

Internationaal ondernemen: Schotland

“Momenteel ervaren we **grotere economische uitdagingen** dan de Brexit.”

Doedelzakken, schotse rokken of whiskyflessen. Er is heel wat dat Schotland typeert. Maar wat als ook het sterk ondernemerschap in dit lijstje thuishoort? UNIZO trok naar Edinburgh om te onderzoeken hoe makkelijk en wenselijk zakelijke relaties met Schotland zijn. Daarvoor trokken we aan de geruite mouw van het lokale FIT-kantoor. En spraken we met een Belgische ondernemer in de regio.

Tekst en foto's: Laurens Bervoets







De bierflesjes Westmalle zitten nog grotendeels in dozen, het grote exemplaar van 'De avonturen van Kuifje' staat wel uitgestald. Vlaanderen boven op de gloednieuwe uitvalbasis van de Flanders Investment & Trade-afdeling (FIT) in Edinburgh. Gareth Gibson vertegenwoordigt het agentschap in Schotland. "Wij moeten de Vlaamse cultuur uitstralen. We herinneren Schotten eraan dat onze regio bestaat", klinkt het. Daarmee doet hij, samen met zijn collega Jordy Hoeken, de bestaansreden van FIT alle eer aan: internationaal ondernemen bij Vlamingen stimuleren.

In 2005 besluit de Vlaamse Overheid FIT op te richten, een fusie tussen Export Vlaanderen en de Dienst Investeren. Dankzij het agentschap hoeven Vlaamse kmo's niet noodzakelijk een exportmanager aan te nemen. De dienst is volledig gratis en maakt het dus ook voor kleinere spelers mogelijk over de grens te gaan. Ondertussen zijn er net geen 60 FIT-kantoren verspreid over de hele wereld. Het Verenigd Koninkrijk heeft er

twee, wat wijst op een goede en bewezen potentiële handelsrelatie. Een van de aanspreekpunten voor het kantoor in Edinburgh is Gareth.

Hij is samen met Jordy verantwoordelijk voor de regio ten noorden van Nottingham, inclusief Schotland. "Maar we staan in nauw contact met onze collega's in Londen voor de rest van het land", zegt Gareth. "Vlamingen kunnen bij ons aankloppen om de export van hun onderneming te onderzoeken, vorm te geven of vooruit te laten gaan", vervolgt hij. "Maar ook het investeringsluik mag je niet vergeten. Wij gaan op zoek naar investeerders die zich in Vlaanderen willen vestigen en op die manier bijdragen aan onze welvaart en werkgelegenheid."

FIT fungeert als een brug tussen ondernemers aan beide oevers van de Noordzee. Om het contact tussen Vlaamse en Schotse collega's te bevorderen, organiseren ze bijvoorbeeld jaarlijks enkele sectorspecifieke

delegatietrips. "Schotten houden ervan om mogelijke handelspartners face-to-face te ontmoeten. Het land heeft een kleinere afzetmarkt dan pakweg Duitsland. Dit zorgt voor niet al te grote inner-circles van concullega's die elkaar vaak jaar en dag kennen. Om die te doorbreken, moet je moeite doen. Maar eens je erbij hoort, kan je genieten van een unieke loyaliteit." Een eigenschap die meteen doet denken aan een Belgische ondernemer. Volgens Gareth zijn er meer kenmerken die de twee nationaliteiten verbinden. "Beiden zijn geboren diplomaten. Is er een probleem? Zet ons aan de onderhandelingstafel en we komen er wel uit."

De doelgerichtheid en het innovatieve zijn heel herkenbaar. En dat terwijl humor niet mag ontbreken."

Flemming

Schotten geven, ook bij professionele relaties, de voorkeur aan een informele sfeer, weet Gareth. "Ze kijken meestal raar op van

onze formele mails met ingewikkelde aansprekingen. Hier spreken ze elkaar gewoon aan bij de voornaam. Een pint drinken met een zakenrelatie is ook niet vreemd." Maar net dat is ook een struikelblok, want hoe informeel mag je zijn?

"Mijn tip is formeel van start te gaan, je kan het altijd wat lossier maken indien nodig. Omgekeerd is dat moeilijker. Ik denk hierbij vaak aan de dresscode 'casual' op een uitnodiging. Je weet nooit echt wat het betekent. Daarom zorg ik steeds voor een geklede broek en veston, de das laat ik wel achterwege. Benader ook de Schotten op die manier."

Historisch gezien werken Vlaamse en Schotse ondernemers goed samen. Gareth verwijst hiervoor naar de textielindustrie, welke destijds de industriële revolutie teweegbracht. "Die is er mede dankzij de Vlaming gekomen. Schotland was gekend voor de wol, België voor het vervaardigen van textiel. Toen veel mensen Vlaanderen ontvluchtten voor oorlogen en religieuze onrusten, trok wie iets kende van textiel naar hier. Dat bewijzen de vele gehuchten met de naam 'Flemming'. Zuid-Engeland kon moeilijk concurreren met die plaatselijke combinatie van kennis en kunde en heeft zo de machines in het leven geroepen." Gareth wijst op nog meer gelijkenissen doorheen de geschiedenisboeken. "Beide regio's hebben er heel wat opzitten qua culturele identiteit, dat heeft zich vandaag vertaald in verschillende instellingen om hen in de kijker te zetten."

"Schotten houden van een informele werkrelatie vol humor. Maar waag je niet aan het accent!"

Gareth Gibson

Het voorbeeld uit de textielsector sloeg anno 2026 ook over naar andere industrieën. "Wij vullen elkaar zo mooi aan", lacht Gareth. "Schotland zorgt voor windturbines, Vlaanderen voor de onderdelen zoals kabels. De ruimtevaartsector is hier aan een opmars bezig, denk maar aan de satellieten. Laat nu net België hoog aangeschreven staan voor de nodige sensoren." Maar ook het klonen van 'Dolly het schaap' bevorderde de handelsrelaties tussen de twee regio's. "Ze kennen hier heel wat van het DNA, maar schreeuwen om laboruimtes. Daarin behoort Vlaanderen tot de wereldtop." Samengevat zitten er dus veel mogelijkheden binnen de hernieuwbare energie, ruimtevaart en healtech. Maar ook voeding en toerisme bieden nog kansen. "Al is dat een zeer competitieve markt", concludeert Gareth. "Probeer vooral weg te blijven van olie en gas. Vandaag zijn het de belangrijkste exportproducten voor Schotland. Maar we weten allemaal dat dit door de nieuwe wereldwijde klimaatdoelstellingen niet zal blijven duren."

Bye bye Europa

En dan is er nog de Brexit iets wat Europese ondernemers niet te zeer mag afschrikken volgens Gareth. "Er komt uiteraard meer papierwerk bij kijken dan vroeger het geval was, maar exporteren is zelfs na het vertrek uit de EU nog steeds eenvoudiger dan naar bijvoorbeeld de Verenigde Staten of China. Ondernemers moeten zich hier op voorbereiden, maar allerm minst door laten tegenhouden. De opportuniteiten blijven enorm. De grootste nieuwigheid is het ETA-formulier dat je moet invullen om naar hier te kunnen afreizen. Andere documenten of procedures komen er vaak met een andere insteek. Denk bijvoorbeeld aan CBAM, dat er vanuit de EU kwam met het klimaat in het achterhoofd. De Britse overheid blijft zich inzetten om alles nog makkelijker te maken. Op termijn wordt handelen met het Verenigd Koninkrijk net hetzelfde als handelen met Zwitserland of Noorwegen, welke ook niet bij de Europese Unie horen."

Meer nog: volgens Gareth heeft de wereldwijde economie vooral van andere gebeurtenissen afgezien sinds de Brexit in 2020.

Daarbij verwijst hij naar de verschillende oorlogen, het schip dat het Suez-kanaal blokkeerde en de droogte in Panama. Ook de cijfers liegen volgens hem niet. "De exportcijfers naar de Europese Unie, onze grootste handelspartner, bleven hetzelfde sinds de Brexit. De handel met België leverde in vergelijking met 2019 zelfs tot bijna 50% meer omzet op. Opnieuw: er is echt geen reden om bang te zijn. En bij vragen kan je steeds ons FIT-kantoor contacteren."

Om af te sluiten geeft Gareth nog een gouden tip mee: "Focus je bij interesse vooral op de centrale riem, van Glasgow tot Edinburgh. De economische activiteit en afzetmarkt zijn daar veel groter in vergelijking met andere delen van het land. Start ook met exporteren om pas later echt voet aan wal te zetten. Zoek uit wat je wil bieden en waar je ultieme doelpubliek zit. Schotten zullen je in ieder geval met open armen ontvangen. Zeker als je hier een frituur zou openen, een echte goede friturist is er nog niet. Maar probeer het lokale accent alsjeblieft niet na te bootsen, want dat is onbegonnen werk."

Ben je benieuwd naar ondernemen met of in Schotland? Neem dan contact op met het FIT-kantoor in Edinburgh.

Flanders Investment & Trade
Edinburgh
8b Hopetoun Gate, McDonald Road –
Edinburgh EH7 4LZ

edinburgh@fitagency.com
+44 131 240 12 00



“Ik ken niemand die zich verbrandde door **de sprong naar Schotland** te wagen.”

Xavier Bellekens startte enkele jaren geleden als Belg zijn eigen onderneming in Schotland. Met Lupovis helpt hij zijn wereldwijde klantenportfolio, van kmo's tot overheden, binnen cybersecurity. Samen met zijn collega's stelt hij online booby traps op voor hackers en internetcriminelen om zo zijn klanten te kunnen waarschuwen voor mogelijke aanvallen.

“In 2009 kwam ik naar Schotland om aan de universiteit te studeren. De opleiding 'Ethical Hacking' was toen gloednieuw. Ik kreeg daarna de vraag om een eigen bedrijf op te starten. Lupovis, met de hoofdzetel in Glasgow, is zo een spin-out van de universiteit geworden. Ik vergelijk onze activiteiten met die van een bewakingscamera aan de voordeur. Die meldt als er iets gedetecteerd wordt waardoor de eigenaar weet dat er ingegrepen moet worden. De eigenaar moet zelf nog wel beslissen welke actie hij uitvoert: de deur openen, de dief afschrikken of de politie bellen. Wij zijn die videocamera aan de deur voor onze klanten.”

“Er zit veel toekomst in onze sector. Denk bijvoorbeeld aan AI. Maar ook de huidige wereldorde zorgt voor een switch. Waar we vroeger vooral de focus legden op voor Europa vijandige staten zoals Rusland en China, zien we ook meer dreigingen van onze eigen bondgenoten komen. Dat zorgt voor een heel andere manier van werken. Daarom roep ik ook elke ondernemer op om te investeren in cybersecurity. We hebben voorbeelden genoeg van grote bedrijven

die alles moesten stilleggen met een miljoenenverlies tot gevolg. Dat wil je echt niet meemaken.”

“Als Belg in Schotland merk ik veel gelijkenissen. Ik zou zelfs durven stellen dat we meer gelijkenissen tonen met Schotten dan met Fransen. Schotland en België delen de studeercultuur, de meeste inwoners hebben een hoger diploma. Dat is interessant samenwerken. Meer nog: eigenlijk vullen we elkaar aan. In België zijn we zeer theoretisch geschoold, in Schotland ligt de nadruk op het praktische. Voeg die twee samen en je krijgt een mooie uitkomst.”

“Ondernemen in Schotland heeft ook andere voordelen. Het land heeft internationaal een goede reputatie. Oké, Londen heeft dat nog meer, maar Schotland roept bij iedereen een beeld op, al is het een doedelzak. Voor Belgen is het ook niet het einde van de wereld. Nog geen twee uur op het vliegtuig en je bent er al. En inderdaad: we betalen hoogstwaarschijnlijk minder belastingen en hebben minder papierwerk. Maar vergeet niet dat de sociale zekerheid voor zelfstandigen veel beter zit in België.



Ik ken meerdere landgenoten die hier wonen en werken maar nog steeds naar hun Belgische huisdokter afzakken. Al wegen de voordelen aan Schotland toch meer door. Eigenlijk ken ik niemand die zich verbrandde aan zo'n sprong. Het is dus zeker de moeite waard om de mogelijkheden te bekijken. Maar informeer je vooraf voldoende.”

Ik wil internationaal ondernemen!



Heb je grenzeloze ambitie? Misschien is de sky niet de limit, maar mik je wel verder dan enkel België? Zowel ervaren ondernemers die een nieuwe markt willen aanboren als starters die meteen internationaal willen ondernemen, hebben nood aan specifieke ondersteuning en advies. Wat met klanten uit andere landen? Goederen die je wil importeren? Waarop moet je letten als je internationale of zelfs intercontinentale ambities hebt? Fasten your seatbelts!

Wat krijg je van ons?

We helpen je om over jouw grens te gaan. Toch de aardrijkskundige. Dankzij de praktische adviezen en inzichten van jouw ondernemerscoach, overwin jij jouw koudwatervrees en navigeer je vlot tussen de **internationale verplichtingen en valkuilen**. Na 3 à 4 begeleidingsgesprekken ontvang je ook een **eindrapport** met concrete stappen en werkpunten om de **wereld te veroveren**.

Hoeveel kost het?

- » Ben je UNIZO-lid? Dan betaal je 310 euro (excl. btw) voor de eerste stappen in jouw internationale carrière.
- » Heb je (nog) geen UNIZO-paspoort? Dan kost dit traject je 370 euro (excl. btw).

De bovenstaande prijzen zijn maar een fractie van de werkelijke waarde. Dankzij de steun van VLAIO volg je dit persoonlijke begeleidingstraject aan voordelig tarief.

Wat kan je concreet verwachten?

- » **Kennismakingsgesprek:** We brengen in kaart waar jouw groeiambities liggen en wat daarbij komt kijken. Wat weet je zelf al over douaneformaliteiten, wisselkoersen, andere rechtsregels?
- » **Concrete tips en optimalisaties:** Op basis van jouw grenzeloze ambitie bespreekt jouw ondernemerscoach in 3 à 4 gesprekken praktische adviezen en inzichten met jou.
- » **Adviesrapport op maat:** Op het einde van jouw traject ontvang je van ons een eindrapport met prioritair werkpunten om nieuwe horizons te verkennen.
- » **Opvolgggesprek:** We laten je niet zomaar los. Onze coach neemt nog eens contact met jou op om te horen hoe het met jou en jouw onderneming gaat en of er nog andere noden zijn.

Dit begeleidingstraject loopt over een periode van maximum 9 maanden. Je kan dit begeleidingstraject zowel online als in

het UNIZO-kantoor van jouw keuze volgen. De afspraken met jouw coach worden ingepland volgens jouw beschikbaarheid en die van je coach.

Dankzij de steun van VLAIO kan jij een voordelig traject internationaal ondernemen volgen. Vul je koffer met persoonlijke begeleiding en concrete tips om de wereld met jouw onderneming te veroveren. Get ready for take off!

