



Voor Nederlandse ondernemers met internationale ambities is België een ideale springplank. Exporteren naar Vlaanderen is laagdrempelig om te proberen van het internationaal ondernemen. Daarna kun je naar het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en vervolgens Wallonië gaan, of de stap naar een ander land zetten.

Eerst investeren in contact, daarna in een contract

België als springplank naar de rest van de wereld



Na Duitsland is er geen ander land waar wij meer naar exporteren, dan België. Jaarlijks verkopen allerlei bedrijven voor zo'n vijftig miljard euro over de zuidergrens. Deze export creëert hiermee zo'n 250.000 banen in Nederland, vertelt ambassadeur Pieter Jan Kleiweg de Zwaan. "We verdienen dertig procent van onze boterham met export. Ik zie het als mijn plicht, en die van ons team, om excellente dienstverlening te bieden aan alle Nederlandse ondernemers."

Wat zijn de belangrijkste cultuurverschillen waar je rekening mee moet houden?

"Ik vind het handig hier de theorie van Hofstede bij te pakken. Dan zie je dat het verschil tussen Nederlanders en Belgen groter is, dan het verschil tussen Vlamingen en Walen. In België investeer je eerst in contact, daarna in een contract. Wij zijn zakelijk en direct, dat zien we als een deugd. Belgen respecteren dat, maar hechten vooral aan een relatie voor de lange termijn. Verder vinden zij ons soms wat rigide, misschien wat te bureaucratisch. Ze beseffen dat je niet alles kunt regisseren en vastleggen. Deze verschillen zijn niet erg, maar je moet je er bewust van zijn."

Een groot deel van de export naar België zal van bedrijven uit de grensstreek komen. Is het vanuit de rest van Nederland ook mogelijk succesvol over te stappen?

"De vijf miljard euro die wij jaarlijks naar Wallonië exporteren, is nog altijd meer dan wat er naar een G20-land als Brazilië gaat"

"Jazeker. Zo zit in Dordrecht een mooi familiebedrijf, genaamd Standic, dat tankopslag verzorgt voor brandstof en chemieproducten. Dat deden ze al in de Rijnmond, en ze wilden het ook in de Scheldemonde gaan doen. Bert van der Lingen, de consul-generaal van ons kantoor te Antwerpen, bracht hen in contact met de gemeente Antwerpen en andere overheden. Zo hielpen wij Standic haar eerste grote stap naar het buitenland te zetten."

Zie jij het beschikbaar stellen van jullie netwerk als de voornaamste functie van de ambassade?

"Ik denk dat wij drie belangrijke taken voor ondernemers hebben. Allereerst verlenen we hun toegang tot de overheden en handelspartners in een vestigingsland. Zo heb ik in de negen maanden dat ik hier actief ben circa 800 telefoonnummers verzameld, die nuttig kunnen zijn

voor ondernemers. Verder maken wij scans van de lokale markt. Zoals onlangs voor Claudia's Delight, een klein bedrijf dat empanada's maakt. We zochten cateraars bij wie ze samples konden aanleveren, en bekeken of er veel concurrentie in de regio zat. Tot slot ondersteunen wij complete branches met handelsmissies. Daarbij leren we ondernemers wat er speelt in een markt, om hen daarna in contact te brengen met mogelijke klanten of partners."

Eind mei organiseerden jullie zo'n handelsmissie op het gebied van Artificial Intelligence (AI). Ligt daar een grote kans voor ondernemers?

"Nederland en België zijn beiden *top notch* als het gaat om AI. Wij staan op de vierde positie wereldwijd, de Belgen op de negende. Er is berekend dat AI tot 2030 zo'n anderhalf procent economische groei kan aanzwengelen. Dat is enorm in West-Europa, waar economieën de

afgelopen jaren niet zo hard groeiden. Daarom heeft de overheid besloten dat Nederland samen met België de handen ineen moet slaan. Tijdens de handelsmissie vertelden wij zo'n 25 ondernemers wat we zien in de AI-markt, daarna zorgden we voor ouderwetse matchmaking. Daar zijn in het verleden al meerdere mooie samenwerkingen uit ontstaan."

Kun je daar een voorbeeld van geven?

"Armada Mobility uit Nieuwegein leerde vorig jaar tijdens een handelsmissie potentiële handelspartners kennen. Dit resulteerde in een opdracht om fietskluisen te plaatsen bij lokale stations, onder andere hier in Brussel (zie foto). Verder heb je Dynniq, die maken slimme verkeersregelaars voor kruispunten. Ook zij kregen na een missie verder voet aan de grond in België. Dat zijn lang niet altijd miljoenenopdrachten, maar het is de optelsom van juist zulke bedrijven die ons land succesvol maakt. Dit

soort betrouwbare ondernemingen, die vernieuwend zijn in hun sector, vormen de ruggraat van onze economie."

Onlangs zei je op BNR Nieuwsradio dat ondernemers de potentie van Wallonië niet moeten onderschatten...

"Dat klopt. Van onze export gaat negentig procent naar Vlaanderen en Brussel, en dat is logisch. De taal is grotendeels hetzelfde, dat maakt zakendoen gemakkelijker. Maar de vijf miljard euro die wij jaarlijks naar Wallonië exporteren, is nog altijd meer dan wat er naar een G20-land als Brazilië gaat. Wallonië grenst in Zuid-Limburg ook direct aan ons land."

Een motto onder ambassadeurs luidt 'Voor Nederland, wereldwijd'. Wat betekent dit voor jou?

"Ik zie het als mijn plicht, en die van ons economisch team onder leiding van de onvermoeibare Meline Arakelian, om excellente dienstverlening te bieden aan alle Nederlandse ondernemers. Ik zie hoe wij daarin het verschil kunnen maken, door mensen aan dat ene juiste contact te helpen, of dat ene steuntje in de rug te geven. Dat is goed voor Nederland, en omdat onze ondernemers maatschappelijk bewust zijn ook voor de rest van de wereld." ●●●



Op www.nederlandwereldwijd.nl/landen/belgie/zakendoen staat wat het Nederlandse ambassadenetwerk doet voor ondernemers die in België zaken willen doen. De economische afdeling van de ambassade is bereikbaar via bru-ea@minbuza.nl en +32 (0)2 679 1726.