



België

ZAKENDOEN BIJ DE BUREN: BELGIË

15 MAART 2021 DEBIZ

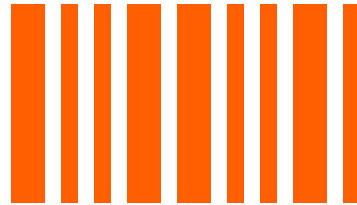
NEDERLANDSE KAMER VAN KOOPHANDEL BELGIË EN LUXEMBURG

E. SCHROEVEN

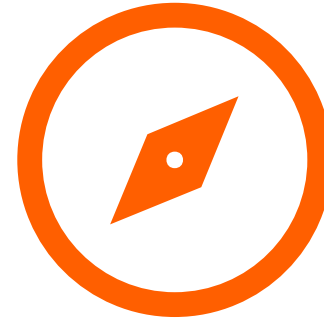
WAAROM BELGIË?



**Tweede exportmarkt
van Nederland**



Goederen export
42.000 Nederlandse
bedrijven exporteren
naar België



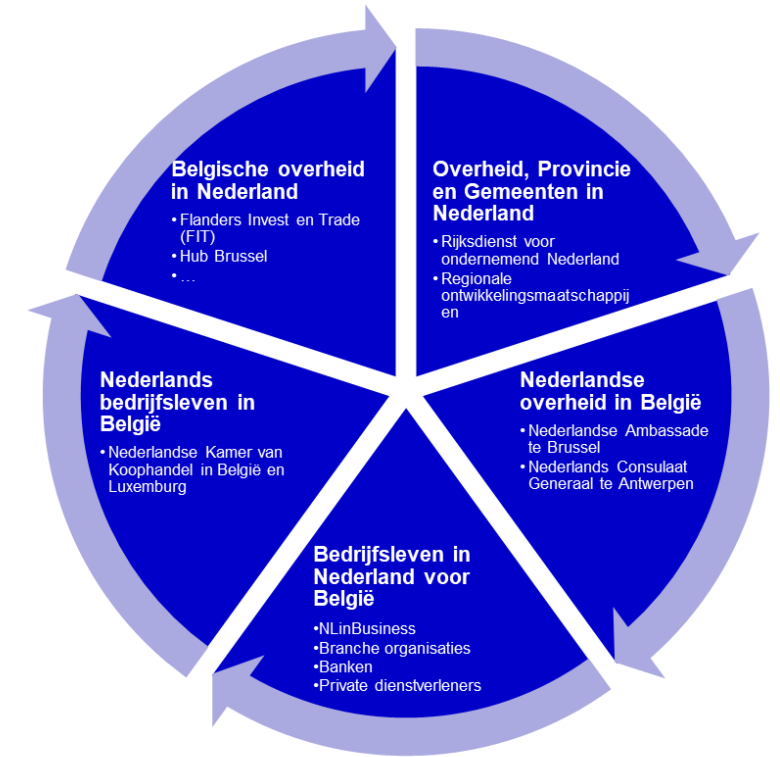
**We spreken dezelfde
taal, al zijn er wel
verschillen**

NEDERLANDSE KAMER VAN KOOPHANDEL BELGIË EN LUXEMBURG

- Wij willen voor NL-bedrijven een algemeen – en onafhankelijk aanspreekpunt (competentie-en contactencentrum) zijn voor zakendoen
- We vertegenwoordigen en verenigen het bedrijfsleven-politiek/beleid , regionaal, lokaal,....de samenleving
- => dit alles SAMEN mét andere relevante organisaties in NL en BE die NL belangen behartigen en het NL bedrijfsleven ondersteunen
- “ the one stop shop”- Belux

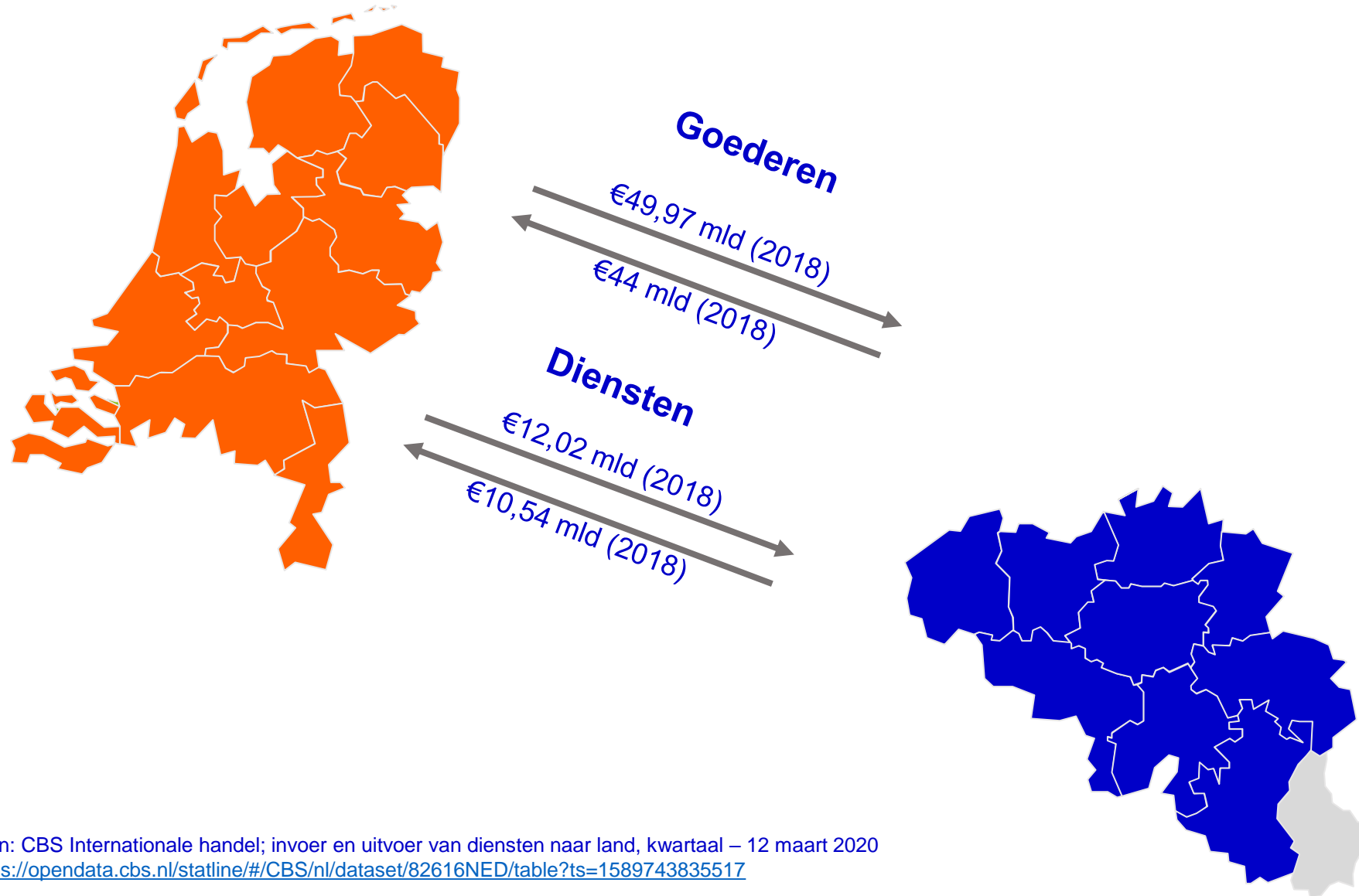
NEDERLANDSE KAMER VAN KOOPHANDEL BELGIË EN LUXEMBURG – NKVK

- NL Ambassade (Brussel)
- NL Consulaat Generaal (Antwerpen)
- NLin Business – Hub Antwerp
- “Dutch Network”
- Grenzeloos Ondernemen <http://one-two-go.nl>
- FIT, Awex
- Benelux Unie
- “Connects” <https://www.connects.world/nl/home-nl/>
-

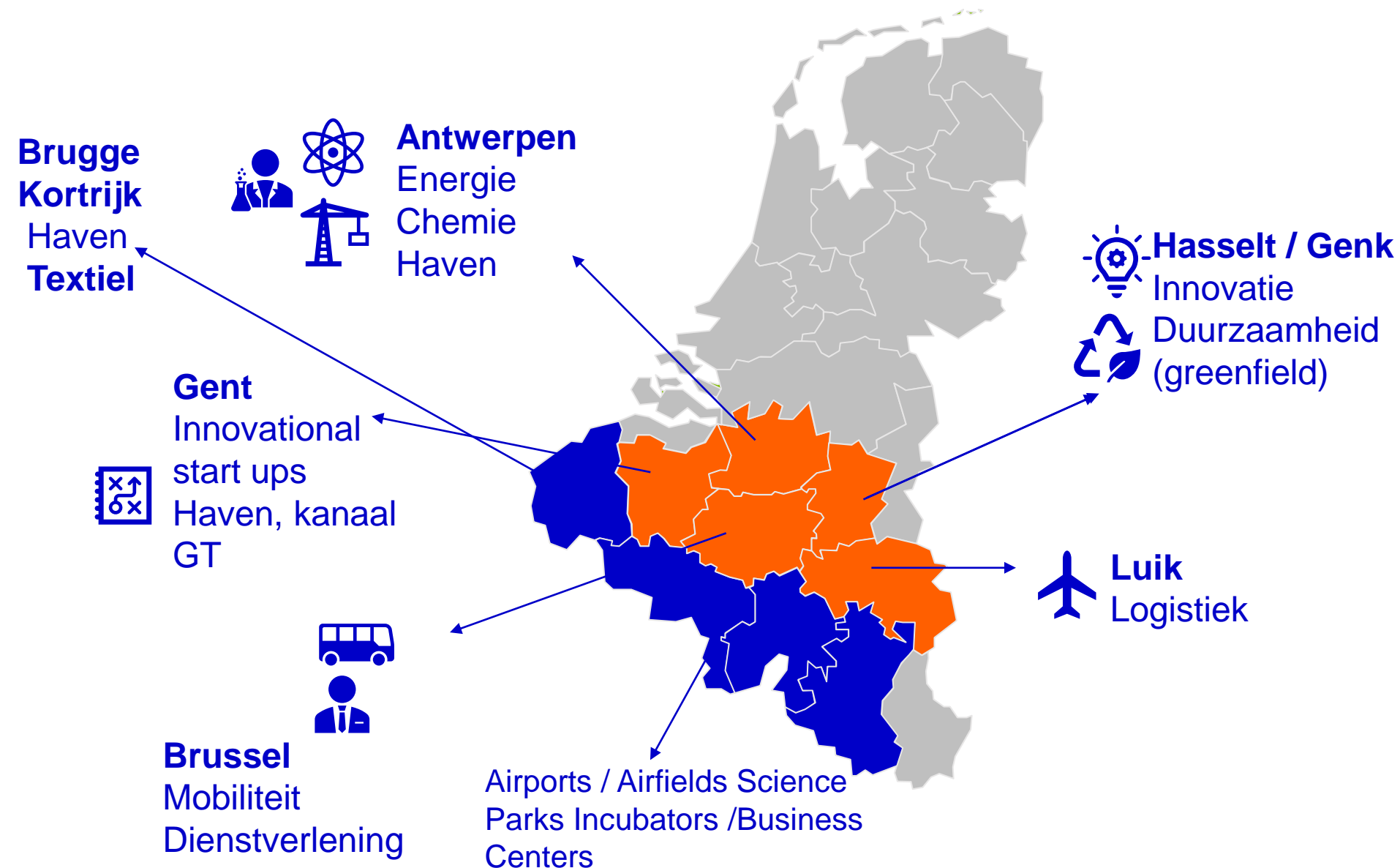


DE ECONOMIE VAN BELGIË

HANDELSRELATIE TUSSEN NEDERLAND EN BELGIË



ECONOMISCHE KANSEN DIE IN BELGIË LIGGEN



BELGIEEEN SCHEETS

HOE SCHETSEN WE BELGIE ?

“Ceci c’est la Belgique”

R. Magritte – Surrealisme



NEDERLAND VS BELGIE: EEN GROVE SCHETS

WAT WIL DE BELG?

- “Kwaliteit mag geld kosten” vb: textielbusiness
- “Kwaliteit levert service na aankoop”
- “goedkoop” vs “kwaliteit”?
- Respect voor de hiërarchie
- Goed “geïnformeerd” zijn
- eerst vertrouwen winnen , krijgen, voelen,...

WANNEER VERSCHILLEN TOT ERGERNIS LEIDEN

- “Zakendoen in België is niet moeilijk het is gewoon anders 😊
- “Nederlanders zijn té direct in hun communicatie”
- “Nederlanders doen maar zonder na te denken”
- “Nederlands zijn “praatjes makers”, maken veel “geluid”, small talk...”
- “Met Nederlanders moet je opletten..... “
- “Nederlanders zijn grof, beweterig,.....”
- “Nederlanders kijken neer op Belgen....”

WANNEER VERSCHILLEN TOT ERGERNIS LEIDEN

NL

BE

- mondeling
- “handelsland”
- “Je”
- “gladde handelslieden”
- “optimisme”
- “springerig gaan”

- schriftelijk
- “juridisch land”
- “U”
- “Serieuze zakenlui”
- “(sur) realisme”
- “voorbereidend afwachtend”

TIPS & TRICKS OVER ZAKENDOEN IN BELGIË

1. Neem een goede Belgische accountant
2. Ga om met de cultuur van hiërarchie
3. Houdt rekening met de bekwaamheidstoets
4. Gebruik informele momenten om een band op te bouwen
5. Onderzoek of consumenten andere behoeften hebben

ECONOMISCHE KANSEN IN BELGIË VOOR NEDERLANDSE BEDRIJVEN

ECONOMISCHE KANSEN DIE VOOR HET GRIJPEN LIGGEN IN BELGIË

- **Mobiliteit** : nationaal- regionaal – lokaal “fietsinfrastructuur”



- **Corona oplossingen** : toerisme opportuniteiten



- **Gezondheidssector - LSH**

- **Duurzaamheid / Circulaire Economie, “lokale activiteiten”**

- **Digitalisering en Artificial Intelligence**

DANK!



Erik Schroeven
Directeur NKVK

**Nederlandse Kamer van Koophandel
voor België en Luxemburg**
Louizalaan 500
B-1050 Brussel, België

Mobiel: +32 483 488 646
Email: erik.schroeven@nkvk.be



Annemarie Dijkman
International Business Manager

NLinBusiness
Malietoren Den Haag
Bezuidenhoutseweg 12
2594 AV Den Haag

Mobiel: +31 6 5498 7448
Email: annemarie@nlinbusiness.com