

## Ga internationaal met de subsidies van FIT

**Prospectiereizen, deelname buitenlandse beurzen, niche-events of internationale maatwerkprojecten: ook beroepsverenigingen en sectororganisaties kunnen, naast de primaire doelgroep van bedrijven zelf, bij Flanders Investment & Trade (FIT) terecht voor tal van subsidies wanneer ze over de grenzen willen kijken. Ook geïnteresseerd om deel te nemen aan een internationaal event of met je leden een B2B-groepszakenreis te maken?**

Eenendertig projecten van ondernemersorganisaties en gemengde kamers van koophandel werden vorig jaar voor steun ingediend bij FIT. Dat organisaties subsidies kunnen aanvragen voor buitenlandse initiatieven vindt FIT meer dan logisch. “Ondernemingen die lidgeld of een bijdrage betalen aan een sectororganisatie of beroepsvereniging verwachten daarvoor logischerwijs een *return on investment*, zowel nationaal als internationaal”, zegt Yves Roekens, Hoofd Financiële stimuli van FIT: “Veel van hun leden botsen al snel op onze landsgrenzen. Het lijkt dus bijna een evidentie dat de dienstverlening van de federaties ook een internationale component bevat.”

### Structureel partnerschap met middenveldorganisaties

“Heel wat middenveldorganisaties, overheden, onderzoekscentra, steden en provincies werken rond internationalisering. Daarom hebben we in 2017 met zeventien middenveldorganisaties een structureel partnerschap afgesloten. Met die organisaties hebben we zeer intensieve contacten. Die contac-

ten en gesprekken zijn zowel export-gerelateerd als gericht op het aantrekken van buitenlandse investeringen. De thema's zijn zeer uiteenlopend: de problematiek van de internationale handelsbelemmeringen, het leggen van de juiste contacten via ons buitenlands netwerk, het ontwikkelen van gezamenlijke acties of een marktstudie over hun sector in een bepaald land”, aldus Yves.

“Veel vragen die we krijgen gaan over reglementering en handelsbelemmeringen”, vult Yves aan. “Maar er zijn nog tal van andere elementen waar een federatie of FIT kunnen helpen: tips bij het zakendoen met een bepaald land, welke onderwerpen te vermijden bij je gesprekspartners, hoe ziet de zakencultuur eruit of de screening van potentiële partners.”

### Buitenlandse beurzen en niche-evenementen

De meeste subsidies werden in 2017 door bedrijfsgroeperingen en sectorfederaties aangevraagd voor de organisatie van niche-evenementen in het buitenland zoals seminars, workshops en awards, bevestigt FIT. Is zoiets de moeite waard? Wegen de kosten op tegen de baten? Jeroen De Vuyst, Hoofd Beurzen binnen FIT vindt van wel. “Deelnemen aan niche-evenementen of beurzen is nog steeds één van de populairste marketing tools bij organisaties. Ze bieden heel wat voordelen, ondanks de aanzienlijke kost. Op een event krijgen ze de gelegenheid om gedurende een korte tijdsspanne alle belangrijke spelers uit hun sector te ontmoeten, bestaande contacten te consolideren,

**Deelnemen aan niche-evenementen of beurzen is nog steeds één van de populairste marketing tools bij organisaties**

Yves Roekens, Hoofd Financiële stimuli en Jeroen De Vuyst, Hoofd Beurzen FIT

nieuwe prospecten te detecteren, nieuwe diensten te presenteren aan een professioneel publiek en kennis te maken met belangrijke trends”, zegt Jeroen.

“Uiteraard blijft een deelname steeds een langetermijninvestering: een organisatie verwerft vaak pas zijn plaats op een nieuwe markt na meerdere deelnames. Op langere termijn wegen de baten dus zeker op tegen de kosten, mits een goede voorbereiding en follow-up van contacten na de beurs”, vult Jeroen aan.

Om tegemoet te komen aan de internationale netwerkbehoefte van organisaties, werkt FIT met verschillende formules, gaande van laagdrempelige initiatieven zoals de onthaalstand, de product sample booth tot een volwaardige groepsstand. “De meer dan vijftig beursdeelnames die FIT jaarlijks organiseert, blijven ook anno 2018 merendeels zeer succesvol. Sommige groepsstanden zijn binnen de vijf minuten na lancering uitverkocht”, getuigt Jeroen.

“Tegenwoordig zet FIT zich ook steeds vaker actief in op het creëren van substantiële meerwaarde op de beurzen in het buitenland, onder meer door diverse randactiviteiten te organiseren waaronder B2B, uitnodigingsacties, seminars en netwerkevenementen. Beurzen en congressen evo-

lueren immers constant, organisaties wensen het maximum uit hun deelname te halen en FIT speelt hier graag op in. Onze aanwezigheid op de internationale vakbeurzen blijft dan ook een essentieel onderdeel van onze internationaliseringsstrategie”, aldus Jeroen. (NM)

Het Vlaams Agentschap voor Internationaal ondernemen, ook gekend als het Flanders Investment and Trade (FIT) helpt Vlaamse bedrijven exporteren en internationaliseren, en begeleidt buitenlandse bedrijven bij hun investeringen in Vlaanderen.

Meer informatie over de subsidies voor prospectiereizen, buitenlandse beurzen of internationale maatwerkprojecten vind je op de website: [www.flandersinvestmentandtrade.com](http://www.flandersinvestmentandtrade.com).