Michel Disselhorst is exportspecialist bij evofenedex. Hij ondersteunt bedrijven bij het commerciële voorproces van hun exportproces.
T **+31 (0)6 2281 9775**
E **m.disselhorst@evofenedex.nl**

Nu de hevigheid van de coronacrisis in Nederland en onze buurlanden afneemt, is het goed te kijken naar kansen voor de toekomst. Bijvoorbeeld in België. Relatief klein, maar na Duitsland onze belangrijkste handelspartner.

Ideale markt voor startende exporteurs

België: vertrouwd maar toch anders

Volgens Trends in Export 2020, het jaarlijkse onderzoek van Atradius en evofenedex, vormen onze buurlanden Duitsland (69 procent) en België (60 procent) sinds jaar en dag de top twee van exportbestemmingen binnen de Europese Unie (EU). Frankrijk (45 procent) en het Verenigd Koninkrijk (38 procent) staan vrijwel altijd op plaats drie en vier. Hoewel ook hun economieën zwaar zijn getroffen door de gevolgen van het coronavirus, zijn deze cijfers dermate hoog en stabiel dat het aannemelijk is dat deze landen voor veel exporteurs ook na de crisis hun belangrijkste afzetmarkten zullen blijven.

‘k Heb getwijfeld over België… Wie kent deze songtekst van Het Goede Doel niet? Een hit met een dubbele bodem. Want ook al komen veel avontuurlijke landen in beeld, bij de Belgen kun je goed vertoeven zonder al te veel risico’s. Ruim 42.000 Nederlandse bedrijven hebben hun goederen en diensten geëxporteerd naar België. Opgeteld is dit alles goed voor 50 miljard euro aan goederen en 12 miljard aan diensten. De import vanuit België is minder: 44 miljard euro aan goederen en 10,5 miljard aan diensten, zo blijkt uit de *Handels- en investeringscijfers België-Nederland (*RVO, juni 2019). Veel startende exporteurs beginnen in België, wat mede verklaart waarom er meer Nederlandse bedrijven naar België dan naar Duitsland uitvoeren. In totaal gaat 10 procent van de Nederlandse export naar België. Hierbij is het zelfstandig mkb verantwoordelijk voor 32 procent van de exportwaarde. Van alle landen die voor meer dan 2 miljard euro handelen

met Nederland, is ons land voor België relatief het belangrijkste. Circa een zevende van de totale Belgische goederenhandel is met Nederland. In 2017 kwam 17 procent van de Belgische import uit Nederland.

Grote verschillen in regelgeving

Met circa 11,5 miljoen inwoners en een bruto binnenlands product (bbp) per hoofd van de bevolking van ruim 40.000 euro vormt België een aantrekkelijke markt. Voor veel Nederlandse exporteurs is het bovendien aantrekkelijk dat het grootste deel van de bevolking in het Nederlandstalige Vlaams Gewest woont. Bovendien is het bbp daar aanzienlijk hoger dan in het Waals Gewest.

De stap naar België, dichtbij en voor zestig procent Nederlandstalig, lijkt dan ook erg klein. Lijkt, want exporteurs ervaren regelmatig aanzienlijke cultuurverschillen. Bovendien maken de grote verschillen in regelgeving in het Vlaams, Waals en Brussels Hoofdstedelijk Gewest zakendoen voor onze begrippen soms erg ingewikkeld. In Wallonië voert de Franse taal de boventoon en in sommige delen van Oost-België wordt Duits gesproken. Je kunt daarom niet zomaar je Nederlandse manier van zakendoen transformeren naar België. Een goede voorbereid is onontbeerlijk.

Meer dan genoeg kansen

Ook België heeft afgelopen tijd zijn maatregelen om de verspreiding van het coronavirus tegen te gaan, versoepelt. Bij onze zuiderburen waren deze de afgelopen periode veel ingrijpender, er was zelfs sprake van een lockdown. Iets wat op veel inwoners en bedrijven een stevige impact heeft gehad en waar je bij het opbouwen van zakelijke contacten maar beter rekening mee kunt houden. Volgens een recent onderzoek van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (NKVK) zijn er in allerlei sectoren meer dan genoeg kansen voor Nederlandse ondernemers. Zeker nu de situatie ook in België steeds meer normaliseert. Zoals in bouw en woninginrichting, mobiliteit, toerisme en ICT. Hierbij zijn vooral de volgende steden en regio's interessant:

- Antwerpen: haven (logistiek), chemie en energie
- Gent: veel innovatieve start-ups, Artificial Intelligence
- Genk/Hasselt: op duurzaamheid en circulaire economie gerichte innovaties
- Brussel: dienstverlening (banken), duurzame mobiliteit (vooral fietsen, fietsinfrastructuur en parkeeroplossingen), de luchthavens Zaventem en Charleroi (cargo, R&D)
- Luik: logistieke hub met veel warehouses zoals die van Alibaba

Echt impact gehad

Bij het dit jaar haar 125-jarig jubileum vierende Matador hebben ze de omzet in België de laatste jaren flink zien stijgen. Dit bedrijf uit Helvoirt ontwikkelt en fabriceert kruiwagens, steekwagens en hulpmiddelen voor de bouw, land- en tuinbouw en industrie. "Duitsland en Frankrijk zijn onze belangrijkste exportmarkten, maar België is naar rato van het aantal inwoners groter. Het is voor ons vlakbij en dankzij de lage taalbarrière is exporteren relatief eenvoudig. België is dan ook het enige land dat wij met eigen mensen bedienen", vertelt directeur-eigenaar Paul Belgers.

> "Vlakbij en dankzij de lage taalbarrière is exporteren relatief eenvoudig"

Matador is in België vooral actief via mailorderbedrijven die de zakelijke markt bedienen, zoals Manutan, en richting bouw- en ijzerwarengroothandels. Vaak ook indirect via Nederlandse

inkoopcombinaties die een grensoverschrijdende samenwerking hebben. Het bedrijf groeit al jarenlang op de markt voor kantoren, magazijnen en logistiek met zijn brede assortiment rollend materieel. Belgers: “Door de coronacrisis is de vraag naar steekwagens enorm gegroeid omdat veel meer mensen op internet zijn gaan kopen. Hierdoor is er extra veel vraag naar lichte, moderne hulpmiddelen voor in de busjes en bestelauto’s die de lastmiledistributie verzorgen. Tijdens de crisis bleef de vraag naar distributieartikelen in België ook gewoon doorlopen, terwijl de markt voor de meeste andere artikelen snel instortte. Want de lockdown heeft echt impact gehad. Gelukkig is de Belgische economie alweer een aantal weken aan het herstellen. Met kleine schreden, maar de groei gaat gestaag door. Positief dus, hoewel wij nog niet op het niveau van voor de crisis zitten.”

Vlaanderen is voor Matador het belangrijkste afzetgebied. “Daar zit de meeste industrie die onze producten gebruikt. Maar Wallonië is evengoed belangrijk. Want wij bedienen héél het land. Zo hebben wij een Franstalige backoffice”, aldus Belgers. Zakendoen in België is volgens hem vergelijkbaar met Nederland. “Het enige wat wij merken, is dat er in België veel meer gehandeld wordt op basis van vertrouwen. Daar geldt: ‘Een man een man, een woord een woord’, terwijl in Nederland alles formeel op papier gezet moet worden.”

Veel geïnvesteerd

Ook sales manager Benelux en Duitsland Robert Kolleman van BBB Cycling ziet dat de Belgische economie na de lockdown snel weer opkrabbelt. “Bij het begin van de crisis hadden wij een enorme terugloop in omzet, maar die heeft zich volledig hersteld.” Dit bedrijf uit Leiden exporteert al sinds de oprichting in 1998 zijn fietskleding, helmen, onderdelen en accessoires naar onze zuiderburen. Kolleman: “België is voor ons een heel belangrijke afzetmarkt, die wij bedienen via fietsspeciaalzaken. Vanaf het begin hebben wij daar veel in geïnvesteerd. Niet alleen in Vlaanderen maar ook in Wallonië. Zo hebben wij een verkoopteam van drie Belgische collega’s en mikken wij met professionele marketingcampagnes op voorjaarsklassiekers als de Ronde van Vlaanderen.”

Volgens Kolleman is België geen markt om er even snel bij te doen. “Je ziet soms Nederlandse bedrijven die denken dat ze daar wel even kunnen gaan beginnen maar er dan achter komen dat het toch echt een ander land is. Bij ons is België echt een significant onderdeel van onze exportstrategie, waardoor wij er alle aandacht aan besteden.”

Dienstenexport

Dat België niet alleen interessant is voor goederen- maar ook voor dienstenexport, bewijst Rent-a-Tent. Deze touroperator uit Markelo biedt al ruim dertig jaar campingvakanties aan, waarbij consumenten een kant-en-klare tent of stacaravan boeken. “In Nieuwpoort en Westende hebben wij twee campings aan de kust”, vertelt directeur Marieke de Boer. “De markt trekt in België momenteel echt aan omdat mensen net als bij ons in eigen land op vakantie willen. Anderzijds is er al langer de trend dat steeds meer Belgen in het buitenland op vakantie gaan en het prima vinden hun reis bij een Nederlands bedrijf te boeken. Omdat wij in Europa 95 campings in tien landen hebben, profiteren wij daar ook van. Dat de Belgische markt voor ons interessant is, zien wij bevestigd doordat ook steeds meer Belgen individuele fiets- en wandelvakanties boeken bij ADE, ons andere bedrijf.”

Tips voor een goede start

1. Veel wet- en regelgeving in België is duidelijk anders. Zo moet je personeel uitbetalen via payrolling. Een Belgische accountant kan je adviseren en behoeden voor fouten;
2. De bedrijfscultuur in België is veel hiërarchischer. Medewerkers doen wat ‘de baas’ zegt, maar tonen weinig initiatief. Door bij het opzetten van je bedrijf een Nederlandse collega mee te nemen, kun je duidelijk maken wat van het personeel wordt verwacht;
3. Een belangrijk aspect bij het starten van je bedrijf is de toets van bekwaamheid ofwel de basiskennis bedrijfsbeheer. Hierbij wordt aan de hand van jouw ervaring en genoten opleidingen gecheckt of je ‘geschikt’ bent om de gewenste onderneming te voeren;
4. Belgen zijn dol op uitjes, ook op zakelijk gebied. Nederlandse ondernemers doen er goed aan een Belg mee te nemen naar een voetbalwedstrijd of theatershow. Zelf kun je op een uitgebreide lunch getrakteerd worden. Gebruik dergelijke informele momenten om een band op te bouwen;
5. Belgen zijn over het algemeen bereid een betere prijs te betalen, maar verwachten daar meer service voor terug. Nederlanders zijn prijsgevoeliger en willen vooral snel en efficiënt geholpen worden. Onderzoek daarom of (eind)klanten andere behoeften hebben.

Bronnen:

- **www.nkvk.be**
- **www.nlinbusiness.com**

Ook exporteren naar België?
evofenedex helpt je graag om de eerste stappen te zetten. Met behulp van de overheid is het mogelijk zelfs 100 procent (tot een maximum van 2.500 euro) vergoed te krijgen om samen met een professionele coach een exportplan op te stellen. **www.evofenedex.nl/sib**