

WERELDWIJS

MAGAZINE VOOR INTERNATIONAAL ONDERNEMEN

161

03\ 2023

RELU

BRENGT ARTIFICIËLE
INTELLIGENTIE (AI)
NAAR HET
TANDARTSKABINET

ESTLAND:

ONDERNEMENDE ECONOMIE
MET GROOTSE AMBITIES



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

03\2023 **161**

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
(ConstansMe, Gelia, Ingus Krukltis)

LAY-OUT EN DRUK

Bredero Graphics

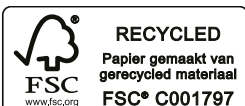
Overnemen of vermenigvuldigen van artikels
is uitsluitend toegestaan met vermelding van bron
(bron: Wereldwijs/Flanders Investment & Trade).

WERELDWIJS

wordt gratis verspreid onder bedrijven.

WENST U EEN EXEMPLAAR?

Stuur een mail naar wereldwijs@fitagency.be
met uw adresgegevens.



EDITO

“INTERNATIONALISERING EN
INNOVATIE ZIJN EEN EN-ENVERHAAL”

De voorbije weken is er veel inkt gevloeid over ChatGPT en de toenemende rol van artificiële intelligentie (AI). Dat de wereld van technologie nooit stilstaat, is duidelijk. Ook het pionierswerk van heel wat Vlaamse spelers zit daar voor veel tussen.

Enter Relu, de Leuvense start-up op de cover van deze Wereldwijs. Dit jaar brengen zij voor het eerst hun AI-component naar het tandarts kabinet. Een knap staaltje medische technologie waar buitenlandse prospects uit de verste markten nu al interesse voor tonen.

Hun verhaal is een sprekend voorbeeld van hoe Vlaamse technologie en innovaties de wereld veroveren. Vaak als stille krachten, maar met des te meer impact voor onze samenleving. Het sterkt ons in onze overtuiging: dat het loont om technologisch Vlaanderen stevig op de wereldkaart te zetten en de internationalisering van Vlaamse innovatie te ondersteunen.

Dat doen we door onze expertise in internationalisering en technologie hand in hand te laten gaan. Verderop in deze Wereldwijs – in het marktdossier Estland – leest u hoe dat werkt in de praktijk. Onze landenexpert ter plaatse zoomt, samen met een van onze technologieattachés Health & Climate Tech, dieper in op de opportuniteiten voor Vlaamse techbedrijven in deze verrassende markt.

AI liggen er ook tal van kansen voor ondernemers uit andere sectoren. Technologische innovatie gebeurt dan ook niet in een vacuüm. De ene sector opent deuren voor de andere – en omgekeerd. De rode draad? Bedrijven die internationaal doorbreken, zorgen mee voor extra groei, jobs, welvaart en vernieuwing.

Joy Donné
CEO
Flanders Investment & Trade





4

IN GESPREK MET RELU

“WERELDWIJD LIGT ER ENORM VEEL ONONTGONNEN POTENTIEEL IN DE DIGITALISERING EN AI-ONDERSTEUNING VAN DE TAND-HEELKUNDE.”

8 DOSSIER

ESTLAND

ONDERNEMENDE ECONOMIE
MET GROOTSE AMBITIES

INHOUD

17 MARKTINFO

18 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

21 TELEX

22 KALENDER



ID

Relu in cijfers (2022)

- **Sector:** medische technologie
- **Opgericht in:** 2019
- **Hoofdkantoor in:** Leuven
- **Aantal medewerkers:** 15
- **Omzet:** € 668.000 (2022)
- **Aandeel export in omzet:** 94,8%
- **Aanwezig in:** 11 landen



RELU

BRENGT ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE (AI) NAAR HET TANDARTSKABINET

2023 WORDT HET JAAR VAN DE WAARHEID VOOR RELU: HEEL BINNENKORT GAAT HUN AI-SOFTWARECOMPONENT LIVE IN DE EERSTE TANDARTSKABINETTEN. SLAAT DE DENTALE TECHNOLOGIE AAN, DAN IS DE SKY DE LIMIT VOOR DEZE LEUVENSE START-UP. RELU KWAM IN 2019 UIT DE KOKER VAN VIER INGENIEURS EN IS INTUSSEN DE EUROPESE, NOORD-AMERIKAANSE EN AZIATISCHE MARKTEN AAN HET VEROVEREN.

Tanden, botten en zenuwbanen herkennen in een 3D-scan van de mond en die omzetten in een digitale tweeling van de kaak van de patiënt. Dat is in een notendop wat de slimme softwarecomponent van Relu doet. Tandartsen, orthodontisten, parodontologen en mond-, kaak-, en aangezichtschirurgen stellen er eenvoudiger, accurater en sneller behandelingsplannen mee op dan met de klassieke gipsafdrukken.

PASSIE VOOR AI

Toch was tandheelkunde niet de allereerste focus, steekt co-founder en CEO **Holger Willems** van wal: "Nog tijdens onze studies zijn we gestart, met vier ingenieurs die een passie deelden voor artificiële intelligentie. We waren ervan overtuigd – en zijn dat nog altijd – dat AI de toekomst gaat veranderen." "Aanvankelijk broedden we op een toepassing op basis van deepfake-technologie voor de dubbingindustrie", legt hij uit. "Tot bleek dat een techspeler er al verschillende jaren mee bezig was. Sterker nog: ze hadden al een deal met een grote Hollywood-studio."

KIPPEN EN BACTERIËN

Dus jullie trokken noodgedwongen de stekker uit dat project?

Holger Willems: "Klopt. Wel startten we na onze studies een consultancybureau op met AI als rode draad. Zo hielpen we een laboratorium om types van bacteriën te onderscheiden. Een veeteler zocht dan weer een technologische oplossing om zieke kippen op te sporen.

Op een gegeven moment klopte de onderzoeksgroep tandheelkundige beeldvorming van de KU Leuven bij ons aan: of

we via AI-algoritmes konden voorspellen of wijsheidstanden zouden uitkomen of niet. Het was onze allereerste kennismaking met tandheelkunde."

INTERESSE UIT JAPAN

Hoe ging het daarna verder?

Holger Willems: "De KU Leuven was lovend over ons werk en trok met de resultaten naar een wereldcongres in Philadelphia. Naast positieve reacties uit de academische wereld toonde ook een Japanse softwarespeler zich erg geïnteresseerd in ons algoritme. Ze wilden zelfs meteen met ons in zee gaan voor een groot AI-project in de tandheelkunde. Zo was onze eerste internationale opdracht een feit. We doopten onze start-up Relu, kort voor 'Rectified Linear Unit'. Dat is een wiskundige functie die belangrijk is in artificiële intelligentie."

"TIJDENS EEN SECTOR-
BEURS IN KEULEN
LEERDEN WE OP SLAG
ZOWAT ALLE RELEVANTE
SPELERS IN EUROPA
KENNEN."



“WE WAREN ERVAN
OVERTUIGD – EN ZIJN
DAT NOG ALTIJD – DAT
AI DE TOEKOMST GAAT
VERANDEREN.”

THOUGHTLEADERS BENADEREN

Hoe zit het businessmodel van Relu in elkaar?

Holger Willems: “Wij maken zelf geen afgewerkte softwaretoepassing, maar een specifieke component – de virtuele tweeling – die erin wordt geïntegreerd door onze klanten. Die klanten zijn dus niet de eindgebruikers, maar softwarehuizen. Naast licentiekosten betalen die ons een fee per eindgebruiker.

Die eindgebruikers – tandartsen, parodontologen, orthodontisten en MKA-chirurgen – benaderen we wel met de demo van onze softwarecomponent. Na het zien ervan spreken die soms hun bestaande leverancier aan: waarom zit die AI-technologie niet in jullie software? Het voordeel van die tactiek is dat we de thoughtleaders binnen de branche bereiken. Deze strategie werpt intussen ook vruchten af, met nieuwe contracten in zowel de EU als de VS.”

DÉ GOUDEN TIP

Bezorgde dat eerste referentieproject in Japan jullie een vliegende internationale start?

Holger Willems: “Toch niet ... Natuurlijk smaakte dat onverwachte succes naar meer. Dus spraken we onze connecties aan bij de KU Leuven om een aantal Europese softwarespelers te benaderen: in Duitsland, Italië, Finland ... Maar ondanks onze vele enthousiaste pogingen bleef het oorverdovend stil aan de andere kant. We werden er wanhopig van en stonden op het punt om met onze applicatie onder de kerktoren te blijven. Tot onder meer FIT ons aanraadde om beurzen te bezoeken. Het bleek dé gouden tip die we nodig hadden! Tijdens een sectorbeurs in Keulen leerden we op slag zowat alle relevante spelers in Europa kennen. Hetzelfde scenario herhaalde zich op conferenties in onder andere Boston en Singapore.”

VEEL TIJD VERLOREN

FIT introduceerde jullie in het beurscircuit, ligt de lijn nog altijd open?

Holger Willems: “Absoluut! We kunnen altijd op hun steun en inzichten rekenen. Voor de VS, bijvoorbeeld, tipte het kantoor in New York ons rond interessante conferenties

en netwerkevents. Deelnames daaraan leverden ons al relevante contacten op met zowel Amerikaanse klanten als investeerders.

Hoe digitaal onze business ook is, live contacten leggen blijkt dé way to go om te internationaliseren. Zeker als je in een kleine niche speelt als wij. We zijn veel te lang aan onze bureaus in Leuven blijven zitten. Het zijn vijgen na Pasen, maar misschien hadden we wel een jaar kunnen winnen in de commercialisering van onze AI-technologie.”

HET VERRE OOSTEN

In hoeveel landen zijn jullie vandaag actief?

Holger Willems: “De teller staat op 11 landen. Noord-Amerika is qua omzet onze grootste afzetmarkt, gevolgd door Europa met landen als Duitsland, Spanje, Italië, Finland, Roemenië en Frankrijk. In het Verre Oosten ligt dan weer het grootste groeipotentieel in de komende vijf à tien jaar. In China, bijvoorbeeld, stijgt de vraag naar tandzorg exponentieel. Maar net zoals in de Benelux zijn er te weinig tandartsen en specialisten. Over enkele jaren komt India aan de beurt, naarmate de welvaart daar verder stijgt. Op langere termijn staat – misschien verrassend – Brazilië op onze radar. Nergens ter wereld zijn er zoveel tandartsen per inwoner en een mooi gebit is er een echt statussymbool.”

DIGITALE VERSNELLING

Waar willen jullie met Relu staan over pakweg vijf jaar?

Holger Willems: “Dat is een moeilijke vraag. Maar wereldwijd ligt er sowieso enorm veel onontgonnen potentieel in de digitalisering en AI-ondersteuning van de tandheelkunde. De doelgroep is relatief conservatief en sommigen werken nog erg ambachtelijk, al is de trend naar digitale beeldvorming ingezet bij de jongere generatie. Daar speelt onze technologie perfect op in. Wat ook in ons voordeel speelt: de schaalvergroting binnen de tandzorg in verschillende afzetmarkten. Grote ketens speuren naar manieren om hun tandartsen en specialisten beter en efficiënter aan het werk te zetten. Dat technologie hiervoor de sleutel is, beseffen die trendsetters maar al te goed. Die ketens maken nog maar 10% uit van de markt, maar hun aandeel en impact groeien stelselmatig.”

MEDISCH TOERISME

De Relu-component komt via jullie klanten wereldwijd in tandartskabinetten terecht. Zijn er grote regionale verschillen qua tech savviness?

Holger Willems: “Zeker! In de VS lijken tandheekkundigen vooral zakenlui te zijn die grotere productiviteit nastreven. De Europese tandarts, daarentegen, is in de eerste plaats een medicus. Ook het aantal tandartsen per inwoner in een land speelt een grote rol. In Noord- en West-Europa, bijvoorbeeld, studeren er veel te weinig tandartsen af. Tandartsen zitten met wachtrijen en innovatie komt wat op het achterplan.

Het verschil met het zuiden en het oosten van Europa kan niet groter zijn. Daar zijn heel veel jonge tandartsen en de patiënt is er minder kapitaalcrachtig. Gevolg: de tandartsen zoeken er zelf actief naar nieuwe patiënten. Landen zoals Bulgarije of Roemenië ontpopten zich zelfs tot bestemmingen voor medisch toerisme. Als je dan kan uitpakken met state-of-the-art-technologie heb je natuurlijk een voetje voor.”

STRENGE REGULERING

Zijn er wereldwijd nog andere techspelers die soortgelijke AI-software ontwikkelen?

Holger Willems: “Naast Relu zijn er nog twee, eentje in de VS en eentje in Zuid-Korea. Maar wij onderscheiden ons door een softwarecomponent te verkopen die onze klant vervolgens in zijn software integreert. De heel specifieke regulering per afzetmarkt en de distributie naar de eindgebruiker is dus hun zaak. Onze twee concurrenten, daarentegen, leveren zelf wél een eigen eindproduct af. Daardoor kunnen ze minder snel internationaal schakelen. Ze concentreren zich dan ook veel meer op hun eigen thuismarkt.”

VOORSPRONG IN R&D

Zijn jullie niet bang voor copycats?

Holger Willems: “Daar hoeven we niet zoveel schrik van te hebben, want qua ontwikkeling en regelgevend traject hebben we ruim drie jaar voorsprong. Wel een mogelijke bedreiging is

dat onze klanten in-house zelf aan het ontwikkelen slaan in plaats van onze applicatie in te kopen. Alleen zal hen dat veel meer kosten. Bovendien zitten wij bovenop de allernieuwste AI-toepassingen.”

Jullie component staat nu klaar voor lancering. Blijven jullie de app verder ontwikkelen?

Holger Willems: “Uiteraard, continu voegen we andere delen van de tandheelkundige anatomie toe en ontwikkelen we nieuwe functionaliteiten om de tandarts te ondersteunen.

Daarnaast heeft elke patiëntengroep zijn eigen karakteristieken. Denk maar aan de melktandenwissel bij jonge patiënten of botafname bij bejaarde patiënten zonder tanden. De volledige patiëntenpopulatie afdekken is onze ambitie, daar zullen we zeker nog ruim vijf jaar zoet mee zijn.”

HOTSPOT LEUVEN

Verkennen jullie naast tandheekkunde ook andere medische specialismen?

Holger Willems: “We krijgen geregeld de vraag vanuit orthopedie om digitale tweelingen te ontwikkelen van heupen, knieën, polsgewrichten ... Maar we hebben onze handen nog meer dan vol met tandheekkunde, dus onze focus blijft nog even op het hoofd liggen.”

Relu veroverd stilaan de wereldmarkt. Blijven jullie alles managen vanuit Leuven?

Holger Willems: “Op termijn zal het nodig zijn om support en sales te organiseren in onze grote afzetmarkten. In de VS, bijvoorbeeld, zal lokale aanwezigheid een must zijn om klanten op hun wenken te bedienen en investeerders aan te trekken. Hetzelfde verhaal voor de Aziatische markt als de business in bijvoorbeeld China en India echt aantrekt.

Maar voor de verdere ontwikkeling van onze technologie kunnen we niet beter zitten dan vlak naast de KU Leuven. De opleiding tandheekkunde zit wereldwijd in de top tien, in academische middens opent dat deuren. Bovendien studeren enkele gebouwen verder de beste ingenieurs af. Dus een betere uitvalsbasis kunnen we niet vinden!”

KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP IN UW INTERNATIONALISERINGS-PROCES?

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

“VOOR DE VERDERE ONTWIKKELING VAN ONZE TECHNOLOGIE KUNNEN WE NIET BETER ZITTEN DAN VLAK NAAST DE KU LEUVEN.”



DOSSIER



ESTL

OF ONDERNEMEN DE ESTEN IN HET BLOED ZIT? DE OVERHEID TREKT IN ELK GEVAL ALLE REGISTERS OPEN OM ONDERNEMERSCHAP TE STIMULEREN, TOT EEN MINISTER VAN ENTREPRENEURSHIP TOE. MET RESULTAAT, WANT DE KLEINSTE EN NOORDELIJKSTE BALTISCHE STAAT KAN AL UITPAKKEN MET 1.500 START-UPS EN 10 UNICORNS. OF ER IN DEZE HOOGTECHNOLOGISCHE, INNOVATIEVE MAATSCHAPPIJ OOK KANSSEN LIGGEN VOOR VLAAMSE PRODUCTEN, DIENSTEN EN EXPERTISE, ZOEKEN WE VOOR U UIT.



LAND

**ONDERNEMENDE
ECONOMIE MET
GROOTSE AMBITIES**

INSPIRERENDE CAN-DOMENTALITEIT

“ONDANKS DE VELE UITDAGINGEN DOET DE ESTSE ECONOMIE HET GOED”, BENADRUKT VLAAMSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGER (VLEV) **WOUTER DEBEYNE**. HIJ HEEFT DE DRIE BALTISCHE STATEN ALS WERKGEBIED VANUIT HET FIT-KANTOOR IN DE LITOUWSE HOOFDSTAD VILNIUS. “VOORAL HIGHTECH EN DE INDRIJKWEKKENDE LIJST VAN START-UPS EN UNICORNS SPRINGEN IN HET OOG”, VULT TECHNOLOGIEATTACHÉ (TA) **MAARTEN LAMBERT** AAN.



“VIA HET SYSTEEM VAN E-RESIDENCY WORD JE ALS NIET-EST EEN DIGITALE INWONER.”

WOUTER DEBEYNE (VLEV)



“ESTLAND KAN OOK UITPAKKEN MET 10 UNICORNS, HET HOOGSTE AANTAL PER CAPITA BINNEN EUROPA.”

MAARTEN LAMBERT (TA)



GEZONDE ECONOMIE

Hoe staat de Estse economie ervoor?

Wouter Debeyne: "De laatste jaren voor de coronapandemie liet het Estse bbp jaargroeicijfers tot meer dan 5% optekenen. Vooral de bouw stuwde deze groei, samen met de diensten-sector en IT in het bijzonder. Ook na covid kwam het herstel snel. De staatskas wordt goed beheerd, dus de economie is structureel gezond. Bovendien is de arbeidsmarkt flexibel en de wetgeving eenduidig.

Al mogen we niet blind zijn voor de vele uitdagingen. De EU-sancties deden de doorvoer naar Rusland al sterk terugvallen en sinds de start van de oorlog in Oekraïne nam de cargo-traffic in de haven van Tallinn een duik van 20%. Door de sterke inflatie piekten de prijzen in 2022 dan weer gemiddeld

15% hoger dan het jaar ervoor. Naast energie waren voeding, transport en vastgoed de uitschieters."

LAND VAN UNICORNS

Ondanks zijn kleine omvang is Estland een zwaargewicht in het Europese start-ecosysteem. Hoe komt dat?

Wouter Debeyne: "Estland creëerde de voorbije jaren een ondernemingsvriendelijk klimaat. De digitale administratie, interessante fiscaliteit en transparante wetgeving gaven een enorme boost aan het ondernemerschap. Ook voor buitenlanders trouwens. Via het systeem van e-residency word je als niet-Est een digitale inwoner van het land. Zo krijg je toegang tot alle diensten die nodig zijn om een nieuwe onderneming of lokale entiteit van je bedrijf op te richten."



Maarten Lambert: “Tel daarbij het sterke onderwijsniveau – Estland voert de PISA-ranking aan – en de can-domentaliteit van de Esten op en je hebt de ideale voedingsbodem voor een levendige start-upscene. De Estonian Startup Database telt al zo'n 1.500 start-ups die in het land zijn opgericht. Het aantal start-ups per capita ligt maar liefst 4 keer hoger dan het Europese gemiddelde. Estland kan ook uitpakken met 10 unicorns, het hoogste aantal per capita binnen Europa. Met specialist in batterijtechnologie Skeleton Technologies is er trouwens al een 11e in de maak. Verder haalde het land in 2022 het hoogste bedrag binnen per capita van durfkapitaalinvesteerders.”

BEWEGING IN BIOTECH

Los van de snelle digitale administratie, krijg je als buitenlander makkelijk toegang tot die techcommunity?

Maarten Lambert: “Wie wil connecteren of broedt op een investering of partnership, mag het jaarlijkse event Latitude 59 niet missen. De grootste start-upconferentie van de regio zet van 24 tot 26 mei zijn tenten op in Tallinn. Behalve techstart-ups zijn natuurlijk ook veel andere branches vertegenwoordigd in dat ecosysteem van jonge bedrijven. Hoewel Estland niet het land is van de big farma, is rond de universiteiten wel een interessante spin-offcommunity ontstaan van een honderdtal biotechbedrijven. Zij zijn vragende partij voor samenwerkingsverbanden, onder meer met Vlaamse spelers. De Estse biotechsector verzamelt dit jaar trouwens op Life Sciences Baltics, op 20 en 21 september in Litouwen.”

GROEIENDE MIDDENKLASSE

Intrigerend, maar liggen er ook kansen voor de klassieke exportsectoren? Zo is Estland met zijn 1,3 inwoners een piekleine consumentenmarkt.

Wouter Debeyne: “Dat klopt, maar de middenklasse groeit gestaag in aantal, net zoals de expatgemeenschap. Dus stijgt de interesse in luxevoedingsmiddelen, delicatessen, biovoeding, decoratie en interieur, kwalitatieve bouwmaterialen enzovoort. Mik je met je consumentengoederen bovendien ook op de andere Baltische staten en grote buur Finland – Helsinki ligt op amper twee uur varen van Tallinn – dan vergroot je je afzetmarkt tot 11 miljoen inwoners. Samen met VLAM zijn we de mogelijkheden aan het onderzoeken om de vleesexport naar de Baltische staten te vergroten, ter voorbereiding van een missie van het Belgian Meat Office van VLAM.”

UW KANSEN VERZILVEREN IN DE BALTISCHE STATEN?

Neem van maandag 16 tot vrijdag 20 oktober deel aan de multisectorale groepszakenreis naar Tallinn, Riga en Vilnius. De inschrijvingen starten in mei.

“MIK JE NAAST ESTLAND OOK OP GROTE BUUR FINLAND EN DE ANDERE BALTISCHE STATEN, DAN VERGROOT JE JE AFZETMARKT TOT 11 MILJOEN.”

WOUTER DEBEYNE (VLEV)

ANDERE WERELDEN

Vaak worden Estland, Letland en Litouwen in één adem genoemd als de Baltische staten, maar is het een goed idee om ze ook samen te bewerken?

Wouter Debeyne: “Ja en nee. Vanuit businessdevelopment is het interessant om de drie landen samen te benaderen. Je bezoekt ze makkelijk tijdens één zakenreis waarbij je landt in Tallinn en met een huurauto vervolgens ook Riga en Vilnius bezoekt.

Commercieel en qua marktaanpak, daarentegen, zijn de drie staten echt andere werelden. Dus beweert een importeur of distributeur de drie op zijn duimpje te kennen, wees dan maar op je hoede. Ondanks hun gemeenschappelijke historiek zijn de cultuurverschillen tussen de Baltische staten immers aanzienlijk, net zoals de fysieke afstanden trouwens.”

GROENE ENERGIE

De Esten spreken grote ambities uit om hun energiehuishouding te vergroenen. Betekent dat er ook opportuniteiten zijn voor Vlaamse expertise?

Maarten Lambert: “Om op termijn zelfvoorzienend te worden, engageerden de energieminsters van Denemarken, Zweden, Finland, Duitsland, Polen en de Baltische staten zich inderdaad om hun capaciteit voor offshore windenergie in de Baltische Zee te verzevenvoudigen tegen 2030. Die zogeheten Marienborg Declaration zal dus ook de Estse afhankelijkheid van fossiele brandstoffen op termijn verkleinen. Daar vallen zeker kansen te rapen voor Vlaamse expertise in de ontwikkeling, de bouw en het onderhoud van windmolenparken op zee.”

Wouter Debeyne: “Mogelijks ontstaan er zelfs energieoverschotten in de Baltische staten. In Litouwen liggen er daarom al plannen op tafel om energie te exporteren via een energie-eiland op zee. De havens aan de Baltische Zee worden een belangrijke draaischijf voor al die bouwprojecten. Veel havens zullen hun capaciteit moeten opschalen, waardoor ook daar mooie opportuniteiten zijn. Al is het momenteel nog onduidelijk welke havens het laken naar zich toe zullen trekken. Naast Estland is ook Litouwen zich duidelijk aan het roeren.”

“ER VALLEN ZEKER KANSEN TE RAPEN VOOR VLAAMSE EXPERTISE IN DE ONTWIKKELING, DE BOUW EN HET ONDERHOUD VAN WINDMOLENPARKEN OP ZEE.”

MAARTEN LAMBERT (TA)

EU-FONDSEN

Een ander groot infrastructuurproject is Rail Baltica, hoe ver staat het daarmee?

Wouter Debeyne: “Een elektrisch hogesnelheidsspoor gaat de Baltische staten en Finland via Polen verbinden met het Europese spoorwegnet. De spoorwegverbinding is in de bouw-fase en er liggen heel wat tenders die de moeite waard zijn om te volgen. FIT en Agoria onderzoeken samen hoe ze Vlaamse spelers uit de sector kunnen ondersteunen en begeleiden om die orders ook effectief binnen te halen. Dit megaproject wordt meegefinancierd door Europa en de geschatte einddatum is 2026. Al zou dat nog bijgesteld kunnen worden naar 2030, door de pandemie en de oorlog in Oekraïne.”

Maarten Lambert: “Ook andere grote infrastructuur- en moderniseringsprojecten mogen via het Recovery & Resilience Plan van de Europese Commissie rekenen op fondsen. Die zorgen er niet alleen voor dat de Estse overheid zware investeringen kan doen zonder in het rood te gaan, ook heel wat buitenlandse bedrijven profiteren mee.”

SMART CITIES

Tot slot: Tallinn is verkozen tot Europese Groene hoofdstad 2023, een mooie beloning voor alle duurzaamheidsinvesteringen die de stad de voorbije jaren deed. Wat staat er op het programma?

Maarten Lambert: “Van 14 tot 17 november is het Greentech Week, met onder meer een expo en een Smart Cities-congres. Rond slimme toepassingen voor mobiliteit, infrastructuur of energie is er momenteel veel te doen in Estland. Hiervoor kijkt het land reikhalzend naar technologie en expertise uit het buitenland. Want ondanks de pioniersrol van de Esten in digitalisering en automatisering is er binnen dit domein nog veel groeimarge. Kortom, een niet te missen event voor al wie betrokken is bij groene technologie, van academici over ondernemers tot investeerders.”



IN OPDRACHT VAN INVESTERINGSMAATSCHAPPIJEN NEEMT **IMPACTBUILDERS** HET STUUR VAN BEDRIJVEN TIJDELIJK OVER OM ZE OPNIEUW TE LATEN GROEIEN. VOOR GROTE EUROPESE SPELERS RICHTEN FOUNDER **JAN LAGAST** EN ZIJN COLLEGA'S DAN WEER ZELF START-UPS OP. SINDS DE ZOMER VAN 2020 RUNT JAN IMPACTBUILDERS VANUIT TALLINN. DE ESTSE ZAKENCULTUUR KENT INTUSSEN GEEN GEHEIMEN MEER HEM: "JE HEBT WEL EEN PAAR JAAR NODIG OM TE LANDEN IN DE ESTSE ZAKENWERELD".

'DE ESTSE ZAKENCULTUUR IN 5 KRACHTLIJNEN'

1. STERKE BURGERZIN

"Esten hebben respect voor hun overheid – wel eisen ze dat die verstandig met hun belastinggeld omspringt – en ze zijn pragmatisch ingesteld. In het publieke leven en de zakenwereld uit zich dat in een beperkt aantal praktische regels waaraan ze zich behoorlijk stipt houden. Wat ze dan ook verwachten van hun zakenpartners. Zo kan iedereen maximaal de vruchten plukken van zijn inspanningen. Want de Esten dragen ondernemerschap hoog in het vaandel en geloven in de toegevoegde waarde ervan voor de hele gemeenschap."

2. FIER OP REALISATIES

"Estland is een voorbeeldland binnen Europa op het vlak van digitalisering en het stimuleren van entrepreneurship. Esten zijn terecht supertrots op deze verwezenlijkingen. Geef je Estse zakenpartner dus niet het gevoel dat jij het beter weet, want dan mag je het vergeten. Je bescheiden opstellen is de boodschap, en benadrukken dat je een samenwerking nastreeft."

3. DIGITALE KOPLOPER

"Qua e-government en digitale geletterdheid bij de burgers was Estland een echte pionier. Nu de rest van de wereld stilaan bijbeent, blijft het land een koploper. Ze experimenteren er op los met nieuwe technologieën, robots en AI, maar houden de touwtjes graag stevig in eigen handen. Dus producten, diensten of expertise uit het buitenland zullen ze stevast met een kritische voorzichtigheid onthalen."

4. COMPACT BUSINESSWERELDJE

"Als een land maar 1,3 miljoen inwoners telt, is ook het zakenleven een klein wereldje. Als nieuwkomer kan dat in je voordeel spelen, want iedereen kent iedereen. Je bent bijgevolg altijd maar enkele connecties verwijderd van de topfiguren in je branche. Maar de compactheid van dat netwerk kan je evenzeer zuur opbreken als je een misstap begaat. Dan sluiten de rangen zich en is het over en out."

5. MOEILIK TE ONTDOOIEN ZAKENPARTNERS

"Toen de coronamaatregelen werden afgebouwd, deed er een grapje de ronde over de Esten en de afstandsregels. Wat waren ze gelukkig dat ze opnieuw op vijf meter afstand van elkaar mochten blijven! Esten zijn heel voorzichtig en een tikkeltje achterdochtig als ze nieuwe contacten leggen. Doordat iedereen zo lang in zijn schulp blijft zitten, kan het een tijdje duren om te integreren in het Estse zakenleven. Je hebt wel een paar jaar nodig om te landen."



TESTIMONIAL

SPARKLE CONSULTING **PIETER JANSEN** MANAGING PARTNER

SPARKLE CONSULTING, DEEL VAN DE IT-SERVICESGROEP CRONOS, STREEK TWEE JAAR GELEDEN NEER IN DE ESTSE HOOFDSTAD. SAMEN MET ZIJN LOKALE TEAM ONDERSTEUNT MANAGING PARTNER, **PIETER JANSEN**, BEDRIJVEN OM HET MAXIMUM TE HALEN UIT HUN BEDRIJFSDATA:

“QUA DIGITALISERING KENT ESTLAND VERSCHILLENDE SNELHEDEN”

“Met Sparkle bouwen we dataplatformen, verzorgen data-integratie en -visualisatie, migreren bedrijfsdata naar de cloud ... Hoe vreemd het ook klinkt in het land van de techstart-ups en unicorns: in onze niche kan een groot deel van de organisaties nog veel vooruitgang boeken. Want Estland kent ook veel middelgrote familiale bedrijven die nu pas inzetten op de digitalisering en automatisering van hun bedrijfsprocessen.

BETERE WINKELBELEVING

Momenteel begeleiden we de uitbater van een groot shoppingcenter om de winkelbeleving via slim databeheer te verbeteren. Hoe bewegen bezoekers zich doorheen het complex? Kunnen handelaars hun promo's of producten beter op elkaar afstemmen? Zijn de winkels logisch gepositioneerd? Kunnen ze diensten delen? Enzovoort.

DE KRACHT VAN LOCALS

Na twee jaar komt onze business goed op dreef in Estland. Dat is grotendeels de verdienste van mijn lokale Estse team. Verkopen blijft een mensenbusiness van vertrouwen winnen, je expertise aantonen, langzaam doorgroeien van kleine naar grotere opdrachten ... Kortom, een werk van lange adem.

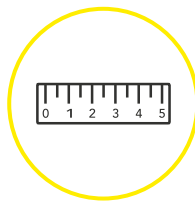
Dat we de uitgebreide knowhow en reputatie van de Cronos Group achter ons hebben, is een grote plus voor onze vestiging. Toch benadrukken we naar onze Estse klanten vooral dat Sparkle Consulting een lokale vestiging is.

ACTIERADIUS VERGROTEN

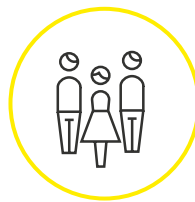
Vandaag telt de organisatie in Tallinn 10 medewerkers, maar uitbreiding naar 14 tegen eind 2023 lijkt me zeker realistisch. Nu, in Estland woedt de war for talent misschien nog heviger dan bij ons. De unicorns, start- en scale-ups kapen bovendien veel knappe koppen weg. Waar we over enkele jaren willen staan? Prognoses zijn sowieso moeilijk in de techbranche, maar vast staat dat we onze actieradius willen vergroten. In eerste instantie kijken we naar Finland, maar ook Zweden staat op onze wishlist. Daar kunnen zelfs extra vestigingen van komen.”

FACTSHEET ESTLAND

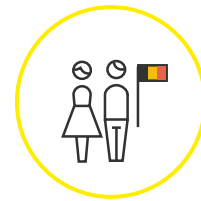
FLANDERSTRADE.BE



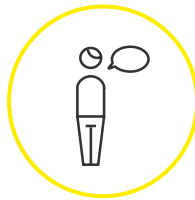
Oppervlakte
45.228 km²
(= 1,5 x België)



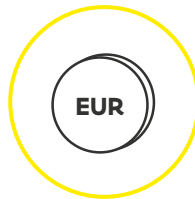
Aantal inwoners
1,3 miljoen



Aantal ingeschreven Belgen in Estland: 97 (2022)



Officiële taal
Ests

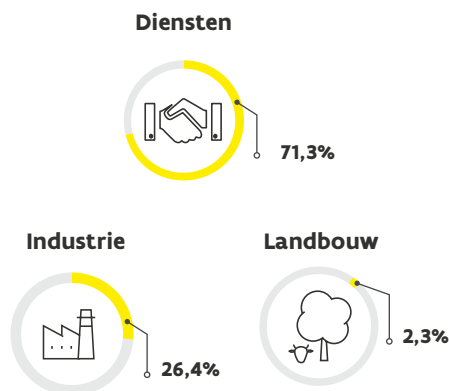


Munteenheid
euro



Het Estse onderwijs voert de Europese PISA-ranking aan

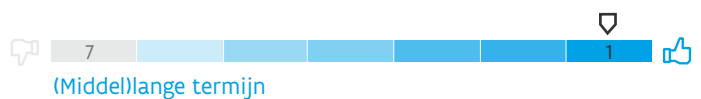
Aandeel economische sectoren in bbp



Risico van ondernemingsklimaat



Politiek risico



Commercieel risico (van C tot A)



Top 5 Vlaamse exportproducten naar ESTLAND € 395,26 miljoen (2021)

- 21% Machines en mechanica
- 17,5% Chemie en farma
- 10,2% Kunststoffen
- 9,8% Plantaardige producten
- 8,7% Transportmaterieel

Top 5 Vlaamse importproducten uit ESTLAND € 209,89 miljoen (2021)

- 18,8% Minerale producten
- 18,8% Bouwmaterialen
- 13,5% Hout
- 10,5% Machines en mechanica
- 8,7% Transportmaterieel

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.

FINTECH IN DUITSLAND

De Duitse fintechsector bevindt zich in zijn tweede golf van ontwikkeling en is zich nu volledig aan het ontplooiën. Ontdek meer in deze studie van het FIT-kantoor in München.

FOOD & BEVERAGES IN MYANMAR

Volgens Euromonitor is Myanmar een van de '20 markten van de toekomst' die de meeste kansen zullen bieden aan bedrijven die consumptiegoederen leveren. De afgelopen jaren toonde de Myanmarse voedings- en drankensector veel potentieel. Consumenten gaven bijvoorbeeld alleen al in 2018 33,61 miljard euro uit. De eetgewoonten in de stedelijke centra gingen de laatste jaren geleidelijk aan van traditioneel naar buitenlandse fastfood en geïmporteerd voedsel. Welke kansen dit biedt aan Vlaamse voedings- en foodtechbedrijven, leest u in deze studie van ons kantoor in Myanmar.

DE INDONESISCHE START-UPSCENE

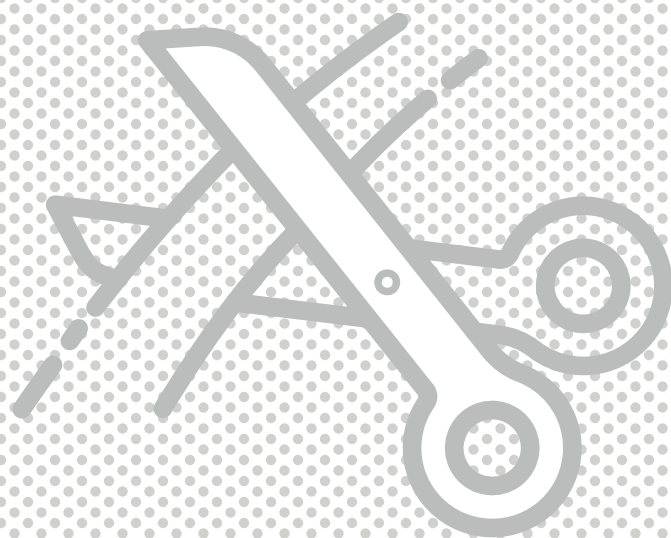
In de voorbije jaren haalde de explosieve groei van de start-upscene in Indonesië wereldwijd de krantenkoppen. Hoofdstad Jakarta stond op nummer drie in de 'Startup Genome's 2021 Emerging Ecosystems' met een gecombineerde start-upwaardering van 34 miljard dollar. De kapitaalinvesterings in Indonesische technologiebedrijven behaalden in 2020 en 2021 een historisch hoogtepunt van 3,4 miljard dollar.

COSMETIC INDUSTRY IN BRAZIL

De sector 'persoonlijke hygiëne, parfumerie en cosmetica' is zeer dynamisch in Brazilië. Goed voor de op drie na grootste markt in de wereld. Alleen de VS, Japan en China gaan voor. Ontdek een algemeen overzicht van de cosmeticasector in Brazilië en informatie over consumptie, marktspelers, wetgeving en trends.

WIND AND SOLAR ENERGY IN BRAZIL

Aanbevolen lectuur van het FIT-kantoor in São Paulo voor wie op de hoogte wil zijn van de interessante ontwikkelingen in Brazilië op het vlak van onshore en offshore wind- en zonne-energie.



Download alle marktstudies op www.flanderstrade.be

VERPLICHTE DUURZAAMHEIDS- RAPPORTERING: WAT BETEKEN HET VOOR UW KMO?



DE NIEUWE 'CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE' VERANDERT DE EUROPESE SPELREGELS VOOR DUURZAAMHEIDSRAPPORTERING. DE RICHTLIJN GAAT VAN KRACHT VANAF 2025, MAAR NIET-BEURSGENOTEERDE KMO'S KRIJGEN MEER TIJD OM ZICH VOOR TE BEREIDEN. TOCH IS HET SLIM OM ER ALVAST OP IN TE SPELEN. WAAROM EN HOE? WE LEGGEN HET UIT.

WAT IS DE CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE?

Om de transitie naar een duurzamere economie te ondersteunen – en het eerste klimaatneutrale continent te worden tegen 2050 – keurde het Europese Parlement in november 2022 de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) goed. Dat is een uitbreiding van de Non-Financial Reporting Directive (NFRD), zowel qua aantal bedrijven dat aan de normen moet voldoen als de thema's waarover zij moeten rapporteren.

Via de CSRD worden Europese ondernemingen verplicht om alle ESG-thema's transparant in kaart te brengen die relevant zijn voor het milieu (Environment), de maatschappij (Social) en een goed bedrijfsbestuur (Governance).

WIE MOET AAN DE CSRD VOLDOEN?

De CSRD wordt stapsgewijs ingevoerd tussen 2025 en 2028 voor:

ONDERNEMINGEN

ONDERWORPEN AAN DE NFRD

- rapportering in 2025 over het boekjaar 2024

GROTE ONDERNEMINGEN

NOG NIET ONDERWORPEN AAN DE NFRD

- rapportering in 2026 over het boekjaar 2025

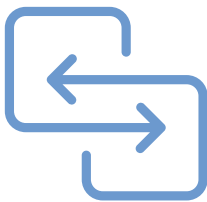
BEURSGENOTEERDE KMO'S

- rapportering in 2027 over het boekjaar 2026

**OPGELET:
UITSTEL IS
MOGELIJK TOT
2028 ALS U
DAARVOOR
DE REDEN
AANGEEFT**

DE RICHTLIJNEN IN EEN NOTENDOP

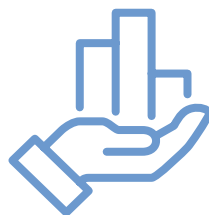
DE CSRD STEUNT OP DEZE BASISPRINCIPES:



1.

DUBBELE MATERIALITEIT

Bij alle relevante thema's behandelt u de positieve en negatieve, financiële en niet-financiële impact van uw onderneming op de omgeving en omgekeerd.



2.

UITGEBREIDE ANALYSES

Met kwalitatieve informatie (zoals doelstellingen, aanpak en risicobeoordeling) en cijfermateriaal ondersteunt u zowel retrospectieve als prospectieve analyses.



3.

LIMITED ASSURANCE

Bij een steekproefcontrole door een externe auditor moet het resultaat luiden: 'niets wijst erop dat de verslaggeving onjuist werd weergegeven'.

De concrete richtlijnen zullen ESRS of European Sustainability Reporting Standards heten en worden uitgewerkt door EFRAG, European Financial Reporting Advisory Group. Momenteel ligt het concept voor een eerste set richtlijnen voor grote ondernemingen op tafel. Die bevat onder meer vereisten voor rapportering over:

- het totale energieverbruik;
- de impact op de biodiversiteit en ecosystemen op de eigen sites en in de waardeketen;
- de procedures voor arbeidsoverleg in de waardeketen.

Belangrijk om te weten: later dit jaar wordt de goedkeuring verwacht van deze eerste set regels. Daarnaast volgt nog een vereenvoudigde set voor beursgenoteerde kmo's en een bijkomende richtlijn voor ondernemingen die vrijwillig met CSRD starten, zoals niet-beursgenoteerde kmo's of micro-ondernemingen. Die zijn namelijk – voorlopig – niet verplicht om aan de CSRD te voldoen, maar houden er wel het best al rekening mee in hun bedrijfsvoering.

WAT LEVERT DE CSRD U OP?

EEN DUURZAAMHEIDSRAPPORT BIEDT U NU OF IN DE TOEKOMST:

> EEN GROTERE KANS OP FINANCIERING:

bv. voor subsidies, bankleningen of financiering door andere investeerders.

> EEN BETERE CONCURRENTIEPOSITIE:

bv. als toeleverancier van een CSRD-plichtige onderneming of door uw onderscheidende reputatie als duurzame partner bij klanten en werknemers.

> EFFICIËNTIEWINST EN KOSTENBESPARINGEN:

bv. door pijnpunten aan te pakken die de analyses aan het licht brachten en te zorgen voor een lager energieverbruik of geoptimaliseerde routes voor vrachtverkeer.

> EEN VOORTREKKERSPOSITIE IN EEN DUURZAMERE, EERLIJKERE, INCLUSIEVERE SAMENLEVING.

WAAR LIGGEN DE UITDAGINGEN?

Om aan de nieuwe richtlijnen te voldoen, moet u verschillende soorten gegevens verzamelen en analyseren. De gevraagde transparantie over onder meer uw strategie, visie en negatieve impact is ongezien. U zal input nodig hebben van meerdere stakeholders om uw duurzaamheidsrapportering op te bouwen. Diezelfde transparantie kan bovendien leiden tot feedback uit verschillende hoeken. Dat is voor veel ondernemingen nieuw.

Daarnaast zullen nieuwe of uitgebreidere interne processen noodzakelijk zijn om aan de rapporteringsvereisten te voldoen. Alle stakeholders daarin meekrijgen, zal inspanningen vragen.

Op korte termijn brengt de CSRD dus extra kosten en administratief werk met zich mee – nog meer als uw bedrijf internationaal actief is en uw rapportering gegevens moet bevatten over uw volledige toeleveringsketen.

De nieuwe regelgeving lijkt nog ver weg, maar om de voorbereiding tijdig rond te krijgen, is het geen overbodige luxe nu al te starten. Temeer omdat een niet-conforme duurzaamheidsrapportering al snel een concurrentieel nadeel zal blijken.

ENTERPRISE EUROPE NETWORK HELPT U OP WEG

Gelukkig staat u er niet alleen voor. Reken op de ervaren adviseurs en het internationale netwerk van Enterprise Europe Network voor onder meer:

- advies over CSRD en andere Europese duurzaamheidswetgeving (EU Taxonomy, Corporate Sustainability Due Diligence Directive, CBAM, EU ETS etc.);
- ontmoetingen met Europese duurzaamheidspioniers;
- begeleiding om duurzaamheid te integreren in uw kmo;
- ondersteuning om duurzaamheidssubsidies aan te vragen (zowel lokaal als op Europees niveau).



VOORSPRONG NEMEN OP DE CSRD?

Neem contact op met Maaïke Van Overmeire, bedrijfsadviseur Sustainability bij Enterprise Europe Network en VLAIO, via maaike.vanovermeire@vlaio.be.

Op een week tijd haalde **DEME** twee orders binnen in het VK. In Schotland gaat het bouw- en baggerbedrijf uit Zwijndrecht de funderingen bouwen van een offshore windmolenpark. Voor een windmolenpark voor de kust van het Oost-Britse Norfolk gaat het dan weer de kabelverbindingen ontwerpen, fabriceren, installeren en testen.

////STOP////

Op het terrein van de internationale terminaluitbater PSA in de Antwerpse haven investeert **APROJECTS** uit Antwerpen zo'n tien miljoen euro in een nieuwe logistieke site. Het wordt een onestopshop voor industriële spelers – onder meer uit de petrochemie – en kan rekenen op multimodale transportaansluitingen via de diepzeekade en het goederenspoor. De naam van het centrum wordt pas onthuld tijdens de officiële opening.

////STOP////

2

gins lanceerde **BROUWERIJ LINDEMANS** onlangs. En die vielen meteen in de prijzen: op de World Gin Awards 2023 in Londen sleepten de brouwers uit Sint-Pieters-Leeuw er twee medailles mee in de wacht. Brouwerij Lindemans – bekend van de geuze, kriel en andere lambiekbieren – werkt voor het stoken van de gins samen met Stokerij De Moor uit Aalst.

BEURZEN

① BEURSDEELNAME 'BELGIAN DAY - KARACHI'

Van 27 april tot en met 28 april 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 17 maart 2023

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

② BEURSDEELNAME 'ALL ENERGY EXHIBITION & CONFERENCE - GLASGOW'

Van 10 mei tot en met 11 mei 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 10 maart 2023

CONTACT? Charlotte Bauwens, +32 2 504 88 16,
charlotte.bauwens@fitagency.be

③ BEURSDEELNAME 'ENLIT POWERGEN UTILITY WEEK - KAAPSTAD'

Van 16 mei tot en met 18 mei 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 15 maart 2023

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



KALENDER

INSCHRIJVEN?

www.flanderstrade.be

SEMINARIES

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

7 OPPORTUNITEITEN IN DE SERVISCHIE ENERGIESECTOR

30 maart 2023

INSCHRIJVEN? Tot en met 28 maart 2023

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