysteem groeit bijzonder snel, door meerdere factoren. Denk aan overheidsinitiatieven, meer kapitaal dat naar het ecosysteem stroomt, en lokale bedrijven die actief betrokken zijn bij en investeren in de start-up-scene.

Tijdens de coronapandemie en erna kon de Taiwanese start-up-economie haar groeitraject voortzetten dankzij zowel de wereldwijde vraag naar hoogtechnologische producten als het oordeelkundige inperkingsbeleid van Taiwan. Volgens het StartupBlink 2022 Global Startup Ecosystem Report werd het Taiwanese start-up-ecosysteem gerangschikt op nummer 25 wereldwijd en op nummer 7 in de hele Aziatisch-Pacifische regio. De gestage groei van het Taiwanese ecosysteem in combinatie met de innovatiedrang van Taiwan maken het een zeer aantrekkelijke plaats voor start-ups.

Tal van internationale start-ups verkennen of vestigen zich in Taiwan om drie redenen:

- om de Taiwanese markt te betreden als een springplank naar de naburige Aziatische markten;
- om hun productprototypes te ontwikkelen en te testen;
- om support en klanten te zoeken bij de Taiwanese grote bedrijven en corporate venture capitals.

Hoewel Taiwan zelf, met 23 miljoen mensen, geen enorme afzetmarkt is, moedigen we Vlaamse bedrijven aan om het te verkennen als springplank naar de Aziatische landen in de Stille Oceaan. Ook om er uw producten of diensten te testen alvorens grotere markten in de regio te betreden.



## RENEWABLE ELECTRICITY PROCUREMENT GUIDEBOOK

Deze publicatie is een aanrader voor wie de dynamiek van de Japanse elektriciteitsmarkt wil leren kennen.

## DE ITALIAANSE OPTIEKINDUSTRIE

Dankzij de sterke internationale oriëntatie bleef de Italiaanse optieksector ook tijdens de coronajaren overeind. Het land staat vooral sterk in zonnebrillen, monturen en lenzen. In Italië zelf lag de verkoop van zonnebrillen toen tijdelijk onder druk. Daardoor werden lenzen de belangrijkste subcategorie in de omzetcijfers van de verkooppunten. De pandemie veranderde wel het consumptiepatroon van de lokale kopers, wat goed nieuws is voor het hogere segment. De klant zet nu immers sterker in op premiumkwaliteit.

In deze paper krijgt u ook een kort overzicht van de Italiaanse export en de evolutie daarvan. Daarnaast ontdekt u wie de grootste marktspelers zijn en we gaan kort in op de hoogmis van de sector: MIDO in Milaan.

## BEER MARKET IN CHINA

Sinds 2002 is China de grootste biermarkt ter wereld. Deze snelgroeiende bierindustrie is goed voor 12% van de wereldwijde verkoop. Uiteraard speelt ook de export van Belgische bieren een belangrijke rol op de enorme Chinese afzetmarkt. De laatste jaren winnen de kwaliteit en het ambachtelijke karakter van de bieren er aan belang. Daardoor zijn er absoluut opportuniteiten voor Vlaamse brouwers. Deze marktstudie gaat hier dieper op in en behandelt onder andere marktstrategie, markttoegang en trends op de biermarkt in China.

## ZAKENDOEN MET INDONESIË

Met een bevolking van meer dan een 270 miljoen mensen verspreid over meer dan 17.500 eilanden, is de Indonesische archipel sinds mensenheugenis een cruciaal handelscentrum. De groeiende, relatief welvarende en invloedrijke middenklasse telt zo'n 50 miljoen mensen, voornamelijk geconcentreerd op het eiland Java met Jakarta als hoofdstad.

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

## ENTERPRISE EUROPE NETWORK

# DE MARKT OP Z'N KOP ZETTEN? WAAG U AAN EUROPESE INNOVATIESUBSIDIES

DISRUPTIEF, MARKTGERICHT EN MET EEN TORENHOOG GROEIPOTENTIEEL. KLINKT ALS DE SAMENVATTING VAN UW TECHNOLOGIE OF INNOVATIEF PROJECT? HET EUROPESE SUBSIDIEPROGRAMMA 'EIC ACCELERATOR' VERSNELT DE ONTWIKKELING, LANCERING EN GROEI ERVAN – ALS U ZICH DOOR DE STRENGE SELECTIEPROCEDURE WEET TE WORSTELN. **FOX BIOSYSTEMS** KLAARDE DE KLUS, MET ENTERPRISE EUROPE NETWORK VLAANDEREN AAN ZIJN ZIJDE.

### EUROPESE SPRINGPLANK

De Europese Commissie draagt innovatie hoog in het vaandel. Daarom stelt het via de EIC Accelerator financiële steun ter beschikking aan beloftevolle start-ups, scale-ups en kmo's om hun baanbrekende technologieën en innovaties verder te ontwikkelen en te commercialiseren.

Hoeveel precies? Afhankelijk van de fase waarin uw technologie zich bevindt, of het Technology Readiness Level (TRL), kan u subsidies opstrijken tot € 2,5 miljoen, aandeleninvesteringen variërend van € 0,5 tot € 15 miljoen, of een combinatie.

Om in aanmerking te komen, moet uw project ofwel een compleet nieuwe markt aanboren, ofwel een bestaande markt ongezien veranderen.





## VLAAMSE IMPACTMAKERS AAN ZET

Baanbrekend zijn in een bestaande markt, dat is precies wat **FOX BIOSYSTEMS** ambieert. Het biotechbedrijf ontwikkelde een sensortechnologie die een revolutie kan teweegbrengen in bio-wetenschappelijk en farmacologisch onderzoek.

### SNELLERE DIAGNOSES, GEPERSONALISEERDE BEHANDELINGEN

Lijdt een patiënt aan een bepaalde aandoening? Hoe reageert hij op een (nieuw) geneesmiddel? Het antwoord halen onderzoekers onder meer uit de concentratie van biomoleculen in gezuiverde bloedstalen.

FOX BIOSYSTEMS werkte een snellere, nauwkeurigere analysetechniek uit waarbij die zuivering overbodig wordt. Niet alleen voor biomoleculen, maar ook 'extracellulaire vesikels' (EV's): kleine partikels die de aanwezigheid van een aandoening al aantonen voordat symptomen optreden. Daarvoor ontwikkelde het bedrijf een bioanalysestoel dat EV's opspoorde, analyseert en informatie biedt voor doelgerichte, gepersonaliseerde behandelingen.

**Kris Ver Donck**, vicevoorzitter marketing & applicaties bij FOX BIOSYSTEMS: "Preventie en vroege diagnostiek worden steeds belangrijker in de geneeskunde. Technologieën om EV's op te sporen zijn dan ook wereldwijd in trek. Maar de markt staat nog in zijn kinderschoenen en complexe vraagstukken vertragen de ontwikkeling. Met onze technologie bieden we daar een antwoord op. Zo kunnen we de marktontwikkeling versnellen en tegelijk een ijzersterke positie innemen."

De technologie, toepassingen en een plan om de markt te betreden waren er. Maar een revolutie vraagt aanzienlijke investeringen én razendsnelle acties. **Filip Delport**, CTO en medeoprichter van FOX BIOSYSTEMS, vertelt: "Met enkel eigen middelen zet je slechts kleine stappen vooruit. Die tijd heb je niet als je wil doorbreken in de snel evoluerende biotech-sector en de groeiende markt van EV's. Om ons project versneld af te ronden en klaar te maken voor de markt, gingen we achter de EIC Accelerator-subsidie aan."

## EEN GOEDE VOORBEREIDING ...

... ziet er voor de EIC Accelerator helemaal anders uit dan voor onderzoekssubsidies. "Eerder ontvingen we al subsidies van onder meer VLAIO en FIT. We kennen dus het klappen van de zweep – dachten we. De procedure vraagt heel wat tijd en werk. Maar de enorme financiële steun, Europese erkenning en daaruit volgende naamsbekendheid die het je kan opleveren, maakt het dat natuurlijk waard."

Van een beperkte AI-gestuurde vragenlijst in de eerste fase, naar een bijzonder lijvige vragenlijst in de tweede fase en ten slotte een strenge pitch met Q&A-sessie voor een Europese jury, FOX BIOSYSTEMS ging ervoor. Mét succes! "Enkele weken na de pitch kregen we het verlossende nieuws: we halen een subsidie op van maar liefst 2,5 miljoen euro", glundert Filip Delport.

Na anderhalf jaar hard labarbeid wist het team van FOX BIOSYSTEMS de Europese jury te overtuigen met hun verhaal én de mogelijke internationale impact ervan. Een puzzel die ze niet alleen gelegd hebben.

## BUSINESSFOCUS VIA ENTERPRISE EUROPE NETWORK

De concurrentie is groot. Er dongen maar liefst duizend Europese bedrijven mee naar de subsidie. Met een innovatieve technologie alleen haalt u het niet. Een sterk businessplan en duidelijk inzicht in zowel obstakels als opportuniteiten zijn noodzakelijk. "En de vaardigheid om het potentieel onomwonden en kristalhelder te verwoorden, ook – of vooral – voor mensen die niet thuis zijn in onze sector", zegt Kris Ver Donck. Daarvoor steunde FOX BIOSYSTEMS op de intensieve begeleiding van Enterprise Europe Network Vlaanderen. Samen met experts van VLAIO en FIT loodsten de adviseurs het bedrijf door de procedure. Kris Ver Donck: "Vanuit ieders professionele achtergrond gaven ze gerichte feedback op ons dossier en beantwoordden ze onze vragen. Zo konden we de kracht van ons project veel beter in de verf zetten."

## DARE TO THINK BIG

Tijdens meerdere oefensessies bereidt Enterprise Europe Network Vlaanderen kandidaten uitgebreid voor op de gevreesde jurypitch van de Europese Commissie. De testjury volgt dezelfde strakke timing en stelt kritische vragen.

"Meer nog: je krijgt onmiddellijk feedback en advies om je verhaal in de juiste richting te sturen. Ze zetten ons een zelfverzekerde businessbril op waardoor we onze blik durfden te verruimen. Ons project kan enorm veel levens redden. Tegelijkertijd kan ons bedrijf gigantisch groeien en een substantieel marktaandeel veroveren. En dat moesten we uitspelen. Ontzettend waardevol advies waar we nog vele jaren de vruchten van zullen plukken", vult Filip Delport aan.

## MEER WETEN OVER DE EIC ACCELERATOR?

Wij helpen u op weg. Neem contact op met Enterprise Europe Network-adviseurs [magali.parent@vlaio.be](mailto:magali.parent@vlaio.be), [janne.kindt@fitagency.be](mailto:janne.kindt@fitagency.be) of [wim.pappaert@fitagency.be](mailto:wim.pappaert@fitagency.be). Magali Parent is daarenboven contactpersoon voor de EIC Accelerator.

## GROEPSZAKENREIS

### KAZACHSTAN, OEZBEKISTAN & KIRGIZIË

#### 1 BESTEMMING KAZACHSTAN:

Van maandag 5 juni 2023  
tot woensdag 7 juni 2023

#### 2 BESTEMMING OEZBEKISTAN:

Van donderdag 8 juni 2023  
tot vrijdag 9 juni 2023

#### 3 BESTEMMING KIRGIZIË:

Maandag 12 juni 2023

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 25 april 2023

**CONTACT?** Bart Van den Bossche, +32 2 504 87 09,  
bart.vandenbossche@fitagency.be

4

**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

# KALENDER

## GROEPSZAKENREIS

### 4 MAROKKO4EXPLORERS

**Van zondag 22 oktober 2023 tot  
vrijdag 27 oktober 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 16/04/2023

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

### 5 MULTISECTORAAL – FILIPIJNEN

**Van zondag 4 juni 2023 tot  
donderdag 8 juni 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 28/04/2023

**CONTACT?** Annalin Van Biesen, +32 2 504 88 02,  
annalin.vanbiesen@fitagency.be

## SEMINARIE

### 7 START2EXPORT2 CHINA: KICK-OFF

**2 mei 2023**

**INSCHRIJVEN?** Tot 25 april 2023

**CONTACT?** Annalin Van  
Biesen, +32 2 504 88 02,  
annalin.vanbiesen@fitagency.be

**INSCHRIJVEN?**

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

## PRINSELIJKE MISSIE

### 6 AUSTRALIË ONDER LEIDING VAN H.K.H. PRINSES ASTRID

**Datum?**

**INSCHRIJVEN?** Tot en met 31/05/2023

**CONTACT?** Karine De Vleschouwer, +32 2 504 87 26,  
karine.devleeschouwer@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.**