

### Zakendoen in België

#### ‘Hier gaat het net even iets anders’

Als bedrijven willen uitbreiden naar bijvoorbeeld Japan, China of Brazilië duikt men meteen de literatuur in: trek ik een jurk of een broek aan, geef ik een handdruk of maak ik een buiging? Bij België staan mensen veel minder stil bij dat soort aspecten. Terwijl er wel degelijk verschillen zijn. Het is niet omdat we eenzelfde taal spreken, we ook hetzelfde denken, doen en handelen!!

#### 10 tips voor succesvol zakendoen in België

1. Belgen bestaan niet. Er zijn Vlamingen, Brusselaars, Walen en Duitstaligen. Dus je moet goed opletten.
2. Zakendoen in Brussel en Wallonië kan alleen als je Frans spreekt en verstaat.
3. In Vlaanderen kunnen taalverschillen het ijs breken, maar ook samenwerkingen beëindigen.
4. Wij Nederlanders vinden dat we duidelijk zijn, recht voor zijn raap. Maar een Belg vindt dat onopgevoed en onbeschaafd!
5. De managementstijl in België is meer ‘patriarchaal’. Weet bij wie de beslissingsbevoegdheid ligt. Dan kom je makkelijker tot afspraken.
6. Zakendoen gaat in België P2P ‘person-to-person’. Investeer in een goede vertrouwensband. Zakenrelaties houden dan langer stand.
7. Ongevraagd bedrijven benaderen, werkt in België minder goed
8. Als nieuwkomer bij een Belgisch bedrijf waar je zaken mee wil doen, krijg je doorgaans niet direct de persoon te spreken die jou echt kan helpen. ‘Je begint onder aan de ladder.
9. Werk samen met een lokale agent of open een kantoor in België. Dit schept vertrouwen, vooral als je buiten Vlaanderen actief wil worden.
10. Heb geduld, in België moet je oppassen om de ander niet té snel een contract onder de neus te schuiven. Voor Nederlanders een grote valkuil. Ga praten, stuur je folder, pak nóg eens de telefoon, nodig de ander bij jou uit. Kortom: bouw aan een vertrouwensband. Pas daarna is het tijd voor de volgende stap.



Deze 10 tips zijn samengesteld door:  
Bram Straatman - Market Intelligence Manager - NBTC België  
Vragen of opmerkingen?  
Stuur een mail naar [bstraatman@holland.com](mailto:bstraatman@holland.com)

