



INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties

ABN AMRO Bank N.V. MKB-relaties

Foppingadreef 22, Postbus 283 (AA3311), 1000 EA Amsterdam-Zuidoost
Internet: www.abnamro.nl

Koninklijke Vereniging MKB-Nederland Bureau Internationale Handel

Postbus 5096, 2600 GB Delft
Internet: www.mkb.nl

AA6456-A-06-07

Buurmarkt België



Praktijkverhalen over zakendoen

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave

Woord vooraf	2
Een kennismaking met België	7
Karel van Wijk, Advanced Valve Solutions	36
Mariëlle Kuiken, Syren	40
Edwin Makker, No Excess	44
Michiel Hendrikse, Hala Nederlandse Lampenfabriek	48
Wessel Buddingh, Big Green Egg Europe	52
Arie Monhemius, Mopal b.v. Palletindustrie	54
Wim Soetendaal, Star Food Holland	58
Nuttige adressen en contactgegevens	62



Woord vooraf

België ligt zo dichtbij en lijkt voor veel Nederlanders zo eigen. Maar toch is dit buurland echt het buitenland. Dat ervaren we zodra we een dagje gaan winkelen in Antwerpen of in Luik of een weekendje erop uit gaan in de Ardennen. Het Bourgondische spreekt ons nuchtere Hollanders aan, de natuur is soms overweldigend en niet-Hollands. Het grote aantal cafés en restaurants in steden en dorpen getuigt van een eigenschap die de Belgen tot kunst verheven lijken te hebben en waar wij wel eens jaloers op kunnen zijn... die van levensgenieter!

Zodra het op ondernemen in België aankomt, blijkt het land niet zo eenvoudig te doorgronden. Het is voor Nederlandse ondernemers vaak lastig om België een beetje te leren kennen. Niet zo gek, als u zich bedenkt dat het land drie gemeenschappen kent: de Nederlands sprekende Vlamingen in het noorden, de Franstalige Walen in het zuiden en de inwoners van het Gewest Brussel, die veelal Frans, maar dan net weer even anders, spreken. Dan is er in het oosten nog een kleine Duitstalige gemeenschap.

België is bovendien federaal georganiseerd. Het land kent maar liefst vijf regeringen. Dat dit voor heel wat politieke roering zorgt blijkt maar weer eens uit de recent gehouden federale verkiezingen van 10 juni 2007. Die federale organisatie brengt ook nog eens grote verschillen met zich mee in taal, economie en cultuur. Verschillen in wet- en regelgeving en vaak toch ook wederzijdse vooroordelen maken het zo mogelijk nog lastiger om goed voorbereid de Belgische markt op te gaan. Waar te beginnen?

Desondanks is België een goed land om als Nederlandse ondernemer internationaal te starten en ook een goede testmarkt voor bedrijven die al internationaal ondernemen en hun blik verder willen verruimen naar Frankrijk of verder zuidwaarts.

België ligt vlakbij Nederland, Nederlandse ondernemers kunnen in een groot deel van het land gewoon in hun eigen taal uit de voeten, het land beschikt over een uitstekende infrastructuur en het investeringsklimaat is op dit moment erg gunstig. België is opgeklommen naar de vierde plaats van aantrekkelijkste investeringslanden op wereldniveau en doet er met allerlei investeringsprogramma's van alles aan om buitenlandse investeerders te trekken. Vlaanderen beschouwt Nederland - onder andere vanwege historische, geografische en taalkundige banden en gedeelde economische belangen - als een bevoorrechte en ook strategische partner en wil de onderlinge samenwerking de komende jaren behoorlijk verstevigen. En ook in Wallonië zijn Nederlandse bedrijven met innovatieve ideeën en kennis van zaken in bepaalde sectoren meer dan welkom.

Als het op zaken aankomt, komen Nederlanders op de Belgen vaak wat arrogant, zuinig en soms drammerig over. Tekenend is deze Belgische mop: Weet ge hoe ge schatrijk kunt worden? Ge koopt een Ollander voor wat hij waard is en ge verkoopt hem direct voor wat hij denkt dat hij waard is.

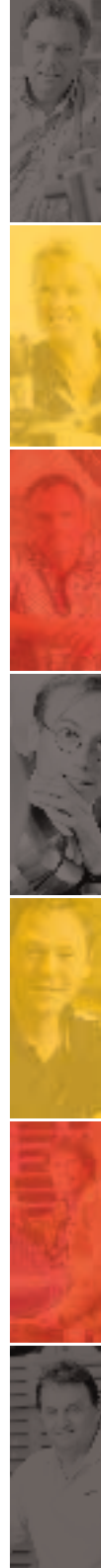
Desondanks staan we te boek als goede kooplieden en genieten we in dit opzicht respect bij onze Belgische collega's. Belgen doen graag zaken met Nederlanders. Dat blijkt ook uit de verhalen van de zeven ondernemers in dit boekje. Zij hebben ieder op een eigen manier de Belgische markt verkend, al dan niet met behulp van lokale vertegenwoordigers. Vooral in het Nederlands sprekende Vlaanderen worden successen geboekt. Soms wordt samen met Belgische partners gelachen om de eigenschappen die de Nederlandse handelsbevorderende organisaties aan de Belgen toedichten. Goedbedoelde tips worden naar eigen inzichten ingevuld en gerelativeerd. Alle zeven ondernemers in dit boekje hebben weliswaar de nodige informatie vergaard via deze instanties, maar ook ervaren dat gewoon op je gevoel afgaan, je zakelijk instinct gebruiken en er vooral ook gewoon gaan kijken, nog altijd de beste voorbereiding is om internationaal te ondernemen. Zij adviseren bovendien flink te investeren in het opbouwen van een goede relatie met Belgische zakenpartners, uw Nederlandse zakelijkheid en zelfverzekerdheid wat aan de kant te zetten en uw Belgische zakenrelaties met de nodige bescheidenheid te benaderen. Deze tips kunnen wij van harte onderschrijven.

Ondernemen in België komt voor een groot deel neer op zelf ervaren en vooral doen. Met dit boekje willen we u desondanks wat praktische informatie over het land en het zaken doen met onze Zuiderburen geven. In deze uitgave dan ook geen uitputtende opsomming van wetenswaardigheden en feiten, maar wel een eerste kennismaking met het land, de zakelijke cultuur en praktische zaken waar u als buitenlandse ondernemer in België tegenaan loopt. En vooral ook een opstap naar instanties die u verder kunnen helpen, afhankelijk van uw eigen specifieke situatie, ambities en informatiebehoefte.

Wij wensen u veel leesplezier en vooral goede zaken in België!

Loek Hermans
voorzitter MKB-Nederland

Han de Ruiter
directeur mkb ABN AMRO



Een kennismaking met België

Basisgegevens België

Oppervlakte:	30.528 km ²
Hoofdstad:	Brussel
Bevolkingsaantal:	10,5 miljoen (1 januari 2006)
Staatshoofd:	Koning Albert II
Taal:	Nederlands (Vlaams), Frans, Duits
Religie:	Rooms-katholiek
Regeringsvorm:	Constitutionele monarchie
Gewesten:	Vlaanderen, Brussels Hoofdstedelijk Gewest en Wallonië
Bevolkingsgroei:	In de periode 2000-2006 is de bevolking toegenomen met 0,3 procent. Immigranten zijn verantwoordelijk voor ongeveer de helft van de jaarlijkse bevolkingsaanwas. De vele Europese instanties in België trekken veel buitenlandse werknemers aan.

In de federale staat België zijn drie gelijke niveaus te onderscheiden:

- de nationale (federale) regering
- drie deelregeringen (voor het Vlaams, Waals en Brussels Hoofdstedelijk Gewest)
- drie gemeenschapsregeringen (de Vlaamse Gemeenschap, de Franse Gemeenschap en de Duitstalige Gemeenschap)

In de praktijk hebben de Vlaamse en de Waalse gewestelijke regeringen de meeste invloed. De drie bestuursniveaus hebben een gelijke juridische status wat betreft de wetgevende en uitvoerende macht (symmetrie). De bestuurslagen zoals provincies en gemeenten komen daaronder

Economische ontwikkelingen

Enkele handelsgegevens op een rij

- In 2006 bedroeg het Belgische bruto binnenlands product (BBP) 301,9 miljard euro, een groei van 3 procent ten opzichte van 2005.
- In de afgelopen decennia groeide het BBP in België gemiddeld met bijna 2 procent, gelijk aan de meeste andere Europese deelstaten. Voor 2007 tot 2009 wordt een groei van het BBP van eveneens rond de 2 procent voorspeld.
- Ongeveer 65 procent van de economische activiteit in de EU vindt plaats binnen een zone van 1.500 km lang en 200 km breed tussen Liverpool en Engeland en Genua en Italië. België ligt in het centrum van deze zone en wordt ook wel de draaischijf van de EU genoemd. Het land vormt ook de toegangspoort voor Europa.
- De haven van Antwerpen heeft een mainport-functie en neemt na Rotterdam de tweede plaats in Europa in. De haven staat wereldwijd in de top 10.
- De totale export bedroeg in 2005 266 miljard euro.
- De totale import bedroeg in 2005 257,5 miljard euro.
- De top-3 van exportlanden voor België zijn: Duitsland, Frankrijk en Nederland. Verder wordt geëxporteerd naar onder andere de VS, India en Zwitserland.
- De top-3 van importlanden zijn: Nederland, Duitsland en Frankrijk. Belangrijke importlanden buiten de EU zijn de VS, China en Japan.
- Met Brussel als hoofdstad van de EU bekleedt het land – na Washington – de tweede plaats op wereldranglijst wat betreft het aantal geaccrediteerde journalisten en de vierde plaats voor de organisatie van internationale seminars en bijeenkomsten.
- Europese en andere instellingen in Brussel zorgen voor een op de tien banen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest.

Open economie

België is een van de meest open economieën ter wereld als we kijken naar de waarde van de export en import ten opzichte van het bruto nationaal product (BBP). Bovendien is de buitenlandse handel van groot belang voor de economische ontwikkeling en is er een grote inbreng van buitenlandse investeerders. De waarde van de uitvoer bedraagt niet minder dan 80 procent van het binnenlands inkomen. Een bijna even groot invoeraandeel geeft aan dat veel handel bestaat uit de doorvoer van goederen. De Belgische conjunctuur is daarmee erg afhankelijk van de buitenlandse vraag. De economische ontwikkelingen in Frankrijk,

Duitsland en Nederland zijn dan ook de belangrijkste factoren die de groei van de Belgische economie bepalen.

Pijnlijke industrialisatie

Het open karakter is per saldo een plus voor de Belgische economie als geheel, maar er zijn ook negatieve effecten. Die zijn vooral merkbaar in de verwerkende industrie. Sinds de recessies in de jaren '70 en '80 is het bergafwaarts gegaan met het ooit machtige industriële imperium. De sector is in dertig jaar tijd met ruim 40 procent gekrompen tot 25,1 procent van het BBP in 2006.

België is een van de eerste industrielanden in Europa, maar heeft zich de afgelopen kwart eeuw grotendeels ontwikkeld tot een diensteneconomie. Belangrijkste sectoren zijn de zakelijke en financiële dienstverlening, onroerend goed en verhuur. Diensten droegen in 2006 voor bijna 75 procent bij aan het BBP.

De industrie is voor de Belgische economie nog steeds van strategisch belang, al is het aandeel in het BBP gedaald van 32,2 procent in 1985 naar 27,1 procent in 2000 en de genoemde 25,1 procent in 2006. Vooral Wallonië worstelt met deze economische klap voor de industriesector. De diensten en industrie zijn verder overigens nauw verweven. Vanuit de industrie wordt veelal nieuwe vraag naar diensten gecreëerd. Denk hierbij vooral aan ontwikkelingen in de industriële en administratieve toepassingen van informatica.

Ook vandaag nog staat de verwerkende industrie onder constante druk van het buitenland. Enerzijds wordt deze druk veroorzaakt door de harde concurrentie uit het Verre Oosten, anderzijds doordat veel bedrijven in buitenlandse handen zijn. De auto-industrie is hiervan een voorbeeld. Deze sector lijkt af en toe een spelelbal te zijn geworden van de grote Europese autobouwers. In de herfst van 2006 kondigde Volkswagen aan haar fabrieken nabij Brussel voor een groot gedeelte te sluiten ten gunste van een minder productieve Duitse fabriek. Ook Opel kondigde onlangs de sluiting aan van de fabrieken in Antwerpen, om soortgelijke redenen. De neergang van de industrie is ook fysiek goed zichtbaar. Wie met de auto door bijvoorbeeld Wallonië rijdt, ziet tal van verlaten industriële complexen.

Niet direct waarneembaar vanuit de auto, maar wel een veel groter economisch probleem in België, is de hoge werkloosheid. In februari 2007 zat 7,5 procent van de Belgische beroepsbevolking zonder werk. Ter vergelijking: in Nederland was dat deze maand (juli 2007) 3,4 procent. Er bestaan in België aanzienlijke verschillen tussen de diverse generaties op de arbeidsmarkt. De werkloosheid onder jongeren is erg hoog. Een op de vijf jongeren onder de 25 jaar is geregistreerd werkzoekende.

Een ander pijnlijk punt is de arbeidsparticipatie. Slechts 60 procent van de actieve bevolking neemt deel aan het arbeidsproces. Deels komt dit door de hoge werkloosheid, maar ook andere structurele factoren spelen een rol, zoals soepele regels voor vervroegde uittreding. Zo heeft slechts één op de drie mensen in de leeftijdscategorie 55-65 een baan.

Regionale verschillen

Sinds de Industriële Revolutie in het begin van de 19e eeuw zijn er grote economische verschillen tussen Wallonië en Vlaanderen. Destijds was Wallonië de rijke regio met veel industrie die draaide op het enorme aanbod van steenkool. De opkomst van de petrochemische industrie en de dienstverlenende sector zorgde na de oorlogen voor een geleidelijke verschuiving van economische activiteit naar Vlaanderen. Grote sommen publiek geld hielden de noodlijdende industrieën in Wallonië nog jaren draaiende, maar de inefficiëntie bleef aanwezig en veel bedrijven gingen alsnog over de kop. Met de grote hoeveelheid overheidssteun wist de industrie zich nog tot de jaren '70 tot '80 te handhaven, daarna ging het verder bergafwaarts.

De donkere dagen van Wallonië liggen ondertussen achter ons. Een initiatief voor een Marshallplan van de Waalse politicus Elio di Rupo zet de regionale economie van Wallonië weer succesvol op de kaart. Maar ondanks positieve economische ontwikkelingen blijft de werkloosheid in Wallonië nog steeds anderhalf keer hoger dan in Vlaanderen.

Het rijkere Vlaanderen levert 57 procent van de totale toegevoegde waarde van het BNP. Het BNP per hoofd van de bevolking ligt hier 25 procent hoger dan in Wallonië. Vlaanderen heeft vooral geprofiteerd van de opkomst van de nieuwe, lichtere industrie en van de havens.

De arbeidsmobiliteit tussen beide regio's wordt nog steeds beperkt door de eeuwenoude taal- en cultuurverschillen. De taalgrens is in feite ook de economische grens tussen beide regio's.

De huidige staat van de Belgische arbeidsmarkt is geen goed uitgangspunt om de aankomende vergrijzing het hoofd te bieden. De federale regering heeft het verhogen van de arbeidsparticipatie verheven tot topprioriteit. Onder de noemer van het zogeheten Generatiepact probeert de regering zowel jongeren als ouderen de arbeidsmarkt op te krijgen. Door het creëren van stageplaatsen, minder genereuze pensioenregelingen en een betere begeleiding van werklozen wordt de economie klaargemaakt voor de vergrijzing.

Ook het afbouwen van de staatsschuld blijft in België van belang. De toetreding

tot de euro in 1999 was alleen mogelijk bij een snelle afbouw van de staatsschuld. In 1995 was deze met 135 procent van het binnenlandse inkomen nog het hoogst binnen de EU. Een strikt begrotingsbeleid heeft het tekort in ruim tien jaar succesvol teruggebracht tot 89 procent, al moet gezegd dat de overheid in de laatste jaren steeds meer heeft uitgegeven. De rol van de Belgische overheid in de economie blijft bij internationale vergelijking groot.

Hoe verder?

Het terugschroeven van de uitgaven blijft voor de Belgische overheid ook de komende jaren een belangrijk punt. Dit is ook de reden dat de economische groei-ramingen voor 2007 en 2008 iets lager uitvallen dan de gerealiseerde groei van 3 procent in 2006. De verwachting is dat de Belgische economie ook steeds minder zal profiteren van de positieve ontwikkelingen in de wereldeconomie. Al een aantal jaren neemt de internationale concurrentiepositie van het bedrijfsleven langzaam af. De loongroei is de afgelopen jaren in vergelijking met het buitenland hoog gebleven, zeker als rekening wordt gehouden met de hoge binnenlandse werkloosheid. De slecht functionerende arbeidsmarkt is nodig aan hervorming toe. Het Generatiepact is een stap in de goede richting en begint vruchten af te werpen. Verdere hervormingen blijven noodzakelijk om de structurele economische groei op peil te houden.

Op het gebied van productiviteit is een belangrijke rol weggelegd voor het midden- en kleinbedrijf. Net als in Nederland zijn er in België diverse initiatieven om innovatie en ook ondernemerschap te bevorderen, al is er nog een lange weg te gaan. Hervormingen op de arbeidsmarkt zijn lastig te realiseren, onder andere vanwege de grote macht van de vakbonden. Daarbij speelt ook hier de tegenstelling tussen Frans- en Nederlandstaligen een belangrijke rol. De opkomst van onder meer het Vlaams Belang heeft een proces van regionalisatie van de politieke macht tot stand gebracht. De laatste jaren is er steeds meer politieke macht verschoven naar de gewesten. Er gaan steeds meer stemmen op om ook de arbeidsmarktproblematiek op regionaal niveau op te lossen. Dat lijkt een optimale aanpak, maar de kans bestaat ook dat de economische ongelijkheid tussen de regio's daardoor verder toeneemt. De federale regering van voor de verkiezingen van 10 juni 2007 was hier dan ook geen voorstander van.

Op zondag 10 juni 2007 togen de Belgen naar de stembus voor de federale verkiezingen. Er werd gestemd voor 150 Kamerleden en veertig senatoren in het federale Belgische parlement. Op een ander moment stemmen de Belgen voor het Vlaamse, het Waalse of Brusselse parlement. Ook al zijn het federale verkiezingen, er zijn

geen federale partijen in België. Vlamingen stemmen op Vlamingen, Walen en Brusselaars op Waalse kandidaten. De sociaal-liberale coalitie van premier Guy Verhofstadt lijdt een forse verkiezingsnederlaag. De christen-democraten van Yves Leterme claimen de winst. De vraag is of een nieuwe regering verdere regionalisatie van het economische beleid toestaat.

Buitenlandse investeringen

De openheid van de Belgische economie is goed zichtbaar in de investeringsstatistieken. Het investeringklimaat is - mede door de centrale ligging - gunstig: de infrastructuur (transport en logistiek en telecommunicatie) is goed en er zijn voor bepaalde branches gunstige belastingvoorwaarden. Het land trok in 2005 meer buitenlandse investeringsprojecten aan dan in voorgaande jaren. In de Europese top-20 van aantrekkelijke investeringslanden is België opgeklimmen van de 9e naar de 4e plaats, zo blijkt uit de Barometer van de Belgische Attractiviteit 2006 van Ernst & Young. Buitenlandse investeerders noemen de hoge loonkosten en de fiscale druk als belangrijkste handicaps in België.

Sectoren in België waarin buitenlandse bedrijven het meest investeren zijn de (petro)chemie, autoassemblage, biotechnologie, ICT en transport en logistiek. Ook wordt veel geïnvesteerd in de dienstensector.

Buitenlandse bedrijven hebben naar schatting een aandeel van 70 procent in de Belgische industrie. Ze brengen veel kennis en nieuwe technologie met zich mee, wat ten gunste komt aan de productiviteit. Door de wijze van investeren hebben enkele grote particuliere, internationaal opererende bedrijven het voor het zeggen in een aantal industrieën, in de financiële dienstverlening en in de handel. Denk aan Petrofina, Fortis, Agfa-Gevaert, Interbrew en grote chemische en farmaceutische bedrijven als Solvay, Omega Pharma en Union Chimique de Belgique (UCB).

In België kunnen buitenlandse bedrijven aanspraak maken op dezelfde investeringsfaciliteiten als binnenlandse bedrijven. Het gaat om financiële faciliteiten (via de gewesten), fiscale maatregelen (vanuit de federale overheid) en werkgelegenheidsmaatregelen (zowel op federaal als op gewestelijk niveau aan te vragen).

Al in de jaren tachtig werden gunstige belastingvoorwaarden ingezet voor bepaalde ondernemingsvormen, in de hoop meer buitenlandse investeerders aan te trekken. Het gaat om drie soorten dienstencentra:

- De zogenoemde coördinatiecentra, die vooral geschikt zijn voor financiële diensten en dienstverlening in het algemeen van multinationals.
- Distributiecentra: België profileert zich immers steeds meer als een distributieland.
- Servicecentra, zoals een call center.

In de gewesten Brussel, Vlaanderen en Wallonië zijn er aparte investeringsbevorderende instanties, specifiek gericht op de situatie in deze regio's:

- Brussels Agentschap voor de Onderneming, www.abe-bao.be
- Flanders Foreign Investment Office, FFIO, www.investinflanders.com
- Waalse Office for Foreign Investment, OFI, www.investinwallonia.be

Het *Vlaams Gewest* wil een goede investeringslocatie worden voor financiële bedrijven. In de hoogtechnologische productie- en assemblage-industrieën wordt al jaren veel geïnvesteerd. Verder ziet Vlaanderen graag buitenlandse investeringen in de sectoren auto-onderdelen, petrochemie, onderzoek en ontwikkeling, medische technologie, biotechnologie, informatica en e-business, grafische communicatie, logistiek en vervoer, Europese distributiecentra, call centers en Europese hoofdkwartieren.

Wallonië maakt er veel werk van buitenlandse investeerders te trekken en is erg geïnteresseerd in Nederlandse investeerders. In 2005 was Nederland zelfs prioritaire markt voor de Waalse exportorganisatie Awex. Dat betekent dat er extra activiteiten worden gezet op export naar en investeringen vanuit Nederland. Het Waals Gewest promoot investeringen in biotechnologie, distributiecentra en call centers. Daarnaast zijn ruimtevaart, chemie, informatica en elektronica en regionale (Europese) hoofdkwartieren belangrijke investeringssectoren.

Brussels Hoofdstedelijk Gewest heeft eveneens een eigen exportorganisatie om de internationale handel te bevorderen, te weten Brussels Export (www.bruxelles-export.be). Dit gewest wisselt met Nederland onder meer voedingsmiddelen en milieutechnologische producten uit. Ook beschikt het over een sterke ict-sector. Verder zijn in dit gewest tal van onderzoeksinstellingen gevestigd, onder meer op het gebied van biotechnologie, en ook veel administratieve en financiële dienstencentra

Handel tussen Nederland en België

België en Nederland hebben al ruim een halve eeuw een bevoorrechte handelsrelatie met elkaar. Beide landen werken in economisch opzicht intensief met elkaar samen. Al tijdens de Tweede Wereldoorlog (in 1944) richtten Nederland, België en Luxemburg de Benelux op, een samenwerkingsverband om onderling vrij goederen te kunnen transporteren en een uniform tarief te hanteren voor goederen van buiten de Benelux. Sinds het verdrag van 1958 is de Benelux een economische unie. Sinds de jaren '70 zijn de verworvenheden van de Benelux langzaam opgenomen in de EU.

In november 2005 presenteert de Vlaamse regering de Strategienota Nederland. Vlaanderen beschouwt Nederland - onder meer vanwege historische, geografische en taalkundige banden en gedeelde economische belangen - als een bevoorrechte en ook strategische partner. Om aan dit partnerschap inhoud te geven formuleert de Vlaamse regering in de nota een aantal strategische doelstellingen om de samenwerking met Nederland te verstevigen, vooral ook tegen de achtergrond van de globalisering. Denk aan acties ter verbetering van de wederzijdse communicatie, het wederzijds imago, van natuur en milieu, maar vooral ook acties op economisch vlak.

Enkele feiten:

- België is, na Duitsland, de tweede grootste handelspartner van Nederland. Het land nam in 2006 12,5 procent van de Nederlandse export af.
- De export van Nederland naar België nam tussen 2002 en 2003 af met 0,11 procent. Het jaar daarop nam de export toe met 7,2 procent. Tussen 2004 en 2005 nam de export met 11,8 procent toe.
- In 2005 voerde Nederland voor bijna 32,9 miljard euro uit naar België. In 2006 was dit 39,7 miljard euro, een stijging van 21 procent.
- De cijfers worden iets vertekend door de export van olie en gas. Halen we deze cijfers uit het totaal, dan is de export van Nederland naar België in 2006 gestegen met 12,1 procent.
- De Nederlandse import vanuit België bedroeg in 2006 bijna 31,2 miljard euro, een stijging van 15,7 procent ten opzichte van 2005 (26,9 miljard euro).
- Ongeveer 75 procent van de Nederlandse export naar België gaat naar Vlaanderen. Ongeveer 85 procent van de Belgische import naar Nederland komt ook uit Vlaanderen.
- Belangrijkste wederzijdse im- en exportproducten zijn: minerale brandstoffen, machines en mechanische voertuigen, organische chemische producten, voertuigen en auto-onderdelen.

- Nederland is de derde handelspartner voor Wallonië. Meest verhandelde producten vanuit dit gewest naar Nederland zijn chemische producten, metaal, machines, voedingsmiddelen en steen, grind, cement en glas.
- Van de 6.500 in België gevestigde Nederlandse bedrijven zijn er 66 in Wallonië gevestigd.
- In België gevestigde Nederlandse bedrijven zijn o.a.: Akzo, DSM, Philips, Frans Maas, TPG, Vos Logistics, Vendex KBB (met vestigingen van Blokker, Bart Smit en Hema) en uitzendbureau Randstad. Ook hebben alle grote Nederlandse banken een vestiging in België. De Fortis bank is een Belgisch-Nederlands bedrijf geworden.

Kansrijke sectoren

België biedt in diverse sectoren kansen voor Nederlandse ondernemers. Onderstaand een korte toelichting per sector.

De bouwsector

De bouwsector is een van de motoren van de Belgische economie. In 2006 beleefde de bouw een topjaar met een groei van 7 procent; meer dan het dubbele van de totale economische groei. Voor 2007 verwacht de sector een kleine daling van de groei van 2 procent (bron NKvK). De Belgische bouwsector is opgedeeld in vier deelmarkten:

- *Woningen*
Vlaanderen is goed voor 80 procent van alle afgeleverde bouwvergunningen voor flats in België. Het aantal bouwvergunningen voor appartementen groeit veel sneller dan het aantal afgeleverde vergunningen voor eengezinswoningen.
- *Niet-residentiële bouwkunde*
Het vergunde volume van niet-residentiële nieuwbouw daalde in 2005 en 2006 met 2,7 procent. Voor renovatie van woongebouwen daalde het percentage afgeleverde vergunningen met 21,9 procent.
- *Burgerlijke bouwkunde*
Deze deelmarkt bestaat bijna volledig uit nieuwbouw (80 procent), waarvan de overheid vaak de opdrachtgever is.
- *Bouwmateriaalhandel*
In België zijn ongeveer 800 bouwmateriaalhandelaren actief, samen goed voor 850 verkooppunten en circa 8.000 arbeidsplaatsen. Het gaat hier over een grote groep kleine bedrijven en een beperkt aantal grote spelers.

Vervoer en Logistiek

Binnen Europa staat België aan de top op het gebied van logistiek en transport. Het land laat hiermee Frankrijk en Nederland achter zich. Deze positie dankt België aan haar centrale ligging binnen Europa, de goede toegankelijkheid en de lage huurprijzen. België kent een uitgebreid waterwegennet en telt belangrijke internationale zeehavens (Antwerpen, Zeebrugge, Gent en Oostende) en havens voor de binnenvaart (Luik, Charleroi, Brussel, Genk). De snelwegen en spoorwegverbindingen zijn goed en het land beschikt over een aantal belangrijke luchthavens (Brussel Airport, Antwerpen, Oostende, Luik en Charleroi). In Antwerpen en Luik wordt eraan gewerkt om buitenlandse bedrijven aan te trekken. In Luik wordt een trimodale logistieke zone ontwikkeld met als doel intensieve samenwerking met Antwerpen en Rotterdam.

Lucht- en ruimtevaart

Zowel in Wallonië als in Vlaanderen is de lucht- en ruimtevaartindustrie de afgelopen vijftien jaar sterk gegroeid. Tegen 2015 zal het luchtverkeer wereldwijd verdrievoudigen, waardoor de productie in deze industrie flink wordt opgevoerd. Grootste uitdaging voor deze sector is de expertise op peil te houden om grote concurrenten het hoofd te bieden. In de lucht- en ruimtevaartindustrie bestaat een grote vraag naar knowhow en naar flexibiliteit van het mkb (kmo's).

Auto- en transportmiddelenindustrie

België heeft de grootste concentratie van autoproducenten op wereldniveau. De activiteiten variëren van onderzoek tot productie. Er worden per jaar ongeveer 1 miljoen auto's gemaakt. Dit trekt veel investeerders aan. Gevestigde bedrijven zijn onder andere Opel Belgium, Ford Werke Genk, General Motors, Volvo Cars Gent en Audi Brussel. Deze industrie kent ook veel toeleveranciers zoals Bosch, Johnson Controls en Inergy.

De transportmiddelensector in België bestaat voor het grootste deel uit autoassemblagebedrijven en toeleveranciers voor de auto-industrie. Er worden ook vrachtwagens, opleggers, bussen en aanhangwagens geproduceerd. DAF Trucks Vlaanderen, Volvo Europe Truck en MOL (trucks, trailers en tractoren) zijn assemblagebedrijven voor vrachtwagens. Jonckheere Bus & Coack en Van Hool bouwen bussen. Bovendien kent België enkele grote, internationaal opererende producenten van tram- en spoorwagematerieel, zoals Alstom en Bombardier. De vliegtuigbouw, scheepsbouw en de productie van motoren en fietsen nemen een

bescheidener plaats in. Tot slot kent deze sector ongeveer 300 toeleveringsbedrijven, waaronder Bosch, Bekaert, Corus en Fabricom. De transportmiddelenbranche is de belangrijkste branche binnen de metaalbewerking in België.

(Petro)chemie

De chemische industrie is een van de belangrijkste industrieën in België (omzet in 2005 van 48 miljard euro, waarvan 11,85 miljard gerealiseerd door de petrochemie), die goed is voor meer dan 20 procent van de omzet van de Belgische industrie en meer dan 20 procent van de totale uitvoer van België. Binnen Europa draagt België voor 7 procent bij aan de totale omzet in de chemie. Daarnaast neemt het land 16 procent van de Europese uitvoer voor zijn rekening (2005).

De branche wordt gekenmerkt door een belangrijk netwerk van middelgrote en kleine bedrijven. De haven van Antwerpen staat na Houston (Texas) op de tweede plaats van de wereldranglijst van petrochemische centra. Hierdoor zijn grote samenwerkingsvoordelen ontstaan, zowel op het vlak van de aanvoer van grondstoffen en energie, van transport van afgewerkte producten als van de productuitwisseling onderling en de utiliteiten. Tweederde van de chemische industrie bevindt zich in Vlaanderen (Antwerpen, Oost-Vlaanderen en West-Vlaanderen), de rest in Wallonië.

Ict-sector

De Belgische ict-sector omvat de hardware, software en de telecommunicatiemarkt, evenals nieuwe technologieën (internet, e-commerce, e-government). De in 2005 in België gevestigde ict-bedrijven waren in 2005 goed voor 4,25 procent van het BNP, tegen 3,35 procent in 1995. Sinds dat jaar zijn de activiteiten van de ict-bedrijven met 80 procent toegenomen en is de werkgelegenheid met 20 procent gestegen. Ondernemers in de ict groeiden uit van zuivere technologieleveranciers tot partners die in overleg met de klant naar oplossingen zoeken. Kansen zijn er voor Nederlandse bedrijven die zich richten op bepaalde nichemarkten. Samenwerking met Belgische bedrijven is een pré. Vooral kleine ict-dienstverleners hebben niet altijd voldoende mogelijkheden om zwaar te investeren om afzetkansen te verbeteren. Samenwerking met Nederlandse bedrijven biedt dan perspectief.

Waterzuivering

België heeft een enorme achterstand in te lopen op het gebied van waterzuivering. Het land werd hiervoor door de Europese Commissie al verschillende keren op de vingers getikt. Voor Nederlandse bedrijven die in deze sector actief zijn liggen er daarom volop mogelijkheden. Ook hier verhoogt de samenwerking met lokale partners de slagingskansen.

In Vlaanderen wordt de waterzuivering gecoördineerd door de Vlaamse Milieumaatschappij (VMM, www.vmm.be) die de plannen opstelt en door Aquafin (www.aquafin.be), dat de plannen uitvoert of laat uitvoeren.

In Wallonië is de Société Publique de Gestion de l'Eau, SPGE (www.spge.be), de centrale organisatie, in Brussel het Leefmilieu Brussel (www.ibgebim.be, in het Frans Bruxelles Environnement). In het Brussels Gewest zijn geen noemenswaardige projecten gepland. Het Vlaams Gewest werkt niet langer met investeringsprogramma's maar met een optimalisatieprogramma. De nadruk ligt ook niet langer op de bouw van nieuwe installaties, maar op verbetering, modernisering en onderhoud. In Wallonië gaat veel aandacht uit naar de aanleg van riolering in de afgelegen gebieden en individuele waterzuivering voor dunbevolkte gebieden.

Overige kansrijke sectoren

Wellness

De wellness-industrie is in België enorm in opkomst. De komende jaren wordt in deze sector een groei van 10 procent verwacht. Aanverwante sectoren als de fitness, cosmetica, maar ook de voedingsmiddelensector en producenten en leveranciers van voedingssupplementen, profiteren daarvan.

Milieutechnologie

Vlaanderen speelt een toonaangevende rol in diverse domeinen van de milieu- en energietechnologie. De aandacht voor een schoon milieu en de huidige opgave om de uitstoot van schadelijke stoffen te verlagen doen het belang van deze sector alleen maar toenemen. Consumenten, bedrijven en overheden doen er alles aan om de verschillende milieunormen te halen, vervuiling te voorkomen en waar mogelijk te saneren. Kortom, een groeiende sector met goede kansen voor Nederlandse bedrijven.

Medische sector en markt voor thuiszorg

Net als in Nederland sluiten ook steeds meer Belgen aanvullende ziektekostenverzekeringen af bij particuliere verzekeraars. Door de toenemende vergrijzing van de bevolking groeit de behoefte aan ouderenzorg. Gezien deze groeiverwachtingen en de beperkte financiële mogelijkheden van de overheid worden nieuwe private initiatieven ontwikkeld om tekorten in de zorg op te vangen. De private sector heeft een aandeel van 65 procent in de Belgische gezondheidszorg.

Ziekenhuizen zijn de grootste afnemers van medische producten (60 procent van de markt). De Belgische medische branche staat open voor buitenlandse medische producten, ook in de publieke gezondheidszorg.

Cultuur van het zakendoen

Veel Nederlanders die in België zaken (gaan) doen, vergissen zich in de onderlinge cultuurverschillen. België ligt dichtbij Nederland en we denken de Belgen goed te kennen, alleen al omdat veel Belgen dezelfde taal spreken. Hierdoor vergeten veel Nederlanders zich te verdiepen in de Belgische mentaliteit en cultuur van het zakendoen en dat breekt ze op. Deze tips kunnen u op weg helpen.

- België is buitenland. Ga met een Belg om alsof hij bijvoorbeeld een Fransman of Italiaan is.

Taal

- Ongeveer 60 procent van de Belgische bevolking is Nederlandstalig (Vlaanderen). De rest is Franstalig en een klein deel heeft Duits als moedertaal. Denk nooit dat iemand met een Nederlands klinkende naam zonder meer in het Nederlands kan worden aangesproken.
- In het Nederlandssprekende Vlaanderen kunnen andere termen worden gebruikt dan in Nederland. Voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf, het mkb, hanteert België bijvoorbeeld de term kmo's, kleine en middelgrote ondernemingen.
- Het is nuttig om Nederlandstalige informatie van een onderneming aan te passen aan de gebruikelijke terminologie van Vlaanderen. Laat Nederlandse teksten bijvoorbeeld controleren door een Vlaming.
- Wilt u zakendoen in Wallonië of Brussel, dan is kennis van het Frans essentieel. Overschakelen op het Engels als compromis wordt meestal niet op prijs gesteld. Heeft u niet voldoende kennis van de Franse taal, schakel dan een Franstalige agent, importeur of samenwerkingspartner in. Verder is niet elke Franstalige Belg een Waal; een Brusselse Franstalige bruuskeer je daarmee.

Algemene tips

- Nederlanders zijn meer gesteld op hun bestuurlijke en geestelijke vrijheid en tonen meer zelfvertrouwen. 'Wij' houden er vaak een eigenzinnige en openhartige mening op na. Bij de Belgen staan Nederlanders te boek als goede kooplieden. Belgen hebben in dit opzicht veel respect voor Nederlanders. Maar

soms kan de Nederlandse dominante en assertieve mentaliteit ook weerstand oproepen. In de ogen van veel Belgen zijn Nederlanders betweterig, drammerig en arrogant. Leg in contact met Belgen de nodige bescheidenheid en gereserveerdheid aan de dag. Probeer te vermijden dat u overkomt als de Nederlander die het allemaal beter weet.

- De Belgische zakelijke cultuur is erop gericht om onzekerheden te vermijden. Dit uit zich onder meer in het zo lang en gedetailleerd mogelijk maken van contacten en in hiërarchische structuren binnen organisaties.
- In België bestaat veel respect voor autoriteiten. De relatie tussen een Belgische werkgever en werknemer is heel wat formeler dan in Nederland.
- Bij onderhandelingen is het goed te weten wie u spreekt en welke positie uw gesprekspartner binnen het bedrijf inneemt. Degene die u spreekt is niet altijd degene die de beslissingen neemt. Verwacht ook niet dat Belgen aan het einde van het gesprek de knoop doorhakken. Ze hebben over het algemeen veel bedenktijd nodig.
- België is een *contact country*, Nederland een *contract country*. Belgen leggen zich liever niet meteen vast voor de lange termijn. Voor de Belgen is vertrouwen een voorwaarde om tot zaken te komen. Voor Nederlanders is vertrouwen meer een gewenst gevolg van succesvol zakendoen.
- Bij het zakendoen is het belangrijk dat u regelmatig naar België toe gaat en ook op deze wijze investeert in de opbouw van een goede relatie met uw Belgische handelspartner. Ook doet u er goed aan een Belgisch telefoonnummer en/of internetadres in te stellen voor regelmatig contact met Belgische (potentiële) klanten.
- Belgen zijn specialisten in het sluiten van compromissen. Nadeel hiervan is dat een Belg nog wel eens te terughoudend is en niet direct zegt wat hij denkt. In het ergste geval zegt een Belg *nee* als hij *ja* bedoelt en andersom.
- Eten is belangrijk in België. Veel zaken worden aan tafel geregeld. Met een broodje ham en een glas karnemelk als lunch is een Belg niet tevreden.
- Houd er rekening mee dat er tussen Nederland en België heel wat verschillen zijn in het handelsrecht, sociaal recht en fiscaal recht.

Financiële zaken

Betaalmiddelen

De meest gangbare betaalmiddelen in het handelsverkeer met België zijn elektronische overschrijvingen en incasso's. En dan vooral het automatische incasso, dat in België DOM '80 heet. Cheques en wissels kunnen eveneens worden toegepast

als betaalmiddel. (Euro)cheques worden niet meer gebruikt.

De standaard voor het binnenlands elektronisch betalingsverkeer voor alle banken in België is ISABEL (Interbank Standards Association Belgium). ISABEL is in feite de elektronische snelweg die uw onderneming verbindt met banken, informatie-diensten en duizenden andere ondernemingen in België.

Automatische incasso of DOM'80

DOM'80 is het Belgische bankgiro-incassosysteem, waarbij u als schuldeiser aan uw bank in België opdracht geeft om facturen te innen bij uw debiteuren. DOM '80 richt zich vooral op binnenlandse of buitenlandse schuldeisers die geregeld facturen innen binnen een vaste kring van afnemers binnen België.

Ten minste vijf werkdagen voor de incassodatum stuurt u de factuur naar uw klanten/debiteuren met de mededeling dat er op de aangekondigde datum automatisch incasso zal plaatsvinden. Zo weten uw klanten dat hun bankrekening voor het gefactureerde bedrag zal worden gedebiteerd. Zij hebben hun eigen financiële instelling een doorlopende machtiging gegeven om uw vorderingen op hen te betalen door automatische debitering van hun bankrekening. Uw debiteuren/klanten vinden op hun dagafschrift de nodige mededelingen, zodat zij kunnen nagaan welke factu(u)r(en) precies werd(en) betaald. In geval van onduidelijkheid of onjuistheid met betrekking tot de automatische invordering kan uw klant binnen de genoemde vijf werkdagen zijn bankrekening laten blokkeren. Gebeurt dit niet, dan wordt automatisch geïncasseerd bij voldoende saldo op de bankrekening van uw klant.

Om gebruik te kunnen maken van DOM '80 is het een vereiste dat een bedrijf een lopende rekening heeft in België en dat gebruik wordt gemaakt van het elektronisch betalingsverkeersysteem ISABEL. Bij uw bank kunt u terecht voor de benodigde machtigingsformulieren.

Wisselbrief

Wanneer u als verkoper om een of andere reden wordt gedwongen om betalingsuitstel toe te staan, ontstaat voor u een betalingsrisico op de koper. De wisselbrief biedt u hiervoor enige bescherming. Een wisselbrief is een verplichting om op een bepaald moment een bepaald bedrag te betalen (betalingsbelofte). Door acceptatie van de wissel of wisselbrief verbindt de koper zich het verschuldigde bedrag op de vervaldag te betalen.

Betalingstermijnen

Belgische bedrijven staan bekend als late betalers. De betalingstermijn stond sinds

jaar en dag op 30 dagen, *einde maand*. Een termijn van 60 dagen, *einde maand*, was ook gangbaar. In de praktijk komt de termijn van 60 dagen vaak voor. De gemiddelde betalingstermijn in Europa bedraagt 54 dagen.

Op 7 augustus 2002 is in België een wet voor de strijd tegen de betalingsachterstand voor commerciële transacties in werking getreden. Deze wet houdt in dat – mits partijen niet anders zijn overeengekomen – elke betaling tot vergoeding van een handelstransactie binnen een termijn van 30 dagen moet worden voldaan, vanaf het moment dat de factuur binnen is of vanaf het moment dat de goederen of diensten ontvangen zijn.

Een bankrekening openen

U kunt als particulier of ondernemer een bankrekening ("zichtrekening") openen in België, ongeacht of u in België gevestigd bent of niet. Bijkomend voordeel is dat uw Belgische klanten dit als een tegemoetkoming kunnen zien. Bovendien wordt het internationale karakter van uw bedrijf benadrukt.

Meer zelfs, het is eigenlijk altijd aan te raden een rekening te openen in België. België heeft namelijk één van de meest efficiënte betalingsverkeerssystemen binnen de EU met ook nog eens de laagste kosten. Dit betekent dat uw klanten snel en voordelig kunnen betalen naar uw Belgisch rekeningnummer. Daarna kunt u uw geld al dan niet automatisch afromen naar uw Nederlands rekeningnummer. U kunt de beide rekeningen evt. ook gezamenlijk vanuit één van beide landen aansturen. Informeer hierover bij uw bank.

Verzekeren tegen risico's

Atradius verzekert betalingsrisico's die Nederlandse bedrijven lopen op binnenlandse en buitenlandse afnemers. Atradius is de enige kredietverzekeringsmaatschappij in Nederland die politieke risico's herverzekert bij de staat. Atradius heeft kantoren in Antwerpen, Namen en Roeselare.

Meer informatie over exportkredietbeleid:

Atradius Dutch State Business NV

Keizersgracht 281, 1016 ED Amsterdam

Telefoon: (020) 553 22 04

Fax: (020) 553 20 87

E-mail: info.mtb@atradius.com

Internet: www.atradius.nl/dutchstatebusiness

Meer informatie over betalingsverkeer?

ABN AMRO: www.abnamro.nl > Zakelijk > Internationaal zakendoen

ABN AMRO International Desk Netherlands: tel. 020-6 29 55 92,

e-mail: International.Desk.Netherlands@nl.abnamro.com

Transportzaken

Vergunningen voor wegvervoer

Sinds 1 januari 2001 is voor België een Eurovergunning voor het internationaal wegvervoer verplicht. Tot die tijd was het goederenverkeer over de weg in de Benelux vrij.

Vergunningen kunnen worden aangevraagd bij de Stichting Nationale en Internationale Wegvervoer Organisatie (NIWO), www.niwo.nl.

Vervoerbelasting

Vrachtauto's met een toegestaan totaalgewicht van ten minste 12 ton moeten in België van een Eurovignet zijn voorzien op alle autosnelwegen, ringwegen en een aantal aan autosnelwegen gelijkgestelde wegen. Dit vignet is ook geldig in Luxemburg, Denemarken, Nederland en Zweden. Het vignet is een certificaat waarmee wordt aangetoond dat de Belasting Zware Motorrijtuigen (BZM) is betaald.

Eind maart 2007 hebben de gewestregeringen van Vlaanderen en Wallonië aangekondigd dat het aanvankelijk geplande wegvignet voor alle autobestuurders die van het Belgische wegennet gebruikmaken van de baan is.

Meer informatie:

- Transport en Logistiek Nederland geeft jaarlijks landendocumentatie uit over transportregelingen en vergunningen. Voor meer informatie over België kunt u contact opnemen met de afdeling Internationaal, telefoon: (079) 363 61 11 of kijk op www.tln.nl
- Als eigen vervoerder kunt u ook terecht bij de EVO (Eigen Vervoerders en Verladings Organisatie), www.evo.nl.

Wet- en regelgeving

De Europese Unie is van grote invloed op de wet- en regelgeving van de EU-lidstaten. Alle EU-wetgeving is van kracht in de lidstaten van de Europese Unie. Voor nieuwe

wetgeving bestaan er vaak overgangstermijnen voor omzetting in de nationale wetgeving.

Er zijn verschillende soorten Europese wetten. Richtlijnen moeten eerst worden omgezet in nationale wetgeving voordat zij rechtswerking hebben. Vaak is het de lidstaten toegestaan op bepaalde punten van de richtlijn af te wijken van de gestelde voorwaarden. Verordeningen hebben directe werking op het grondgebied van de Europese Unie.

Alle Europese wet- en regelgeving is te vinden in Eur-Lex, de juridische databank van de Europese Unie. In deze databank is ook na te gaan hoe de richtlijnen omgezet zijn in nationale wetten. Voor veel voorkomende wetgeving waar het bedrijfsleven mee in aanraking komt, biedt onder andere de site van de EVD veel informatie, zowel met betrekking tot het EU-gedeelte als voor de lidstaten zelf (www.evd.nl).

Verdragen

Europese Unie

Als lidstaat van de Europese Unie kent België alle door de Europese Gemeenschap en de Europese Unie gesloten bi- en multilaterale verdragen. Op 1 januari 1999 is België daarnaast ook toegetreden tot de Europese Monetaire Unie (EMU).

De EU-voorschriften prevaleren boven andere bilaterale regelingen. De laatste jaren zijn enkele voor de marktwerking belangrijke liberalisatierichtlijnen doorgevoerd. In 1998 werd de richtlijn voor de liberalisatie van de telecommunicatiemarkt geïmplementeerd. De richtlijn voor liberalisatie van de aardgasmarkt werd in 1999 doorgevoerd. De richtlijn voor liberalisatie van de elektriciteitsmarkt is in 2003 ingevoerd voor het Vlaamse Gewest en medio 2004 voor het Waalse Gewest.

Benelux en Belgisch-Luxemburgse Economische Unie

België en Luxemburg vormen samen een economische unie, de BLEU. Samen met Nederland vormt de BLEU zowel een douane- als een economische unie, de Benelux, geregeld in het op 1 november 1960 in werking getreden verdrag. Meer informatie: www.benelux.be

Belastingverdrag Nederland-België

Het herziene verdrag tussen Nederland en België tot het vermijden van dubbele belasting is per 1 januari 2003 in werking getreden.

Meer informatie:

- Het ministerie van Financiën in België
Telefoon: +32 2 201 6060
www.minfin.fgov.be
- Team Grensoverschrijdend Werken en Ondernemen
Telefoon: 0800-024 1212
www.grensinfopunt.nl
- De Nederlandse Belastingdienst
www.belastingdienst.nl

Meer informatie over de overige verdragen tussen België en Nederland:
Nederlandse ministerie van Buitenlandse Zaken: www.minbuza.nl > Reizen en landen > Landen > België > Feiten en cijfers > Verdragen met Nederland

Douanezaken

Invoerreglementering

Als volwaardig lid van de Europese Unie past België het importregime van de EU toe. Voor Nederlandse ondernemers en ondernemers uit andere EU-lidstaten zijn alleen voor strategische goederen, zoals wapens en militair materieel, vergunningen vereist. Verantwoordelijk voor de afgifte van dergelijke vergunningen is in Nederland de Centrale Dienst voor In- en Uitvoer (CDIU) in Groningen, telefoon: (050) 523 26 00 (www.douane.nl/zakelijk/vgem/vgem-13.html).

Invoerrechten

Als EU-lidstaat past België voor de invoer van producten uit derde landen het EU-buitentarif toe. Informatie hierover is te verkrijgen via de douanetelefoon: 0800-0143.

Intracommunautaire transacties

Op communautaire producten worden geen invoerrechten geheven. Ook zijn goederen sinds de oprichting van de Interne Markt in 1993 niet meer aan grenscontroles onderworpen. Het zenden van een factuur aan de afnemer is voldoende. Op de factuur moet het btw-identificatienummer van leverancier en afnemers worden vermeld. De Europese Commissie heeft een nieuwe richtlijn aangenomen over de harmonisatie van btw-facturen. Deze richtlijn vervangt de vijftien verschillende modellen die er waren (2001/115/ED). Volgens de nieuwe regels worden digitale

facturen, het gebruik van elektronische handtekeningen of elektronische uitwisseling van gegevens ook geaccepteerd.

Btw

Het normale btw-tarief in België bedraagt 21 procent. Daarnaast bestaan er drie verlaagde tarieven van 12, 6 en 0 procent. Het 0-procenttarief geldt voor dagbladen en voor bepaalde weekbladen. Het tarief van 6 procent wordt onder meer geheven op landbouwproducten (zoals siergewassen), bepaalde voedingsmiddelen, alcoholvrije dranken, bepaalde geneesmiddelen, boeken en bepaalde tijdschriften. Het 12-procenttarief is onder andere van toepassing op bepaalde energiebronnen (waaronder steenkool), op het kijk- en luistergeld en op de sociale huurwoningen. Het standaardtarief van 21 procent is op zeer veel producten van toepassing, zoals benzine, alcoholische dranken en kleding.

Btw-identificatienummer

De meest voorkomende gevallen waarin een Nederlandse ondernemer zich in België moet registreren zijn die waarin er goederen in België worden verkocht of bij het verrichten van (tijdelijke) werkzaamheden.

Tot voor kort was het zo dat uitsluitend Belgische ingezetenen voor een btw-nummer in aanmerking kwamen. Buitenlandse ondernemers konden zich laten vertegenwoordigen door een lokale Belgische ingezetene of vertegenwoordiger (Wettelijke Aansprakelijke Vertegenwoordiging), die zich met betrekking tot de btw-verplichtingen van een niet ingezetene voor 100 procent in de plaats stelt van bijvoorbeeld een Nederlandse exporteur. De Wettelijke Aansprakelijke Vertegenwoordiging beheert en administreert de Belgische btw-administratie van de niet ingezetene en draagt de door hem of haar verschuldigde btw af. Sinds enige tijd is het in België niet meer vereist om een lokale vertegenwoordiger aan te stellen. U kunt als Nederlandse ondernemer nu zelf de btw-registratie doen. Een Belgisch btw-nummer begint met de letters BE, gevolgd door negen cijfers.

Accijnzen

Verbruiksbelasting of accijnzen zijn van toepassing op alcohol en alcoholhoudende producten, niet-alcoholhoudende dranken, minerale oliën (benzine, kerosine, stookolie, gasolie) en tabaksproducten. In België wordt op bepaalde accijnsgoederen ook een bijkomend bijzonder accijns geheven.

Milieubelasting

In België wordt voor een groot aantal producten en voorzieningen (milieu)belasting geheven. Voor motorvoertuigen wordt bijvoorbeeld milieubelasting geïnd via de belasting op motorbrandstoffen (btw, accijnzen, bijkomende rechten en energiebelasting) en via de motorrijtuigenbelasting. Verder wordt belasting geheven op pesticiden en kunstmest, op zowel huishoudelijk als industrieel afval en op de drinkwatervoorziening en afvalwaterzuivering.

In de lijn van heffing op drankverpakkingen, de verpakkingsheffing, wordt per 1 juli 2007 door de federale overheid een milieu- of CO₂ – taks voor milieuvriendelijke verpakkingen ingevoerd. Deze taks is gebaseerd op de CO₂-index uitgedrukt in EUR/kg materiaal waaruit de verpakking is vervaardigd en vergezeld van een coëfficiënt in overeenstemming met de CO₂-impact van de productie van dat materiaal. Papier en papierkarton zijn van de heffing uitgesloten.

Meer informatie?

- Meer informatie over Btw-tarieven binnen de EU kunt u vinden op de website van de EU: <http://europa.eu.int>
- Informatie over Btw-identificatienummers van buitenlandse ondernemers kunt u krijgen bij het regionale filiaal van de Belastingdienst in Nederland. Voor specifieke vragen op het gebied van intracommunautaire transacties (ICT) kunt u terecht bij de Centrale Eenheid ICT te Deventer (0570 68 34 00). De Belastingdienst geeft daarnaast brochures uit met informatie over intracommunautaire transacties. Deze brochures kunt u bestellen via de Belastingtelefoon voor Ondernemingen (0800 0433) of via www.belastingdienst.nl

Producteisen

Normalisatie van productrichtlijnen

Als lidstaat van de EU is België verplicht alle EU-richtlijnen op het gebied van productgezondheid en veiligheid en bescherming van milieu en van de consument, om te zetten in nationale wetgeving. Op grond van deze richtlijnen accepteren de lidstaten elkaars producten, mits het duidelijk is dat deze zodanig zijn vervaardigd, dat zij aan de eisen van de betreffende richtlijn voldoen. Producten met een CE-markering kunnen in dit opzicht vrij op de Belgische markt worden gebracht. Ook producten waarvoor de Europese normen zijn toegekend, kunnen op de Belgische

markt worden gebracht. Voor producten waarvoor nog geen EU-richtlijnen bestaan, gelden in principe nationale eisen.

Etiketteringvoorschriften

De voorschriften met betrekking tot de etikettering van producten zijn in België te vinden in de wet van 25 mei 1999 betreffende de handelspraktijken en de voorlichting en bescherming van de consument (herziene wet van 14 juli 1991). Volgens deze wet moeten de etikettering van producten, de gebruiksaanwijzingen en de garantiebewijzen minstens zijn opgesteld in de taal of de talen van het gebied waar de producten op de markt worden gebracht. Voor België houdt dit in de praktijk in dat het etiket in ieder geval in het Nederlands en het Frans moet zijn opgesteld en mogelijk ook in het Duits.

De Belgische wet van 29 juli 1994 legt de aanduiding van het land van oorsprong op producten aan strenge regels. Indien producten vanwege hun etikettering of beschrijving ten onrechte de indruk kunnen wekken dat zij afkomstig zijn uit een van de lidstaten van de Europese Unie, mogen deze in België niet worden ingevoerd of uitgevoerd. Ook doorvoer van dergelijke producten via Belgisch grondgebied naar een andere bestemming is verboden.

Formaliteiten bij de start van een onderneming in België

Bedrijven in België worden, in tegenstelling tot in Nederland, niet geregistreerd bij de plaatselijke Kamer van Koophandel (KvK). Sinds 1 juli 2003 verloopt de registratie via een Ondernemingsloket. De Ondernemingsloketten zijn opgericht in het kader van de regeling Kruispuntbank Ondernemingen, een register dat alle basisgegevens van ondernemingen en hun vestigingseenheden opslaat. Als u zich wilt vestigen in België, moet u kunnen aantonen dat u kennis heeft van bedrijfsbeheer (middenstandsdiploma) en/of beroepskennis.

Belangrijkste ondernemingsvormen in België

Er bestaan verschillende mogelijkheden voor vestiging in België, te weten:

- Vestiging van een zelfstandige eenmanszaak zonder rechtspersoonlijkheid
- Vestiging van een bijkantoor, dat in België is opgericht door een buitenlandse vennootschap, zonder eigen rechtspersoonlijkheid
- Vestiging van een onderneming naar Belgisch recht

De wet van 13 april 1995, ook Reparatielwet genoemd, voorziet in de volgende rechtsvormen van handelsvennootschappen:

- De vennootschap onder firma (vof)
- De gewone commanditaire vennootschap (comm.v)
- De naamloze vennootschap (nv)
- De besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (bvba) en de één-persoonsvennootschap-bvba (wet van 15 juli 1985)
- De coöperatieve vennootschap (cv) met diverse varianten
- De commanditaire vennootschap op aandelen (comm.va)
- Het economisch samenwerkingsverband (ESV)

Limosa: meldingspunt voor buitenlandse werknemers in België

Vanaf 1 april 2007 dienen buitenlandse ondernemingen (dus ook Nederlandse), organisaties, werknemers, zelfstandigen en stagiairs die in België werkzaamheden verrichten zich te registreren in de Limosa databank. Door registratie krijgt men een meldingsplichtbewijs L-1. Hiermee wil de Belgische overheid concurrentievervalsing, uitbuiting van werknemers, sociale dumping en de toenemende druk op het Belgische solidariteitsmechanisme tegengaan. Dit alles, met inachtneming van de Europese regels voor vrij verkeer van personen, diensten, goederen en kapitaal. Registratie bij de Limosa databank ontslaat u van de noodzaak van het opstellen van Belgische documenten in het kader van het arbeidsreglement, het personeelsregister en controledocumenten voor deeltijd werknemers. Limosa zorgt in feite voor een administratieve vereenvoudiging voor het te werk stellen van werknemers in België. Tot 1 oktober 2007 is er een overgangperiode waarin de oude regelingen nog van toepassing zijn op bestaande tewerkstelling. Op termijn komt er een uniek elektronisch loket voor buitenlandse ondernemingen die tijdelijk actief zijn in België. Kijk voor meer inlichtingen op www.limosa.be

Verder zijn de volgende handelingen nodig, indien u een onderneming in België vestigt:

- Aanmelding Belgische belastingdienst, aanvragen btw-nummer.
- Inschrijving in het handelsregister.
- In geval van oprichting van een vennootschap: opstellen van een financieel plan om de levensvatbaarheid van de vennootschap gedurende de periode van twee jaar aan te kunnen tonnen. De oprichting moet gebeuren bij een Belgische notaris.

- Bij de oprichting van een vennootschap en inbreng van goederen: opmaken verslag van de bedrijfsrevisor (vergelijkbaar met de Nederlandse registeraccountant) ter verantwoording van de inbrengwaarde.
- Voor sommige activiteiten moet vooraf een vergunning worden aangevraagd.
- Aannemers dienen een registratienummer aan te vragen. Dat geldt voor iedereen die zich bezig gaat houden of houdt met bouwen, verbouwen, afwerken, inrichten en onderhouden van onroerende goederen.
- De wettelijk vereiste boeken dienen afgestempeld te worden op de Griffie van de Rechtbank van Koophandel (Inventarisboek en Centralisatieboek). Een accountant kan u hierbij behulpzaam zijn.

Marktentree

De meest gebruikelijke marktbenaderingmethoden zijn die via de zelfstandige handelsagent, de handelsvertegenwoordiger, de distributeur of via een franchise-overeenkomst.

In België is het aan te bevelen op zoek te gaan naar een samenwerkingspartner in plaats van specifiek een agent. Wat wetgeving betreft, kunnen bij het inhuren van een agent of distributeur wat addertjes onder het gras zitten voor de exporteur. Meer hierover kunt u vinden op de site van de EVD -> informatie België: agenten- en contractwetgeving: www.evd.nl/346

Distributieovereenkomst

In België wordt een onderscheid gemaakt tussen handelsagent en handelsvertegenwoordiger. Beiden vallen onder het begrip distributieovereenkomst. Dit is een overeenkomst waarbij de ene partij aan de andere het recht verleent haar producten te verdelen. Er zijn verschillende soorten distributieovereenkomsten. Naast de handelsagentuur en de handelsvertegenwoordiging zijn deze: de concessieovereenkomst, de franchiseovereenkomst, aanneming, lastgeving, commissionair.

De distributeurovereenkomst is geregeld in de wet van 27 juli 1961.

Als een distributieovereenkomst voor onbepaalde duur is afgesloten, kan deze stilzwijgend verlengd worden. Een distributieovereenkomst mag tussen de drie en zes maanden van tevoren opgezegd worden (de EU-richtlijn schrijft zes maanden voor). Voor onbepaalde tijd afgesloten contracten mogen slechts beëindigd worden met een redelijke opzegtermijn of een billijke opzegvergoeding. Bovendien kan een distributeur aanspraak maken op een compensatie voor goodwill als klanten worden overgedragen aan het bedrijf of aan een nieuwe distributeur. Daar kan, indien van toepassing, nog compensatie bijkomen voor kosten in verband met de

beëindiging van de overeenkomst, inclusief kosten voor het ontslaan van medewerkers.

Door goede schriftelijke overeenkomsten met uw agent of vertegenwoordiger aan te gaan verkleint u de kans op geschillen. Belangrijke onderwerpen die u in ieder geval in een schriftelijke overeenkomst zou moeten regelen zijn onder meer:

- De toepasselijkheid van het Nederlandse recht
- De bevoegdheid van de Nederlandse rechter
- Contractsduur en opzegging
- Minimum omzetverplichtingen
- Vertegenwoordigingsgebied en exclusiviteit

Handelsagent en handelsvertegenwoordiger

Het juridische onderscheid in België tussen een handelsagent en een handelsvertegenwoordiger is belangrijk voor een buitenlandse ondernemer, omdat deze twee begrippen nogal eens door elkaar kunnen worden gehaald. De overeenkomst tussen deze twee is, dat ze geen van beiden het economisch risico op zich nemen. Dat risico ligt dus in beide gevallen bij de opdrachtgever.

- *Handelsagent*

Bij een handelsagentuur belast u als principaal de handelsagent permanent en tegen vergoeding met het bemiddelen en afsluiten van zaken in uw naam en voor uw rekening. De handelsagent is een zelfstandige en staat dus niet onder uw gezag.

De positie van de handelsagent is wettelijk geregeld in de wet van 13 april 1995 betreffende de handelsagentuurovereenkomst. Deze wet zette de EG-richtlijn 86/653 betreffende zelfstandige handelsagenten (van 18 december 1986) in Belgische wetgeving om. De agentuurovereenkomst is aan geen enkele vormvereiste onderworpen. Een mondelinge overeenkomst is dus voldoende. Wel is het zo dat een aantal elementen hiervan alleen in schriftelijke vorm geldig kan zijn. Denk aan: het concurrentiebeding, het delcrederebeding (waarbij de agent zich aansprakelijk stelt voor de verplichtingen die voor de derde uit de bemiddelde of afgesloten overeenkomst voortvloeien) en het beding over de duur van het contract. In de wet van 13 april 1995 zijn tevens bepalingen opgenomen over de wederzijdse rechten en plichten van u en uw agent, de vergoeding, de beëindiging van de overeenkomst en het toepasselijk recht. De nieuwe voorschriften zijn ook van toepassing voor overeenkomsten die voor de inwerkingtreding van de wet waren gesloten.

- *Handelsvertegenwoordiging*

Bij een handelsvertegenwoordiging treedt de handelsvertegenwoordiger ook op in uw naam en voor uw rekening. U sluit met de handelsvertegenwoordiger een arbeidsovereenkomst af. De handelsvertegenwoordiger is geen zelfstandige en oefent dus leiding en gezag uit over de handelsvertegenwoordiger. De positie van de handelsvertegenwoordiger is specifiek geregeld in de Wet van 3 juli 1978 (titel IV) betreffende de arbeidsovereenkomsten. Bij een handelsvertegenwoordiging bent u als Nederlands bedrijf dus werkgever. Dit houdt in dat u zich in het handelsregister moet inschrijven, een arbeidsongevallenverzekering moet afsluiten en sociale zekerheidsbijdragen voor de handelsvertegenwoordiger moet regelen.

Tot slot enkele aanbevelingen voor uw marktentree in België

- Neem deel aan een handelsmissie. Dit is een goede manier om u te oriënteren op de Belgische markt en uw marktkansen. Tijdens deze missie worden verkennende gespreken met mogelijke contacten voor u geregeld. Referenties en persoonlijke contacten zijn in België erg belangrijk voor het opstarten of uitbreiden van uw bedrijfsactiviteiten in België.
- Laat de indrukken die u heeft opgedaan tijdens de handelsreis thuis rustig op u inwerken, voordat u vervolgstappen onderneemt. Stuur een bedankbriefje naar de contacten die u tijdens de reis heeft opgedaan, of zorg in ieder geval voor follow-up, ook voor partijen waar u in eerste instantie niet mee verder gaat.
- Analyseer de Belgische markt en potentiële partners grondig. Laat u hierin ondersteunen.
- Neem deel aan vakbeurzen, of bezoek deze. En breng ook regelmatig bezoeken aan België en (potentiële)klanten, om op de hoogte te blijven van marktontwikkelingen.
- Laat u goed voorlichten over de dienstverlening van tussenpersonen als agenten, handelsvertegenwoordigers en distributeurs.
- U kunt uw producten ook op een proactieve manier in België in de markt zetten door uw tussenpersoon te laten begeleiden door eigen medewerkers. Ook kunt u iemand ter plaatse aanstellen en opleiden. Deze personen kunnen als direct vertrouwenspersoon fungeren voor uw klanten, wat erg professioneel over komt. U heeft op deze wijze ook meer zicht op de vorderingen.

Ondersteuning bij marktentree

Nederland kent vele organisaties die u behulpzaam kunnen zijn bij uw internationale stappen. Achter in dit boekje treft u de gegevens van relevante partijen. Naast praktische steun bij het vinden van zakenpartners of bijvoorbeeld beursbezoeken, kunt u ook gebruik maken van subsidies zoals de PSB (Programma Starters Buitenlandse Markten). Voor meer informatie over de PSB subsidie kunt u terecht bij de EVD, uw brancheorganisatie, Syntens en/of de Kamer van Koophandel in uw regio. Ook kunt u studenten inzetten voor het uitwerken van een exportplan of het in kaart brengen van mogelijke afnemers in Frankrijk. Neem voor informatie hierover contact op met de Hogeschool of universiteit in uw regio of kijk op http://www.internationalehandel.mkb.nl/Werken_met_studentsen

Voor een drietal faciliteiten vragen wij extra uw aandacht:

Faciliteit Individuele Marktbewerking

Op vragen over marktentree en in welke regio's specifieke kansen liggen voor bepaalde sectoren is niet altijd een eenduidig antwoord geven. Dit is erg afhankelijk van het product, soort bedrijf en uw ambitieniveau. U kunt in dit verband gebruik maken van de faciliteit Individuele Marktbewerking van de EVD. De EVD voert een marktscan uit voor uw bedrijf (niet te verwarren met een marktonderzoek). U hoeft hier niet voor te betalen, maar als u voor een scan in aanmerking wilt komen moet u wel aan bepaalde voorwaarden voldoen en bereid zijn er zelf ook tijd in de voorbereiding te steken. U moet in ieder geval kunnen aantonen dat u serieuze plannen heeft en zelf al een eerste marktverkenning heeft uitgevoerd. Verder moet u een exportplan hebben en bereid zijn na afloop terug te koppelen welke resultaten u heeft geboekt. Zo houdt de EVD de vinger aan de pols. De marktscan is in ieder geval een succes, want van de bedrijven die jaarlijks worden geholpen, is ruim 70 procent in contact gekomen met goede zakenpartners en heeft eenderde daarvan al contracten afgesloten.

EVD Business Promotion: Persoonlijke begeleiding

EVD Business Promotion legt contacten met interessante zakenpartners en relevante publieke organisaties in de markt of sector die de ondernemer wil betreden. Aan ondernemers die praktische hulp kunnen gebruiken biedt EVD Business Promotion persoonlijke begeleiding. Zo worden er, vaak in samenwerking met MKB-Nederland en ABN AMRO, handelsmissies naar buitenlandse

markten georganiseerd en worden ondernemers bij hun eerste stappen op de buitenlandse markt ondersteund via vakbeurzen of bijvoorbeeld seminars.

Deelname aan een handelsmissie

MKB-Nederland en ABN AMRO organiseren jaarlijks enkele handelsmissies voor het mkb in opdracht van de EVD. Daarnaast worden handelsmissies georganiseerd door een groot aantal brancheorganisaties, door de overheid en door private partijen.

Bij een handelsmissie wordt gebruik gemaakt van *matchmaking*. Dit houdt in dat voor uw bedrijf potentiële zakenpartners in het land op maat geselecteerd worden. Dit kunnen mogelijke afnemers zijn van uw producten en/ of diensten, maar ook agenten, distributeurs of andere mogelijke samenwerkingspartners. Een overzicht van handelsmissies is te vinden op www.evd.nl

Wilt u meer weten over deelname aan een handelsmissie, neem dan contact op met MKB-Nederland, mw. I. J. Olivier (015-219 14 08), of lees het boekje over handelsmissies van MKB-Nederland en ABN AMRO; te bestellen via <http://www.internationalehandel.mkb.nl/Publicaties>



Karel van Wijk, Advanced Valve Solutions

"Export gewoon een logische stap"

"In België is het prima zakendoen. Knelpunten zitten vooral in de kleine cultuurverschillen. Verschillen die je niet verwacht, omdat België zo dichtbij is en niet altijd als het buitenland wordt gezien."

Karel van Wijk is directeur/eigenaar van Advanced Valve Solutions, engineer en leverancier van afsluiters, regelkleppen en systemen. Hij is enthousiast over België als zakenland. "Koffie moet je tijdens een zakelijk bezoek niet verwachten, maar verder is het goed samenwerken met de Belgen. Je moet low-profile beginnen, Belgische zakenpartners serieus nemen en vooral rekening houden met het feit dat België echt het buitenland is. In het zakendoen gaat het er toch wel iets anders aan toe."

"Het verschil zit in de kleine dingen: in de uitgebreide lunches, de terughoudendheid in het begin van de relatie - Belgen kijken de kat uit de boom - en in de enorme loyaliteit van de Belgen. Dit is iets om rekening mee te houden. Nederlanders kunnen door hun directheid en flair ook nogal eens arrogant overkomen en dat schrikt Belgen af. Flair in het zakendoen is prima, maar dat moet je dus wel doseren."

"Oh... exporteer jij?"

Volgens Van Wijk doen 'we' in Nederland vaak te moeilijk over internationaal zakendoen. "Zodra ik het in gesprekken over mijn buitenlandse activiteiten heb, zie je de mensen soms denken: 'Oh... exporteer jij dan?' Alsof internationaal zakendoen zo moeilijk en ook bijzonder is. Terwijl ik dan denk: Joh, Nederland is zo klein en er liggen zo veel kansen buiten dit land. Waarom zou je hier in een sterk concurrerend veld blijven werken, terwijl er volop kansen liggen over de grens? Export is gewoon een logische stap als je goede kennis van zaken en goede producten hebt. En verkopen is toch in principe overal hetzelfde. Tenminste, zo ervaar ik het."

Voor Van Wijk zelf was de stap wel iets minder groot. Hij startte in 1999 zijn eigen bedrijf, maar had vanuit zijn vorige werkkring al een internationaal netwerk opgebouwd, vooral in de Benelux en het Verenigd Koninkrijk. "Dit netwerk heb ik kunnen behouden toen ik voor mezelf begon. Vandaar dat ik met Advanced Valve Solutions vanaf het begin internationaal actief ben, ook in België. In dit land vooral in het gebied rond Antwerpen."

Taalstrijd

In het zakendoen met de Belgen is de taalstrijd volgens Van Wijk goed te merken. Verder voelt de ondernemer ook een behoorlijke taalbarrière, zeker in het Franstalige deel van België. "Wij doen vooral zaken in het Nederlandstalige deel en op kleine schaal in Luik, dat Franstalig is. Dat is een bewuste keuze. In de Franse gebieden spreken we Engels of toch ook Nederlands. Maar Franstalige Belgen houden er niet van om Nederlands te spreken, ook al kunnen ze dit vaak prima. Ze willen ook geen zaken doen in het Nederlands. De mensen binnen ons bedrijf die het Frans beheersen zitten in de binnendienst, terwijl je als bedrijf ook

Advanced Valve Solutions (www.avsnl.com) engineerd en levert tailormade afsluiters, regelkleppen en systemen voor enkele geselecteerde markten, waaronder power, olie & gas en chemie & petrochemie, in heel Europa. Het bedrijf werkt voor de standaardcomponenten samen met een groot aantal fabrikanten, maar levert op verzoek ook maatwerkoplossingen: van ontwerp, productie en levering van complete, nieuwe installaties tot aanpassingen, revisie en onderhoud. Systemen van Advanced Valve Solutions zijn vooral terug te vinden bij gas- en kolengekookte centrales, nucleaire eenheden en vuilverbrandingcentrales. In 2006 ontving het bedrijf de Jan Huygen van Linschotenprijs, een prijs van ABN AMRO voor mkb-bedrijven die succesvol internationaal zakendoen.

ter plaatse vlot en goed in die taal uit de voeten moet kunnen. Om die reden richten we ons vooral op het Nederlandssprekende deel, waar op zakelijk gebied voor ons ook de meeste kansen liggen.”

Marktbewerking

Advanced Valve Solutions is niet vaak op buitenlandse beurzen te vinden. Van Wijk vindt deelname vaak duur en met de huidige communicatiemiddelen ook niet echt nodig om zijn doelgroep te bereiken. “Wij bewerken buitenlandse markten gewoon vanuit ons kantoor in Heerhugowaard. Je kunt in België prima koud acquireren. Deze vorm van verkoop is daar algemeen geaccepteerd. Het is vrij eenvoudig om een eerste kennismaking te organiseren, maar daarna is het flink investeren in het opbouwen van een relatie. Juist omdat Belgen eerst de kat uit de boom kijken, duurt het wat langer voordat je echt tot zaken kunt overgaan. Al zijn er regionale verschillen.”

Volgens Van Wijk zijn de Walen bourgondischer. “Na het bevestigen van de relatie wordt er regelmatig na afloop van een bespreking goed gegeten. Vlamingen zijn hier minder op voorbereid. Ik zorg er na een afspraak altijd voor dat ik huiswerk meeneem. Zo heb ik een aanleiding om terug te komen voor een vervolgspraak. Is de relatie goed, dan kun je rekenen op een loyale zakenpartner. Afspraken worden altijd netjes nagekomen.”

Arbeid vooraf melden

Europese keurmerken en certificeringen worden in België gewoon geaccepteerd. Voor Advanced Valve Solutions is dit het CE PED keurmerk, module A. Van Wijk: “In het verleden was het wel anders, maar nu ondervinden we geen problemen meer. “Wel is het in België nodig om te leveren diensten – met name arbeid -



vooraf te melden, vooral als je van plan bent om langer dan drie maanden arbeid te leveren. Voor ons bedrijf gelden deze regels niet omdat wij in principe geen arbeid maar goederen leveren. Maar voor de zekerheid heb ik onze diensten wel aangemeld.”

Belgische contracten verschillen niet wezenlijk van wat we in Nederland gewend zijn, zegt Van Wijk. Belgen hanteren wel andere betalingstermijnen. “In principe wordt een termijn van 90 dagen gehanteerd, waarbij het heel normaal is dat er pas op het einde van de maand wordt betaald. Voor bepaalde projecten is vooruitbetaling mogelijk, maar verder is die termijn van 90 dagen echt de norm.”

Tips

- Zorg er na een afspraak voor dat je huiswerk mee krijgt. Zo blijft de deur van een potentiële nieuwe klant op een kier.
- In België is hiërarchie belangrijk. Niet op basis van een titel, maar op basis van kennis. Probeer dus een senior kennisdrager aan tafel te krijgen.



Mariëlle Kuiken, Syren

"Administratieve lasten erger in België"

"Zakendoen in België is niet zo makkelijk als je in eerste instantie zou denken. Niet voor niets zijn er zoveel seminars in Nederland waar je tips kunt krijgen over het zakendoen in dit land."

Mariëlle Kuiken is, samen met compagnon René Klaassen, eigenaar van Syren, dat beveiligingsoplossingen tegen winkeldiefstal biedt. Het bedrijf is sinds twee jaar internationaal actief. Daarvoor heeft Syren destijds speciaal een exportmanager in dienst genomen. Die heeft onderzoek gedaan naar marktkansen, heeft de concurrentie in kaart gebracht, contacten gelegd met de Kamer van Koophandel en de mogelijkheden voor het verkrijgen van een PSP-subsidie onderzocht. Sinds zijn vertrek hebben Kuiken en Klaassen het internationale werk zelf verder opgepakt. "We doen inmiddels in veel landen zaken", vertelt Kuiken. "Het is nog niet allemaal booming, mensen moeten wennen aan ons product. Maar goed, dat is altijd zo, ook als je in Nederland een nieuw product op de markt brengt."

Handelsmissies nuttig

Om de Belgische markt te verkennen bezoekt Kuiken seminars en nam zij in 2006 deel aan een handelsmissie naar België, georganiseerd door de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (www.nkvk.be).

"Ik trek me niet zoveel aan van de formele Vlaamse zakelijke cultuur. Ik volg mijn gevoel en dat pakt meestal goed uit."

"Handelsmissies zijn heel nuttig om de ins en outs van het zakendoen in een land te leren kennen", zegt zij. "Je krijgt veel informatie over de markt, de zakelijke cultuur, potentiële klanten, enzovoorts. Zonder de handelsmissie had ik denk ik niet bij onze Belgische contactpersoon - een reseller met een klein bedrijf, maar veel contacten - aan tafel gezeten. Dit bedrijf beschikt over een productenpakket waarop onze beveiligingsproducten een mooie aanvulling vormen. Het bedient heel België, dus niet alleen Vlaanderen, en dat is prettig voor ons. Ze hebben daar zelfs onze folder in het Frans vertaald. Die mogen we nu vrij gebruiken om de Franse markt op te gaan.

"Het contact is nog wat pril en we krijgen nog veel vragen. Dat gaat meestal telefonisch en niet via e-mail, wat wij weer meer gewend zijn. Binnenkort bezoek ik het bedrijf om alle salesmedewerkers daar uitleg te geven over onze producten. Ik hoop dan veel vragen te kunnen beantwoorden."

Syren (www.syren.net) ontwikkelt en produceert systemen voor winkeldiefstalbeveiliging en is gespecialiseerd in de beveiliging van artikel- en vitrinekasten, foto-apparatuur, mobiele telefoons, computers, gestapelde dozen et cetera. Het bedrijf biedt complete beveiligingsoplossingen, maar ook maatwerk aan detaillisten in binnen- en buitenland.

Sinds de oprichting in 1986 timmert het in Velddriel (Gelderland) gevestigde bedrijf behoorlijk aan de weg. Inmiddels doet het zaken met vele klanten in Nederland, waaronder enkele grote ketens, maar ook met klanten in Engeland, Finland, Portugal en België. Een start wordt gemaakt in Spanje, Italië en Bulgarije. Ontwerp en ontwikkeling van de producten gebeurt in Nederland, de productie in China. Syren heeft tien medewerkers in dienst.

Tijdens de exportreis heeft Kuiken ook contact gelegd met Fun (www.fun.be), een Belgische winkelketen in onder meer kinderspeelgoed. “Sinds de handelsmissie hebben we intensief mailcontact en nu mogen wij een proefplaatsing van onze beveiligingsproducten doen. Het duurt weliswaar enkele maanden voordat je echt goed contact hebt, maar dan worden de contacten ook snel intensiever.”

Verder levert Syren - via het Nederlandse concern – ook aan de Belgische filialen van Kruidvat en Dixons.

Voorlichting soms wat overtrokken

“Samen met onze Belgische reseller heb ik soms hartelijk moeten lachen om de tips die wij in Nederland te horen krijgen over het zakendoen met de Belgen”, vertelt Kuiken. “Onze reseller is absoluut niet het type Belg dat je tijdens de vele

seminars krijgt voorgeschilderd. Zo zouden we Belgen niet snel moeten tutoyeren, ons moeten voorbereiden op lange, uitgebreide lunches en wat dies meer zij. Misschien klopt het wel hoor, maar onze Belgische contactpersoon kon zich er niet in vinden. En ik ook niet, om eerlijk te zijn. Ik volg meestal gewoon mijn gevoel. Ik ga niet krampachtig u zeggen, terwijl mijn gevoel zegt dat je die persoon ook met jij kunt aanspreken. Dat is mijn stijl gewoon niet en als je niet jezelf kunt zijn, is het niet prettig zakendoen. Ik weiger dan ook mee te gaan in de formele Vlaamse zakelijke cultuur.”

Kuiken had al veel contacten in België voordat haar exportmanager er aan de slag ging. Ze kende de cultuur dus al een beetje. “Het Belgische bedrijfsleven zit wat anders in elkaar dan we in Nederland gewend zijn. Veel kleine bedrijfjes, vaak slecht georganiseerd. Ik heb al heel wat met dozen volgepakte woonkamers en loodsseen gezien. Nu generaliseer ik waarschijnlijk net zo hard, maar al met al vind ik de Belgen wat minder georganiseerd en professioneel overkomen

dan Nederlandse ondernemers. Desondanks kun je goed zaken met ze doen. Wij zetten nooit iets op papier. Mensen willen altijd exclusiviteit, maar dat geef ik niet, tenzij iemand echt heel goed is. Ik kijk het meestal eerst een jaar aan en leg me verder niet vast.”

Administratieve rompslomp

Prijstelling, keurmerken en certificering, op deze punten verschilt België volgens Kuiken niet van Nederland. Waar zij wel tegenaan loopt is de papieren rompslomp die nodig is bij het inrichten van nieuwe winkels in België. “Zodra je in België gaat bouwen of verbouwen krijg je te maken met allerlei controles. Ook wij hebben hiermee te maken bij de bouw van onze systemen in dergelijke panden. Zo moeten onze monteurs altijd een E101-verklaring invullen en bij zich hebben als ze in België onze producten installeren in een nieuwe winkel. Hiermee wordt de Nederlandse sociale verzekeringswetgeving van toepassing verklaard in het land waar onze Nederlandse werknemers worden gedetacheerd, zoals nu in België. Die verklaring is nog wel snel te verkrijgen via de website van de Sociale Verzekeringsbank (www.svb.nl). Verder moeten wij bijvoorbeeld vaak ook het hele pakket papieren en verklaringen mede ondertekenen dat bij de bouw van winkels nodig is. Terwijl wij aan die nieuwbouw maar een klein onderdeelje bijdragen. Al met al vind ik de administratieve lasten en rompslomp in België groter dan in Nederland.”

Babylonische spraakverwarring

Kuiken ervaart in de praktijk dat het Vlaams of Belgisch Nederlands toch echt anders is dan ‘ons’ Nederlands. “Sommige Nederlandse uitdrukkingen zijn in België onbekend en dat geldt ook omgekeerd. Zo had ik het eens over een paar snoeren en stekkers: in totaal vier snoeren uitlopend in twee stekkers. Ik bedoel hiermee een stel van twee. Zij zagen op de foto vier snoeren. Dat zorgde bij de uitleg van een van onze systemen voor wat verwarring. Tja, een stel, dat zijn er twee in mijn optiek, maar dit woord werd door de Belgen anders uitgelegd. Uiteindelijk waren ze het met me eens en begrepen we elkaar. We konden er eigenlijk wel om lachen.”

Tips

- Zorg dat je alle benodigde papieren, zoals een E101-verklaring, goed geregeld hebt.
- Verdiep je in de kleine verschillen in de taal om verwarring te voorkomen.



Edwin Makker, No Excess

"Wij dekken onze risico's goed af"

"Wij kunnen onze Nederlandse collecties niet een op een in België verkopen. Belgen hebben een andere smaak als het om kleding gaat. Wij passen de collecties daarop aan."

Het gaat in internationaal opzicht goed met No Excess, een groothandel in vrijetijdskleding voor modebewuste mannen van 20 tot circa 35 jaar. Met 1.500 verkooppunten in een groot aantal landen en nog eens 100 shop-in-shops op verschillende plaatsen in Europa, heeft de internationale strategie goed uitgepakt. In België werkt het bedrijf op dit moment met een agent. "We werken niet met een importeur omdat we dan te weinig controle hebben", vertelt general salesmanager Edwin Makker. "Een agent past beter bij ons."

De huidige Belgische agent werkt al elf jaar voor No Excess. Het bedrijf kwam via via met hem in contact. "Onze branche is een klein wereldje, dus contacten zijn snel gelegd. Onze agent is een Nederlander, maar met jarenlange ervaring in België. Hij kent de Belgische markt en mentaliteit en dat is gunstig."

De groothandel in voornamelijk jeans gerelateerde vrijetijdskleding levert direct aan een groot aantal Belgische retailers. Makker: "Onze agent heeft een showroom

in Brussel. Het is voor hem te tijdrovend om alle klanten langs te gaan en bovendien is onze collectie daar te groot voor. Een showroom is dan een goede oplossing. Wij factureren overigens direct aan de klant. Onze agent doet de sales en wat aftersales, wij doen de rest."

Even wennen

Wie denkt snel even een Nederlandse collectie in België te kunnen verkopen, omdat België zo op Nederland lijkt, komt bedrogen uit, weet Makkers. "Zo werkt het niet. Niet alles wat uit Nederland komt wordt door de Belgen per definitie goed bevonden. Daar moeten ook wij rekening mee houden. Dat betekent soms pas op de plaats maken, hier en daar wat aanpassingen in de collecties doorvoeren en vooral niet te arrogant zijn of overkomen. Belgen zoeken wat meer naar zekerheid en vinden het prettig als een product al enige bekendheid geniet. Belgen

"Belgen zijn gesteld op persoonlijke aandacht. Laat dus merken dat ze belangrijk voor je zijn."

hebben ook een andere smaak dan Nederlanders. Ze kiezen meer voor de basis-kleuren in onze collecties, terwijl Nederlanders vaker kiezen voor uitgesproken kleuren. We kunnen onze Nederlandse collecties dan ook niet één op één in België verkopen. We stemmen ze af op de smaak van de Belgen."

Volgens Makker zijn Belgen erg gesteld op persoonlijke aandacht. "Dat betekent samen lunchen met je Belgische relaties en de tijd nemen om elkaar te leren kennen, laten merken dat ze belangrijk voor je zijn."

No Excess (www.no-excess.com) is een international opererend kledingmerk, dat zich richt op jonge mannen van 20 tot circa 35 jaar. Het merk maakt onderdeel uit van de No Excess holding, met een hoofdkantoor in Lijnden, vlakbij Amsterdam. Sinds de start van het bedrijf in 1988 is het assortiment uitgebreid van overhemden tot een complete collectie trendy vrijetijdskleding en accessoires, waaronder een uitgebreide jeanscollectie. De gehele collectie wordt uitgebracht onder de merknaam No Excess en valt in het midden- en hogere prijssegment.

De kleding van No Excess is behalve in Nederland te koop in België, Duitsland, Engeland, Estland, Hongarije, Luxemburg, Frankrijk, Griekenland, Cyprus, Spanje, Malta, Italië, Noorwegen, Libanon, Wit Rusland, Egypte, Canada, en de Nederlandse Antillen.

Wallonië en Vlaanderen

De kleding van No Excess is te koop in de betere jeanszaken en casual mannenkledingzaken, zowel in Wallonië als in Vlaanderen. Makker ziet verschillen tussen beide regio's. Uiteraard in de taal, maar bijvoorbeeld ook in het betalingsgedrag. Op dat punt scoort Vlaanderen beter, zegt hij. "Ik denk dat een Nederlandse agent in Wallonië meer welkom is dan een Vlaamse agent. Bij de Walen zie je de gevoeligheden tussen hen en de Vlamingen veel sterker terug dan bij de Vlamingen. Vroeger was onze markt in Vlaanderen beter, vanwege het grotere winkelaanbod voor onze producten. Nu verschuift dit aanbod en liggen er steeds meer kansen voor ons in Wallonië."



Advies op maat

No Excess heeft de Belgische markt in kaart gebracht door het land te bezoeken en het (kleding) winkelaanbod in de steden te bekijken. Voor het presenteren van de collecties en het merk No Excess maakt het bedrijf gebruik van direct mail en beurzen. No Excess staat regelmatig op de Fashion Fair in Brussel en dit jaar voor het eerst ook op een gespecialiseerde beurs in Antwerpen. "Verder hebben wij voor het benaderen van de Belgische markt veel profijt gehad van de adviezen van onze branchevereniging Modint (landelijke ondernemersorganisatie voor mode, interieur, tapijt en textiel, www.modint.nl). Modint heeft ons ook geadviseerd



over interessante beurzen, te hanteren algemene leveringsvoorwaarden, betalingsgedrag en –termijnen, noem maar op." Goede algemene leveringsvoorwaarden zijn erg belangrijk, vindt Makker, vooral als er sprake is van een geschil. "Zorg er in elk geval voor dat je producten altijd in eigendom blijven totdat de klant heeft betaald. Ik laat orders altijd tekenen met akkoord voor

onze algemene voorwaarden. Dit vraag ik zelfs aan klanten met wie ik al jaren zaken doe. Het gaat uiteindelijk toch om geld, om onze inkomsten. Daarom willen we de risico's goed afdekken."

Ook Makker noemt het betalingsgedrag van de Belgen als een wezenlijk verschil met Nederlandse zakenpartners. "Ook al hanteren we dezelfde betalingstermijn van 30 dagen, het duurt allemaal wat langer voordat er wordt betaald. De prijsstelling voor onze collecties is in België in principe hetzelfde als in Nederland, hoewel we iets andere marges hanteren vanwege onze kosten voor de agent en het transport van de kleding naar België."

Tips

- Zorg voor goede algemene leveringsvoorwaarden en laat deze bij iedere order voor akkoord ondertekenen door de klant, ook al ken je deze nog zo goed. Win hierover advies in bij de branchevereniging.
- Denk niet te snel: België doen we even, het is tenslotte net Nederland. Ook België vraagt om een specifieke aanpak in het zakendoen. Signaleer en respecteer de verschillen



Michiel Hendrikse,
Hala Nederlandsche Lampenfabriek

"Belgen zijn trage betalers"

"Een goede lokale partner is een must in België. Belgen kopen nu eenmaal liever niet van Nederlanders. Dat hebben we een beetje aan onszelf te danken."

Michiel Hendrikse is eigenaar van Hala, producent van lichtarmaturen van eigen ontwerpers en ontwerpers van buiten, zoals Tom Kater. Hala-producten zijn overal wel te zien, in restaurants, huiskamers en kantoren. Veel ontwerpers gebruiken de producten ook voor televisiespots, films en series. In de tv-serie Grijpstra en de Gier duiken geregeld Hala-lampen op. Bovendien sponsorde het bedrijf Loods 7, het woonprogramma van (toen nog) Yorin.

Hala is al lange tijd internationaal actief, maar vaak ging dat zonder enig strategisch beleid. "Onze internationale activiteiten waren eigenlijk altijd toevalstreffers", vertelt Hendrikse. "Op zich niets mis mee, maar desondanks wilde ik meer structuur aanbrengen in onze internationale stappen. En zo ook in België. Toen ik het bedrijf vier jaar geleden overnam, lagen er goede contacten. De vorige eigenaar werkte in België met twee agenten en die werken nu ook voor mij. Eigenlijk heb ik de goede relatie die er al was gewoon voortgezet. Nu bewerken we met elkaar de Belgische markt nog actiever dan voorheen."

Agent geen overbodige luxe

Hendrikse heeft het idee dat je als Nederlandse ondernemer in België wel met een lokale agent moet werken. "Belgen kopen nu eenmaal liever niet van een Nederlander", zegt hij. "Dat hebben we een beetje aan onszelf te danken. We komen vrij hautain over en dat schrikt af. Bovendien heeft een Belgische agent doorgaans meer kennis van de lokale markt. Onze agenten regelen alles voor ons, ook het transport van de lampen.

"Ze hebben geen showroom in België. Wel staan ze zo nu en dan voor Hala op een beurs, bijvoorbeeld in Brussel op Square. Binnen de internationale meubelbeurs Brussel in het Expo Centre profileert Square zich als een aparte designvakbeurs, met eigentijdse ontwerpen. Dit concept spreekt ons aan en we presenteren ons hier graag. Overigens doe ik dit soort activiteiten altijd samen met de agenten. Voor interessante beurzen in een land kun je heel goed bij hen terecht. Agenten zijn vaak goed op de hoogte van dit soort zaken. Belgische beurzen zijn overigens vergelijkbaar met die in Nederland. Een verschil is wel dat het in België vaak gaat om het onderhouden van relaties en minder om koude verkoop. Er wordt veel gepraat met een hapje en een drankje erbij."

Eerst Vlaanderen, dan Wallonië

Ongeveer 5 procent van de activiteiten van Hala vindt op dit moment plaats in België. In de toekomst wil Hendrikse dit percentage verdriedubbelen. "We doen nu vooral zaken in Vlaanderen. Hier valt voor ons nog veel te winnen. Daarom wil ik dit deel van België eerst goed bediend hebben, nieuwe contacten leggen en mijn omzet hier uitbreiden. Daarna kunnen we altijd uitbreiden naar Wallonië.

Hala Nederlandsche Lampenfabriek B.V. (www.halanederland.nl) is een van de eerste lampenfabrieken in Nederland. Fabriek en showroom zijn gevestigd in Zeist. Het bedrijf exposeert regelmatig op andere locaties.

Hala startte in 1932 als importeur van een Duitse lampenfabriek voor werkplaatslampen, maar heeft zich sindsdien ontwikkeld tot producent van kwaliteitsarmaturen in het moderne segment. Bekende klassiekers van de producent zijn de Pinocchio en De 144. Naast eigen ontwerpers werkt Hala ook met ontwerpers van buiten. Het bedrijf combineert actuele trends met tijdloze ontwerpen. Hala levert aan meer dan 300 grote en kleinere winkels in Nederland en België.

Dan moeten we onder meer onze brochures aanpassen, want die zijn nu alleen in het Nederlands verkrijgbaar. We pakken het rustig op.”

België lijkt een ideale markt om als Nederlander internationaal te starten. Toch bestaan er aardig wat verschillen, waarmee Nederlandse ondernemers zeker



rekening moet houden, aldus Hendrikse. “Een goede lokale partner, zoals in ons geval onze agenten, is een must. De markt is niet zo transparant als in Nederland en goede marktkennis is niet zo één, twee, drie te vergaren. De contacten in België zijn wat formeler. Dat zou je in eerste instantie niet denken, want veel afspraken worden mondeling gemaakt en ook niet schriftelijk vastgelegd.

"We willen eerst de Vlaanderen goed bediend hebben. Daarna kunnen we uitbreiden naar Wallonië"

Belgische bedrijven zijn verder wat hiërarchischer van opbouw en daardoor ook anders georganiseerd dan Nederlandse bedrijven.”

Praktische zaken

Iedere Nederlandse ondernemer loopt bij het zakendoen in België tegen bedrijfs-specifieke, praktische zaken aan. Hala kreeg te maken met de specifieke eis dat alle lampen die aan België worden geleverd geaard moeten zijn. In Nederland

hoeft dat niet. Hendrikse: “Op zich is dat niet zoveel werk, maar je moet wel voor alle lampen een kleine aanpassing doorvoeren voordat je ze in België kunt verkopen. Onze producten zijn verder CE-gekeurd. Dit keurmerk wordt in België gewoon geaccepteerd.”

De Belgische distributiekanaal verschillen behoorlijk van de Nederlandse, weet Hendrikse. “In Nederland verkopen we via de betere verlichtingsspecialisten en woninginrichters. Die vind je in vrijwel elke grote of middelgrote stad en zelfs in dorpen. In België kennen ze het fenomeen lampenwinkel of verlichtingsspecialist niet zo. Daar moet je voor een mooie lamp naar een woninginrichter op een meubelboulevard. Die totaal andere distributiekanaal moet je wel van tevoren in kaart brengen wil je voet aan de grond krijgen.”

Hendrikse vindt Belgen trage betalers. “Ze nemen het niet zo nauw met onze betalingstermijnen. Betalingstermijnen van ruim twee maanden zijn in België geen uitzondering. De Nederlandse betalingstermijn van een maand wordt gewoon niet geaccepteerd. Wil je dat je relaties zich hier toch aan houden, leg dit dan vast bij de start van de relatie. Bij een zakelijke relatie zonder betalingsafspraken krijg je het nooit meer voor elkaar om de, in de ogen van de Belgen vrij korte, Nederlandse betalingstermijnen op te leggen. Bij ons lopen de betalingen via de agenten, waarna ik met hen afreken.”

Tips

- Contacten in België zijn formeler dan je in eerste instantie zou verwachten. Hou hier rekening mee.
- Soms gelden in België specifieke eisen voor producten. Verdiep je hierin en pas je product indien nodig aan.



Wessel Buddingh, Big Green Egg Europe

"Belg kan moeilijk nee zeggen"

"In Nederland waren de eerste Eggs snel verkocht. Ik ga er dan ook zonder twijfel van uit dat het Bourgondische België, waar mensen bovendien grotere tuinen hebben, ook een goede markt is voor ons product."

Wessel Buddingh importeert sinds 2003 de Big Green Egg (letterlijk: het grote groene ei) uit Amerika. De naam zegt het al: de Big Green Egg is een groen, eivormig kooktoestel (soort barbecue en oven ineen) voor in de tuin. Het universele, keramische toestel werkt op houtskool en is gebaseerd op een eeuwenoud Oosters principe (de Kamado of klei oven). Met het apparaat kun je barbecueën, maar ook bakken, braden, koken, roken en grillen.

Binnen drie jaar wil Buddingh met de Green Egg in elk Europees land vertegenwoordigd zijn. "Op dit moment richten we ons op de wat grotere landen in Europa. We zijn nu actief in Duitsland, Frankrijk, Spanje, Italië, Oostenrijk, Zwitserland, Tsjechië, Polen... en in België. Daar ben ik actief sinds de dag dat ik de Green Egg begon te importeren. Ik ken België goed. Bovendien is het land dichtbij en kun je in Vlaanderen gewoon in het Nederlands uit de voeten. Het sprak vanzelf om ook de Belgen voor het gebruiksgemak van de Green Egg te verleiden."

Buddingh richten zich met de 'eieren' op hobbykoks, mensen die het leuk vinden om in de tuin te koken. "Momenteel is buiten koken een hype, dus ik heb het tij mee. Verder heb je een goede partner nodig en die heb ik in België gevonden. Deze Belgische importeur ken ik al jaren vanuit mijn andere business, open haarden. Hij beschikt over een eigen dealernetwerk en een showroom in België. Ook heeft hij altijd een aantal Green Eggs op voorraad, zodat hij snel kan leveren. Vanuit België bedient hij voor ons zowel de Belgische als de Luxemburgse markt."

Liever importeur dan agent

In alle landen waar hij actief is, werkt Buddingh het liefst met importeurs. Hij werkt bewust niet met agenten. "Die kosten meer tijd, vragen meer aandacht en begeleiding, willen dat je productfolders voor hen vertaalt, enzovoorts. Een importeur pakt dit soort zaken zelf op. Mijn bedrijf is ook te klein om agenten goed te kunnen begeleiden. Een importeur krijgt van mij meestal voor een jaar exclusiviteit. Na dat jaar evalueren we de gang van zaken. Gaat het goed, dan kan

"Belgen kunnen lang blijven stilstaan bij een klein detail"

hij of zij een contract krijgen voor een jaar. Ik stel dan wel eisen aan de aantallen af te nemen Green Eggs. Ik heb gemiddeld eens in de drie weken contact met mijn Belgische importeur, maar in het hoogseizoen, in de lente en zomer, is dat vaak dagelijks. Hij heeft onze folder zelf in het Frans vertaald. Het contact verloopt uitstekend."

Big Green Egg Europe (www.biggreeneegg.nl) importeert sinds 2003 de Big Green Egg - een groen, eivormig, keramisch kooktoestel voor in de tuin - vanuit Amerika. Het apparaat is een soort combinatie van een barbecue en multifunctionele oven en wordt vooral geroemd om zijn veelzijdigheid, gebruiksgemak en kindvriendelijkheid. De Big Green Egg is leverbaar in verschillende maten: mini (voor camping of boot), small, medium en large. Big Green Egg Europe levert ook een groot aantal aanverwante artikelen (Eggaccessoires), waaronder tangen, speciale kruidenmengsels en rooksnippers voor het roken van vlees of vis. In Nederland is de Green Egg verkrijgbaar bij een groot aantal dealers. Ook klanten buiten Nederland lopen warm voor deze cooker.

Kleine maar wezenlijke verschillen

Ook Budding ervaart verschillen in de cultuur van het zakendoen. “Het is erg cliché, maar waar... Belgen hebben moeite met nee zeggen. Ze zeggen van alles toe, maar dan blijkt iets bij nader inzien toch niet te kunnen, onder het mom van ‘oh, ja, maar alleez, zo was het ook niet bedoeld’. Verder heb ik het idee dat, zolang iets goed gaat, Belgen vinden dat dit aan hen te danken is. Gaat het wat



slechter, dan wordt vaak de schuld bij de ander gelegd. Alleen al vanwege die kleine verschillen in houding, benadering en aanpak is het naar mijn idee ook beter om in België met een Belgische importeur te werken, in plaats van met een Nederlandse agent. Mijn Belgische importeur is in zijn manier van werken overigens bijna een Nederlander. Hij is direct, komt snel tot de kern van de zaak. Terwijl veel Belgen soms wat kunnen zeveren, een beetje om de hete brij heen blijven draaien en lang blijven stilstaan bij een klein detail.”

Echt beursproduct

De Big Green Egg is een product dat je moet zien en ervaren om alle gebruiksmogelijkheden te ontdekken. Met een folder alleen wordt het apparaat tekort gedaan. Buddingh maakt handig gebruik van de vele country- en landgoed-fairs en tuinbeurzen om de gebruiksmogelijkheden van het apparaat onder de aandacht te brengen. “Deze aanpak werkt goed. Je hebt op dit soort beurzen goed contact met de eindgebruikers. Zo leer je veel over het product en de verwachtingen van klanten. Vooral in Nederland verkopen wij veel via dit soort beurzen. In België staan we ook op buitenfairs en beurzen, maar daar loopt het tot mijn verbazing toch wat minder. Ik weet niet waaraan dat ligt. Misschien zijn de Belgen toch wat terughoudender in de overstap naar nieuwe producten en technieken, ook als het om barbecues gaat. Mijn importeur en ik moeten nog een beetje ontdekken hoe hiermee om te gaan. De kosten voor deelname aan Belgische beurzen zijn overigens vergelijkbaar met die in Nederland. Ook prijsstelling en kosten voor het transport zijn vergelijkbaar.”

Tips

- Belgen hebben moeite met nee zeggen. Maak duidelijke afspraken en leg deze eventueel schriftelijke vast.
- Vergis je niet in de culturele verschillen in het zakendoen. Er bestaan verschillen waar je echt rekening mee moet houden. Het is daarom verstandig om met een lokale partner of importeur te werken.



Arie Monhemius, Mopal B.V. Palletindustrie

"Nederlanders en Belgen spreken toch niet dezelfde taal"

"België is dichtbij, zeker voor ons, vanuit Klundert (Br). Toch viel het ons tegen om op de Belgische markt voet aan de grond te krijgen. Wij spreken toch niet dezelfde 'taal'."

In 1983 startte de heer Monhemius sr. Pallethandel Moerdijk. In 1996 nam zoon Arie Monhemius, samen met zijn zus en zwager, het familiebedrijf over. Pallethandel Moerdijk ging verder onder de naam Mopal B.V. Palletindustrie. Arie Monhemius: "Binnen het klantenbestand hadden wij al een aantal Belgische afnemers. De afgelopen jaren hebben wij gemerkt dat de samenwerking met onze Zuiderburen toch weer een andere aanpak vergt. In Nederland zijn de klanten veel directer. Nederlandse klanten gaan sneller tot zaken over. Dit in tegenstelling tot onze Belgische klanten. Voor hen is een goede relatie met de leverancier de grondslag voor het zakendoen. Bovendien spreken wij, ondanks dat wij burens zijn, niet altijd dezelfde 'taal'. Om ook succesvol te worden in België moest er ook een vestiging daar komen onder de voorwaarde dat deze vertegenwoordigd werd door een Belgische compagnon. Deze was snel gevonden. Onze huidige compagnon

had al drie jaar ervaring als vertegenwoordiger. Daarnaast deed hij ook al enige jaren zaken met ons. Een goede vertrouwde zakenpartner voor ons. Hij hanteert dezelfde filosofie als wij 'de klant staat centraal.' Toen we ook nog op zoek waren naar een opslagplaats voor onze pallets in België hebben we samen met onze Belgische compagnon een NV opgericht. Voor ons werkt deze constructie prima. Het is ook een goede manier om de Belgische markt te bewerken."

Een vestiging in België

Monhemius: "In 2006 openden we in België een tweede vestiging voor Mopal NV. België beslaat nu ongeveer 35 procent van ons marktgebied, tegen 65 procent in Nederland. Het oprichten van een onderneming is in België niet anders dan in Nederland. Toch hebben we de meeste praktische zaken door onze Belgische partner laten regelen. In Nederland zijn vaste regels voor het oprichten van een

"Wees in het zakendoen niet te snel en te direct, dat schrikt af."

onderneming, in België is het daarnaast heel belangrijk om een goed netwerk te hebben. Daar gaat het toch meer via... via. In België bestaan ook behoorlijke regionale verschillen. Ik onderscheid zelf altijd drie gebieden, te weten: Turnhout/Antwerpen en omgeving, Wallonië en het gebied ten Oosten van Gent. De regio's verschillen erg wat betreft toegankelijkheid van de markt, en taal. Wij zijn vooral

Familiebedrijf Mopal BV (www.mopal.nl) is in 1983 opgericht door de heer Monhemius senior. Toen opereerde het bedrijf nog onder de naam Pallethandel Moerdijk. Het bedrijf is actief in de inkoop, verkoop en reparatie van gebruikte pallets. Daarnaast koopt en verkoopt Mopal nieuwe pallets, zowel van hout als van kunststof. Op verzoek wordt maatwerk geleverd, afhankelijk van de wensen en eisen van de klant. De klantenkring is heel divers, want pallets hebben een breed scala aan toepassingen. Daarnaast verzorgt het bedrijf op verzoek ook de opslag voor klanten. De nieuwe pallets worden geproduceerd in de Baltische Staten en Wit-Rusland. Het maatwerk wordt in Nederland vervaardigd. Belangrijkste verkooplanden zijn Nederland, Duitsland en België. Naast twee vestigingen in Nederland in Klundert (hoofdvestiging) en Barendrecht, heeft het bedrijf twee vestigingen in België, in Mol en Ninove.

actief in het gebied rond Turnhout. Onze klantenkring is heel divers, want pallets kennen een groot scala aan toepassingen. Daar waar transport, logistiek of opslag plaatsvindt, wordt bijna altijd een pallet gebruikt. Iedere pallet moet weer aan voor de klant passende wensen en eisen voldoen. Vrijwel al onze activiteiten in België gebeuren vanuit onze Belgische NV. Maar omdat we in België over wat minder opslagruimte beschikken en we in Nederland een groter assortiment pallets hebben, leveren we soms ook direct vanuit Nederland aan onze Belgische klanten. We hebben in Nederland een opslagruimte van 25.000 m².”



Een goede relatie opbouwen: een kwestie van geduld

Monhemius: “Een goede relatie opbouwen in België kost tijd. Helaas hadden wij niet de tijd om de Belgische markt zelf intensief te benaderen. Daarnaast liepen wij ook tegen de kleine, maar wel essentiële cultuurverschillen aan tussen Nederlanders en Belgen. De oplossing lag dus voor de hand met onze Belgische vertegenwoordiger (compagnon). Ook al werk je met een inkoper, dan nog moet de relatie met hem of haar erg goed zijn. Een inkoper moet vertrouwen in je hebben voor hij zaken met je doet. Nederlanders willen vaak te snel en zijn toch behoorlijk direct en dat schrikt soms af. Ik denk dat een Duitser makkelijker zaken doet in België dan een Nederlander. Duitsers en Belgen zijn beiden hoffelijker dan Nederlanders. Maar soms is het ook andersom. Laatst was ik op bezoek bij een Belgische relatie. Hier kreeg ik bijvoorbeeld geen koffie of thee aangeboden. Bij ons in Nederland wordt dit als onbeleefd ervaren. Zo zie je toch dat er kleine

verschillen in omgangsvormen zijn, die je in eerste instantie niet verwacht in een land, zo dicht bij het onze. Ook over sommige offertetrajecten heb ik me wel eens verbaasd. Zo zat ik – volgens mijn Belgische klant – in een dergelijk traject bij de laatste drie en hoorde ik vervolgens niets meer. Ik waagde er een telefoontje aan en kreeg als antwoord dat ik helemaal niet bij de laatste drie zat. Ik was verbaasd over dit antwoord. Ik denk dat Belgen een ongemakkelijke situatie als een afwijzing liever vermijden.”

Arbeidszaken

Monhemius: “Voor de reparatie van onze pallets werken we veel met Poolse arbeidskrachten.

In Nederland is het in juridisch opzicht vrij eenvoudig om Polen in dienst te nemen, maar in België stuit ik regelmatig op flinke hobbels. In België wordt gewerkt met onderaannemers. Ik moet voor deze Poolse onderaannemer een limosa-aangifte doen. Limosa is een officiële instantie die de rechten en plichten controleert van buitenlandse onderaannemers, maar de regels over de inhuur van Poolse krachten zijn vrij vaag. Bovendien wisselen deze regels ook continu en dat maakt het niet eenvoudiger. Het is in België ook nog niet zo gewoon om Poolse arbeidskrachten in te zetten. In tegenstelling tot in Nederland is het in België wel eenvoudiger om een arbeidskracht te ontslaan, omdat het ontslagrecht wat soepeler is. Niet dat je van de ene op de andere dag iemand op straat kunt zetten, maar het is allemaal minder gecompliceerd. De relatie tussen werkgever en werknemer is in België veel formeler dan in Nederland. De Nederlandse overlegcultuur op de werkvloer kennen ze in België niet. Verder liggen de loonkosten voor ons in België iets hoger dan in Nederland.”

Tips

- Wees in het zakendoen niet te direct, dat schrikt af.
- De relatie tussen werkgever en werknemer is in België veel formeler dan in Nederland. Wees hiervan bewust als je in België personeel aanneemt.



Wim Soetendaal, Star Food Holland

"Een Belg doet wat hij zegt, en dat is erg prettig"

"Ik heb de Belgische markt zelf in kaart gebracht. Veel instanties hadden niet de informatie die ik zocht, dus eigenlijk was het pure noodzaak om zelf in België op onderzoek uit te gaan. Op zoek naar bedrijven die onder andere beschikten over een reptielenafdeling."

Het bedrijf van Wim Soetendaal spreekt tot de verbeelding. Rondlopend bij het bedrijf van de kweker van voedselinsecten en levend aas kijk je echt de ogen uit. Wormen en maden, krekels, kakkerlakken, vliegen en sprinkhanen zitten bijeen in grote bakken en cellen op de voor de betreffende insecten juiste temperatuur. Alle soorten insecten, waar de meesten van ons van griezelen, kom je hier in grote getalen tegen. In de grote moderne bedrijfshal in Barneveld is het een drukte van jewelste. De krekels hoor je al van verre en enkele ontsnapte sprinkhanen springen los door de hal. Wim Soetendaal, directeur: "Die sprinkhanen springen soms zo hoog, dat ze uit de bakken springen. Maar hun drang naar vrijheid weten we binnen de perken te houden hoor, we zorgen goed voor onze dieren. Ik geef toe dat we een wat apart bedrijf zijn. Ik ben gewoon ingesprongen op een gat in de markt."

Ik begon met het kweken van wormen. Daar was vooral bij vissers in de zomer veel vraag naar, tegen weinig aanbod. Ik kweekte gewoon vanuit mijn toenmalige schuur in Voorthuizen. Ik heb me verdiept in het kweekproces en het vanaf het begin professioneel aangepakt. Zo heb ik een eigen kweekmethode ontwikkeld die aansloeg... ook bij de klant. Daardoor groeide de vraag vanuit binnen- en buitenland. In eerste instantie kwam die buitenlandse vraag vooral uit Duitsland en Italië. Al snel kreeg ik van groothandelaren de vraag voorgelegd of ik ook andere insecten kon leveren, onder andere voor het voeden van de reptielen van groothandelaren en dierspecialisten. Tja, ook daar speel je dan op in."

Eigen onderzoek in België

Soetendaal: "Omdat we zo'n apart product leveren was het lastig om goede informatie te vinden en ook ondersteuning te krijgen bij het benaderen van de Belgische markt. Ik heb zelf uitgezocht waar de bedrijven in België zitten die ook een reptielenafdeling hebben. Die ben ik gaan benaderen. Eerst leverden we alleen aan groothandels en importeurs, maar nu leveren we ook meer en meer

"We leveren al zo'n 10 jaar in België. Dit land is goed voor 7 procent van onze markt."

direct aan detaillisten. Aan particulieren leveren we niet. In België zijn we alleen actief in Vlaanderen. In deze regio hebben we een vaste route langs verschillende klanten die we in één dag kunnen bezoeken en beleveren. Snelheid is met ons product erg belangrijk, omdat we de dieren maar een bepaald aantal dagen in leven kunnen houden in de verkoopverpakkingen. We leveren dan ook frequent,

In twintig jaar is Star Food (www.starfood.nl) uitgegroeid van een klein eenmansbedrijfje in een oude boerenschuur waar enkele soorten voedseldieren werden gekweekt, tot een groot bedrijf in Barneveld met een compleet voedseldierenassortiment. Het bedrijf levert aan groothandels, retailers en aan importeurs over de hele wereld. Star Food is één van de grootste voedseldierenproducenten op de Europese markt. De producten van Star Food kom je vrijwel in alle Europese landen tegen, maar ook in Amerika, Afrika en Azië. Bij Star Food werken inmiddels 20 medewerkers. Star Food werkt samen met een wormenkwekerij in Hongarije, welke Wim Soetendaal zelf in 1995 heeft opgestart.

meestal wekelijks. Logistiek gezien is het – vanwege de benodigde snelheid – niet mogelijk om onze route langs klanten in Vlaanderen te combineren met Wallonië. In de toekomst willen we in deze regio ook een aparte route langs (potentiële) klanten uitzetten. Aan nabije landen, waaronder België, leveren we met onze eigen, speciaal hiervoor geschikt gemaakte, wagens. Wagens die over een klimaatbeheersingssysteem beschikken, om de beesten op de juiste temperatuur en met de juiste vochtigheidsgraad te kunnen vervoeren. Naar landen buiten Europa worden onze producten per boot of vliegtuig vervoerd. Wij dragen dan wel zorg voor alle benodigde papieren. We leveren al zo'n 10 jaar aan België. Dit land is goed voor 7 procent van onze markt. Voor de insecten is Nederland onze grootste markt, maar de meeste wormen zijn weer voor de export.”



Een Belg doet wat hij zegt

Soetendaal is erg te spreken over de Belgische manier van zaken doen. Soetendaal: “Een Belg doet wat hij zegt, en dat is erg prettig. Winkeliers betalen contant bij aflevering, groothandelaren doen dit binnen 14 dagen. Dat gaat goed, als je het maar goed afspreekt. Ik heb nog nooit iets op papier gezet in mijn contacten met mijn Belgische klanten en het gaat al jaren goed. Het eerste contact is meestal ook snel gelegd, maar daarna moet je wel even volhouden. Gewoon regelmatig bellen en contact houden, investeren in het opbouwen van een relatie.

Belgen zijn wat minder strikt dan Nederlanders. Ze zijn heel betrouwbaar, maar gaan wat lossier met regels en bureaucratie om dan Nederlanders. Tegelijkertijd – hoe tegenstrijdig ook – vind ik ze in het zakendoen ook wat formeler. Op zich is het dus helemaal niet erg om de tijd te nemen voor het opbouwen van een goede relatie. Dan kun je zelf ook wennen aan de zakelijke gebruiken en gewoonten en hiermee leren omgaan.”

Certificaten niet nodig

In tegenstelling tot veel andere bedrijven hoeft Soetendaal zich niet te worstelen door het oerwoud van regels rond certificaten en keurmerken, voordat internationaal zaken kan worden gedaan. Soetendaal: “Certificaten zijn niet nodig voor mijn product, met uitzondering van producten die geëxporteerd worden naar de Verenigde Staten. De Europese markt is klein en onze dieren zijn geen beschermde diersoorten. Er zijn in dat opzicht geen bepalingen en regels. Nu zorgen wij ook goed voor de dieren. Dat doe je gewoon als je met dieren werkt, maar het verdient zich ook terug. Ze zien er goed uit, leggen meer eitjes, en leveren meer op. We leveren kwaliteit.”

Tips

- **Investeer in het opbouwen van een relatie. Bel regelmatig.**
- **Belgen zijn in het zakendoen wat formeler maar gaan tegelijkertijd wat lossier om met regels en bureaucratie. Neem de tijd te wennen aan zakelijke gebruiken en leer hiermee omgaan.**

Nuttige adressen en contactgegevens

De makers van dit boekje

ABN AMRO

www.abnamro.nl/internationaal

Op deze website vindt u alle informatie over producten, diensten en activiteiten van de bank op het gebied van internationaal zakendoen. Er staan ook internationale scans op, die u een analyse/rapportage opleveren van de mate waarin u – in vergelijking met collega-ondernemers- rekening hebt gehouden met de belangrijkste factoren om succesvol zaken te gaan doen over de grens.

Meer informatie over zakendoen in België?

ABN AMRO International Desk Netherlands, telefoon: 020 - 629 55 92,

e-mail: International.Desk.Netherlands@nl.abnamro.com

ABN AMRO International Desk België, telefoon: 0032-3 222 04 92,

e-mail: support.antwerp@be.abnamro.com

ABN AMRO in België: www.abnamro.be

MKB-Nederland

www.internationalehandel.mkb.nl

Het Bureau Internationale Handel van MKB-Nederland behartigt de belangen van het internationaal actieve midden- en kleinbedrijf. Op de website vindt u informatie over internationaal zakendoen en kunt u de eerder in de reeks verschenen buitenlandboekjes bestellen. De site biedt u verder een kalender met geplande handelsreizen. U kunt het Bureau Internationale Handel telefonisch bereiken op nummer: 015- 219 14 08

Vertegenwoordigingen van de Nederlandse overheid in België

Nederlandse ambassade te Brussel

www.nederlandseambassade.be

Bezoekadres: Herrmann Debrouxlaan 48, 1160 Brussel, België

Contactpersonen:

Peter Brulmans: telefoon: +32 2 679 1655

Johanna Roona: telefoon: +32 2 679 1677

Fax: +32 2 679 1773

E-mail: bru-ea@minbuza.nl

Nederlands consulaat-generaal te Antwerpen

www.nederlandsconsulaat.be

Bezoekadres: Uitbreidingstraat 86, 2e verdieping, 2600 Antwerpen-Berchem, België

Postadres: Uitbreidingstraat 86 bus 2, 2600 Antwerpen-Berchem, België

Telefoon: +32 3 287 0830

Fax: +32 3 281 4331

E-mail: ant@minbuza.nl

[Nederlands consulaat-generaal te Gent](#)

Bezoekadres: Recollettenlei 12, 9000 Gent, België

Telefoon: +32 9 225 1816

Fax: +32 9 225 6523

E-mail: cg.nederland.gent@pandora.be

Vertegenwoordiging Belgische overheid in Nederland

Belgische ambassade in Den Haag

www.diplomatie.be/thehaguenl

Bezoekadres: Alexanderveld 97, 2585 DB Den Haag

Telefoon: (070) 312 34 56

Fax: (070) 364 55 79

E-mail: thehague@diplobel.be

Openingstijden: ma., wo., do. 9.30-12.00 en 14.00-16.00 uur, di. en vr. 9.30-12.00 uur

Brussels Hoofdstedelijk Gewest

www.exportbrussel.nl

Telefoon: (070) 345 25 94

Fax: (070) 345 62 78

E-mail: info@exportbrussel.nl

Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen

www.export.vlaanderen.be

Bezoekadres: Koninginnegracht 86, 2514 AJ Den Haag

Telefoon: (070) 416 81 06/07/08

Fax: (070) 416 81 09

E-mail: denhaag@fitagency.com

Agentschap Wallonië voor de Export, Awex (Waals Gewest)

www.wallonie-nederland.nl

Bezoekadres: Lange Voorhout 53, 2514 EC Den Haag

Telefoon: (070) 365 50 19

Fax: (070) 361 51 24

E-mail: awexdh@wallonie-nederland.nl

Ondersteuning van de Nederlandse overheid

www.evd.nl

De Economische Voorlichtingsdienst (EVD) is een agentschap van het ministerie van economische zaken dat landenexperts in dienst heeft.

Op de landenpagina www.evd.nl/belgie vindt u een uitgebreide rapportage over België, waaronder basisgegevens, regiobeschrijvingen, sectorinformatie, economische ontwikkeling, marktbenadering, praktische informatie en wet- en regelgeving. Voor nadere informatie over het zakendoen in België kunt u contact opnemen met de landenmedewerker van België:

Telefoon: 070-778 8932

E-mail: belgie@info.evd.nl

www.internationaalondernemen.nl

Website van het ministerie van economische zaken, met uitgebreide informatie over internationaal ondernemen en een overzicht van activiteiten.

Naast veel nuttige informatie over internationaal ondernemen vindt u op deze website ook links naar andere organisaties die u van dienst kunnen zijn op het terrein van internationaal ondernemen.

www.senternovem.nl

SenterNovem is een agentschap (van het ministerie van economische zaken) voor duurzaamheid en innovatie. Hier kunt u onder meer informatie krijgen over financiële ondersteuning bij internationaal ondernemen, zoals subsidies.

Belgische overheid

Federale Overheidsdienst voor Economie

www.mineco.fgov.be

Op de internetsite van de Federale Overheidsdienst voor Economie kunt u al veel informatie vinden over contingenten en vergunningen (o.a. voor goederen die zich niet in het vrije verkeer van de EU bevinden en waarvoor een invoervergunning nodig is).

-> Kies via de tab Marktregulering voor Goederen of -> Contingenten en Vergunningen
of

Federale Overheidsdienst voor Economie, KMO, Middenstand en Energie Economisch Potentieel, KBO-Beheerscel - Vergunningen

Leuvenseweg 44, 1000 Brussel

Telefoon: +32 2 548 6632

Fax +32 2 548 6877

E-mail: leslie.paesschierssens@economie.fgov.be

Federal Agency of Foreign Investments

<http://investinbelgium.fgov.be>

Informatie over investeringsfaciliteiten in België (en in het bijzonder over de extra faciliteiten voor callcenters en coördinatiecentra) kunt u vinden via het Federal Agency of Foreign Investments en ook via: http://mineco.fgov.be/investors/why_invest_in_belgium/home_nl.htm.

In de gewesten Brussel, Vlaanderen en Wallonië zijn aparte investeringsbevoordende instanties, te weten:

Belgische Federale Overheid

www.belgium.be

Dit is de internetportaal van de Belgische federale overheid, die toegang geeft tot veel informatie over buitenlandse ondernemers die in België willen starten.

Brussels Agentschap voor de Onderneming

www.abe.bao.be

Flanders Foreign Investment Office, FFIO

www.investinlanders.com

In Vlaanderen kunt u ook terecht bij de Gewestelijke Ontwikkelingsmaatschappijen (GOM of www.gom.be) voor informatie over subsidies in het kader van energie, milieu en innovatie. De taken van de GOM's worden overgedragen aan de Provinciale Ontwikkelingsmaatschappijen (POM's) en het Vlaams Agentschap Ondernemen (VLAO, www.vlao.be).

Waalse Office for Foreign Investment, OFI

www.investinwallonia.be

Kruispuntbank van Ondernemingen

Register dat alle basisgegevens van ondernemingen opslaat (vergelijkbaar met het Handelsregister in Nederland). Voor meer informatie kunt u terecht op de website: www.mineco.fgov.be -> Ondernemen -> Kruispuntbank van de Onderneming.

Rijksdienst voor Sociale Zekerheid

www.rsz.be

Buitenlandse bedrijven of zelfstandigen die een tijdelijke opdracht uitvoeren in België, moeten zich sinds 1 april 2007 verplicht melden bij de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid. Via het elektronische netwerk Limosa (www.limosabe.be) kunt u de identiteit van de werknemer en de aard, plaats en duur van de werkzaamheden melden.

Nuttige (branche-)organisaties in Nederland en België

Nederland

www.belastingdienst.nl

www.bno.nl

Beroepsorganisatie van Nederlandse ontwerpers. Deze organisatie voorziet haar leden onder meer van advies en ondersteuning met betrekking tot internationaal ondernemen.

www.cumela.nl

Cumela Nederland voorziet haar leden onder meer van advies en ondersteuning bij internationalisering.

www.douane.nl

Op deze site van de douane vindt u informatie over alle regelgeving en documenten met betrekking tot internationaal ondernemen.

www.fenedex.nl

Website van de Fenedex. Hier kunt u informatie krijgen over exporttrainingen.

www.fhi.nl

Federatie van technologiebranches die haar leden o.a. voorziet van advies en ondersteuning met betrekking tot internationalisering.

www.fenex.nl

Website van Fenex. Hier kunt u terecht voor ondersteuning bij expeditiezaken.

www.handelsbevordering.nl

Site van het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering. Hier kunt u o.a. terecht voor beursdeelnames en handelsreizen.

www.ictoffice.nl

Ook deze branchevereniging voorziet haar leden van ondersteuning bij internationaal ondernemen.

www.kvk.nl

De Kamer van Koophandel in uw regio kan u adviseren over exportdocumenten, heffingen en subsidiemogelijkheden.

www.nkvk.be

De Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (NKVK). U kunt hier terecht voor informatie over fiscale en juridische vragen rond het zaken doen in België. Ook organiseren zij handelsmissies, contactdagen, marktonderzoek op maat en andere voorlichtingsbijeenkomsten.

www.metaalunie.nl

De Koninklijke Metaalunie is de branchevereniging voor de metaalsector en biedt o.a. ondersteuning aan haar leden bij internationaal ondernemen.

www.modintbusiness.nl

Ondernemersorganisatie voor de mode, interieur en textiel. Leden van Modint

kunnen er o.a terecht voor ondersteuning bij internationaal ondernemen.

www.vbko.nl

Vereniging van waterbouwers in bagger-, kust- en oeverwerken.

www.via-eu.com

Vereniging van Internationale Arbeidsbemiddelaars.

België

UNIZO

www.unizo.be

Website van ondernemersorganisatie Unizo, de Belgische evenknie van MKB-Nederland

Belgische Vereniging van Banken

www.abb-bvb.be

Met onder meer informatie over betalingsverkeer en -termijnen.

Belgische Franchisefederatie

www.fbf-bff.be

www.zakendoenmethetbuurland.eu

Ondersteuningsprogramma voor grensoverschrijdende samenwerking voor ondernemers in de grensstreek. Het programma Zaken doen met het buurland biedt mkb-ondernemers in de Nederlandse en Vlaamse grensstreek de gelegenheid om tijdens een aantal groepsbijeenkomsten met elkaar samen te werken aan een gedegen voorbereiding op het zakendoen met het buurland.

Bureau voor Belgische Zaken

www.bbz.nl

Bij BBZ vindt u informatie over alle sociale verzekeringen van Nederland en België. Hier kunt u terecht voor informatie over detachering van werknemers in België (vraag naar de gratis brochure Detachering naar België).

Grensinfopunt

www.grensinfopunt.nl

De virtuele wegwijzer van de overheid voor vragen over wonen, werken studeren en ondernemen in het buitenland. De portal is opgezet met steun van de EU.

Vakbeurzen

<http://mineco.fgov.be>

Site van de federale overheidsdienst voor Economische Zaken: -> Buitenlandse investeerders -> beurzen en tentoonstellingen in België.

www.beurskalender.be

Overzicht met beurzen in België

www.nederlandseambassade.be

of direct:

www.mfa.nl/bru/economie_en_handel/informatie_over#Evenementenbeurzen

Op de website van de Nederlandse ambassade in Brussel zijn de belangrijkste vakbeurzen in België verzameld in een pdf-document.

Intellectueel eigendom

Benelux-Bureau voor intellectueel Eigendom

www.boip.int/nl/homepage.htm

Octrooicentrum Nederland

www.octroocentrum.nl

Federatie Overheidsdienst Economie voor Intellectueel eigendom in België

http://economie.fgov.be/intellectual_property/home_nl.htm

Overige nuttige adressen

www.douane.nl

Hier vindt u informatie over alle regelgeving en documenten m.b.t. internationaal ondernemen.

www.belastingdienst.nl

Telefoon: 0800-0543 -> Belastingtelefoon voor ondernemers

O.a. voor informatie over omzetbelasting en intracommunautaire transacties, teruggave van btw en btw-identificatienummers van ondernemers in België.

www.niwo.nl

Site van de Nationale en Internationale Wegvoervoer Organisatie, voor het aanvragen van transportvergunningen.

www.minlnv.nl

Site van het ministerie van landbouw, natuur en voedselkwaliteit, voor informatie over de voorschriften op het gebied van kwaliteit, etikettering en verpakking van levensmiddelen en dranken. U kunt hiervoor ook terecht op de site van het Belgische Agentschap voor Veiligheid van de Voedselketen: www.favv-afsc.fgov.be.

www.tuv.nl

Certificatie-instelling Nederland

Ernst & Young België

www.ey.be

Adviseert ondernemers op een breed terrein, van fiscaal-juridisch tot en met het opzetten van bijvoorbeeld distributieovereenkomsten.

KPMG Belgium-Holland Desk

www.kpmg.be

Hier kunt u terecht voor bijvoorbeeld online brochures over de verschillen in belasting tussen België en Nederland.

Geraadpleegde bronnen

- EVD (Economische Voorlichtingsdienst)
- Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden te Brussel
- De Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (NKVK)
- EIM (Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf)
- CBP (Centraal Bureau voor Statistiek)
- Wikipedia NL
- Bepalingen van de Europese Commissie

Wij danken de medewerkers van het België-landenteam van de EVD, de medewerkers van de Nederlandse Ambassade in Brussel, de medewerkers van de NKVK en de zeven geïnterviewde ondernemers voor hun actieve inbreng en actuele informatie voor dit boekje

Colofon

Ontwerp en druk:

TDS printmaildata Schiedam

Fokkerstraat 5005

3125 BD Schiedam

T: +31 (0) 10 238 04 00

F: +31 (0) 10 238 04 44

www.tds.nu

Fotografie:

Raymond de Haan

Haanfotografie

Postbus 200

3830 AE Leusden

T: +31 (0) 33 448 00 03

F: +31 (0) 33 448 00 04

M: +31 (0) 621 55 66 78

raymond@haanfoto.nl

Tekstbewerking:

Mariska van der Starre

Van der Starre, bureau voor beleidsadvies, training en communicatie

Franckstraat 82

2901 RD Capelle aan den IJssel

T: +31 (0) 10 20 26 929 / + 31 6 24215631

F: +31 (0) 10 20 26 986

Starre.atc@worldonline.nl

Eindredactie:

Iris Olivier, projectleider internationale handel, MKB-Nederland

Mieke Ripken, afdeling communicatie, MKB-Nederland

Publicatiedatum: juli 2007

