



Koninkrijk der Nederlanden



# ‘Het gaat hier net even anders’

Do's and don'ts voor succesvol  
zakendoen in België



# ‘Open een lokaal kantoor in Brussel om ook buiten Vlaanderen succesvol te zijn’



Jitse Groen  
Pizza.be

‘Wij verplaatsen de bellende consument naar het internet. Met deze filosofie richtte ik tijdens mijn studententijd Thuisbezorgd.nl op, een website waar de consument online eten kan bestellen. In België opereren we nu onder de naam Pizza.be. We zijn hier veruit de grootste speler, met een marktaandeel van 85 procent. Maar dat gebeurde niet zonder slag of stoot.’

‘In 2002 waagden we al een eerste poging op de Belgische markt, maar helaas zonder goede afloop. We dachten dat het gemakkelijk zou zijn, omdat ze in Vlaanderen ook Nederlands spreken. Achteraf gezien hadden we meteen een lokaal kantoor moeten opzetten en Belgisch personeel moeten aannemen. Het is belangrijk rekening te houden met culturele verschillen als je de grens oversteekt. Zo eten veel Belgen ’s middags warm en daarop was onze software niet berekend. Hierdoor konden we veel bestellingen niet afhandelen. Onze tweede poging in 2008 slaagde wel. We openden toen een kantoor in Brussel en namen een Belgische collega als kantoorbeheerder aan. Sindsdien gaat het erg goed. Over het algemeen hebben Nederlandse ondernemers de neiging Brussel vanwege de taal te ontwijken, maar helaas lopen ze daardoor vele mogelijkheden mis. Als je buiten Vlaanderen groot wilt worden, moet je naar Brussel toe. Voor ons is Brussel vanwege het grote aantal inwoners een belangrijke markt met veel toekomstperspectief. Nog een tip: Het duurt vaak drie jaar voordat een succesvol Nederlands concept ook in België wordt ingevoerd. Nederlandse ondernemers kunnen daarom via e-commerce nog veel in België bereiken.’

## Tips

---

1

**Open een kantoor in België. Een kantoor met lokaal personeel schept vertrouwen, vooral als je buiten Vlaanderen zaken wilt doen.**

2

**Wees een digitale ondernemer. Via e-commerce kun je nog veel in België bereiken.**

# ‘Vooral in Wallonië speelt de persoonlijke band nog een belangrijke rol’



Godert van Heijst  
BE Networks

‘BE Networks is een groeiende speler op de markt van gebruikte netwerkapparatuur. Wij kopen apparatuur van internetproviders en verkopen deze door aan grote bedrijven. Hierdoor besparen deze bedrijven kosten en komen zij aan apparatuur die niet meer in productie is. BE Networks heeft drie vestigingen in België, Nederland en Griekenland en heeft twintig mensen in dienst. Daarnaast breiden we uit naar Zuid-Afrika.’

‘Sinds 2008 zijn we actief op de Belgische markt, waar internet door technologische ontwikkelingen als *virtual reality* steeds belangrijker wordt. Daardoor investeren internetproviders hier in nieuwe netwerkapparatuur en daarvan kan BE Networks verder profiteren. Zakendoen in België werkt duidelijk anders dan in Nederland. Belgen zijn veel geslotener dan Nederlanders. Ze laten niet snel het achterste van de tong zien. Of ze zeggen ja terwijl ze iets anders denken. Het is daarom verstandig de kat uit de boom te kijken. Het sluiten van een deal is afhankelijk van factoren die je niet altijd in de hand hebt. Bij het binnenhalen van een opdracht speelt ook een zekere gunfactor mee. Dat maakt het soms voor een buitenstaander lastiger in België voet aan de grond te krijgen. Vooral in Wallonië speelt de persoonlijke band nog een belangrijke rol.’

## Tips

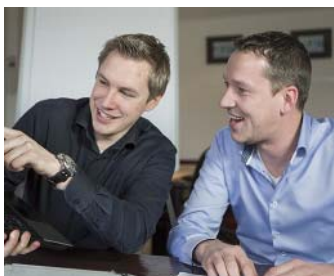
3

Luister goed naar je gesprekspartner. Belgen laten niet gauw het achterste van de tong zien.

4

Bij het binnenhalen van een opdracht speelt ook een gunfactor mee. Bouw daarom eerst aan vertrouwen.

# ‘Ongevraagd bedrijven benaderen, werkt in België minder goed’



Pieter Blok en  
Mark Minnaard  
Conniption

‘Conniption levert sinds 2013 internettelefoonoplossingen aan bedrijven. We zijn begonnen bij klanten in Zeeland en daarna verder Nederland ingetrokken. Inmiddels zijn we ook actief in het buitenland. Bellen via internet bespaart niet alleen internationale belkosten, maar zorgt er ook voor dat grenzen tussen landen vervagen. We maken het klanten met vestigingen in verschillende landen mogelijk via één telefooncentrale in Nederland met elkaar te bellen.’

‘In 2014 zette Conniption de stap naar België. De Nederlandse Ambassade bracht ons toen in contact met een bedrijf uit de haven van Antwerpen. Dit werd onze eerste Belgische klant. De taal en bereikbaarheid waren voor ons twee redenen om ons op Vlaanderen te richten. In de toekomst willen we ook zakendoen met Brussel en Wallonië, maar daarvoor hebben we eerst medewerkers nodig die vloeiend Frans spreken. Andere redenen waren de interessante groeiemarkt – ze zijn in België nog maar net op internet-telefonie overgestapt – en het feit dat onze provider al in België was gevestigd. Dat laatste is handig voor onze marktkennis.

Ondanks de geografische nabijheid zijn er grote verschillen tussen Nederland en België. Zo zijn er in België geen cijfers beschikbaar over internettelefonie. Daardoor is de Belgische markt lastiger in te schatten. Ook zijn veel Belgen nog huiverig voor internetbellen, net als tien jaar geleden in Nederland het geval was. Daarnaast gaat het zakendoen hier anders. Ongevraagd bedrijven benaderen werkt in België minder goed. Je moet het toch van relaties hebben.’

## Tips

5

**Koude acquisitie werkt niet goed in België. Bouw eerst een relatie op, voor je zakendoet.**

6

**Zakendoen in Brussel en Wallonië kan alleen als je Frans spreekt en verstaat. Zorg daarom voor personeel dat vloeiend Frans spreekt.**

# ‘Zakendoen gaat hier P2P, person-to-person’



Jan Klerken  
Scelta Mushrooms

‘Ons bedrijf is gespecialiseerd in de productie van hoogwaardige eindproducten op basis van gekweekte champignons. In België vind je onze producten in allerlei industriële toepassingen, zoals in de vleeswarenindustrie.’

‘Belgen gebruiken andere en vaak betere grondstoffen. De variatie op de Belgische menukaart is daarom groter dan op de Nederlandse. Er is in België oog voor kwaliteit. Dat komt deels door het ambachtelijke karakter van de voedingshandel. Je hebt hier nog honderden ambachtelijke bedrijven die zich bezighouden met de productie van voeding. Tegelijkertijd is België een moeilijke markt. Zo zijn de zakenrelaties hier anders. Het duurt bijna net zo lang om met een Belg een relatie op te bouwen als met een Japanner. Zodra het vertrouwen er is, houdt de zakenrelatie lang stand. Dat is het voordeel van werken in België: wij houden van continuïteit in onze zakenrelaties. Zaken worden vaak omschreven als B2B of B2C, maar eigenlijk is het P2P, person-to-person. Benader een Belg met hetzelfde respect als hij jou benadert en begin niet met “jij” of voornamen. Blijf beleefd en stel je vragen indirect. Er liggen nog veel kansen in België. Zo is hier de samenwerking tussen de R&D-afdeling van een bedrijf en de universiteiten heel sterk en veel kleinschaliger. Dat heeft als voordeel dat de universiteiten veel intensiever samenwerken met het mkb.’

## Tips

7

**Investeer in een goede vertrouwensband. Zakenrelaties houden dan langer stand.**

8

**Zoek naar samenwerking met universiteiten. Dat biedt kansen voor ondernemers die veel aan Research & Development doen.**

# ‘Zakendoen met Walen? Neem een Waal in dienst’



Ellen Camp  
FrontArt

**‘FrontArt is sinds 2013 actief in de Belgische bouwsector. Hier bied ik nieuwe oplossingen aan voor het renoveren en onderhouden van gebouwen. In plaats van verf gebruik ik duurzame folies in allerlei kleuren voor een facelift van panden, van binnen en buiten.’**

‘Volgens mij heeft de crisis die Nederland heeft overvallen hier minder hard toegeslagen. Een Belg heeft namelijk nog genoeg spaargeld. Verder zie ik hier vooral kansen op de business-to-business-markt. Bedrijven moeten in België meer aandacht aan het onderhoud van hun gebouwen besteden. Een bedrijfsleider wil namelijk dat zijn bedrijf er goed uitziet, want dat is zijn visitekaartje. Vertrouwen winnen van de klant speelt een grote rol bij het succes van mijn bedrijf. Om een Belgische klant te overtuigen, stel ik altijd eerst een test voor. We bekleven dan één kozijn of paneel met folie. Dan kan de klant het zien en voelen. Iemand uit Vlaanderen laat namelijk niet graag het achterste van de tong zien. Zakendoen met Walen gaat weer compleet anders. Wil je echt de Waalse markt op gaan, neem dan een Waal in dienst. Is het vertrouwen gewonnen, dan verloopt het zakendoen met Vlamingen en Walen goed. Als ze iets doen, doen ze het goed en mag het ook wel iets meer kosten.’

## Tips

---

9

**Bouw een netwerk op binnen het Belgische zakenleven. Het is belangrijk dat je niet alleen Nederlandse ondernemers kent.**

10

**Bied een test aan. Dit helpt je de klant te overtuigen.**

# ‘Belgen blijven vaak rustiger, Nederlanders vloeken sneller’



Jacco Oosterhof  
Wijnvoordeel

**‘In 1999 richtte René Tulner de online wijnhandel Wijnvoordeel op. In 2005 nam wijnleverancier Baarsma Wijnvoordeel over. De nieuwe eigenaar bottelt sindsdien flessen voor Wijnvoordeel met een ander etiket dan de flessen voor slijterijen, zodat deze twee verkoopkanalen minder met elkaar concurreren.’**

‘In 2008 zette Wijnvoordeel de stap naar België. We waren toen al actief in Duitsland en Frankrijk en gingen in België op zoek naar een ondernemer met een website, logistiek en een klantenportfolio. Omdat we geen match vonden, besloten we de Belgische markt zoveel mogelijk vanuit Nederland te bedienen. De Belgische markt bleek echter heel anders te zijn dan de Nederlandse. Zo leverde een advertentie in een streekkrant weinig op, terwijl dit in Nederland een beproefde marketingmethode was. Maar door uit te proberen, kom je erachter wat wel en niet werkt. Zo ontdekten we dat de Belgische consument nauwelijks op zoek gaat naar online kortingsacties en dat Belgen liever telefoneren dan chatten. Ook bij boze klanten is er een verschil: Belgen blijven vaak rustig, terwijl Nederlanders sneller vloeken.

Een grote meevaller was dat de zuiderburen meer kennis van wijn hebben dan Nederlanders. Belgen betalen graag voor kwaliteit; voor Nederlanders moet wijn goedkoop en drinkbaar zijn. Er zijn ook verschillen tussen de Belgische gewesten. In Wallonië worden er duurdere wijnen gedronken dan in Vlaanderen, en de grote internationale gemeenschap van Brussel bestelt zeer gevarieerd. Er zijn wat dat betreft drie verschillende werelden in België.’

## Tips

11

**Door uit te proberen, leer je de Belgische markt beter kennen. Online kortingsacties en advertenties in streekkranten slaan minder goed aan.**

12

**Vlaanderen, Wallonië en Brussel zijn drie verschillende werelden. Verdiep je daar goed in.**

# ‘De managementstijl in dit land is meer patriarchaal’



Chris Smit  
Culture Matters

**‘Ik ben gespecialiseerd in intercultureel management en geef workshops, trainingen en lezingen. Nederland en België delen een grens en een taal. Toch zijn er grote culturele verschillen. Een daarvan is de hiërarchie.’**

‘Nederland kent een consultatieve en België een patriarchale managementstijl. De Nederlander laat zijn ondergeschikten los. Doet een Nederlander dat bij een Belg dan werkt dat demotiverend, omdat de baas daarmee geen interesse toont in het werk van de medewerker. Ook hiërarchie speelt een belangrijke rol. De Nederlander kan weggaan met het idee dat alles is afgesproken, maar negen van de tien keer is dat niet waar. Een hogere instantie moet dan nog naar het voorstel kijken. Wij komen samen om er samen uit te komen. Vergaderingen in België bieden eerder een platform aan de baas, zodat deze kan aankondigen wat er is gebeurd en besloten. Er is in België veel formaliteit en dat heeft te maken met onzekerheidsvermijding. Zo zijn er bijvoorbeeld veel handtekeningen nodig om een zakelijke rekening te openen. Formaliteit benadrukt structuur en met structuur heb je controle. Nederlandse ondernemers zetten de snelste stappen vooruit als ze daarin meegaan. Mijn advies: Doe gewoon mee.’

## Tips

---

13

**Doe mee met de Belgische managementstijl. Dan zet je als ondernemer sneller stappen vooruit.**

14

**Weet bij wie de beslissingsbevoegdheid ligt. Dan kom je makkelijker tot afspraken.**

# ‘Boeren zijn hier net zo nuchter’



**Denny de Jong**  
biologisch melkbedrijf Rozenhoven

**‘Ik nam dit melkbedrijf in Vlaams-Brabant van mijn vader over en bouwde het uit tot een onderneming met 110 vrijlopende koeien, goed voor 600.000 liter melk per jaar. Toen mijn vader in 1996 naar België kwam, was er nog geen sprake van een biologische hype. Wij hadden gewoon een andere visie op de natuur. Heel intensief ondernemen was niets voor ons. De stap naar België was daarom logisch, want hier was er nog grond.’**

‘Mijn Belgische collega’s hier zijn net zo nuchter als de Nederlandse boeren, maar wel iets terughoudender. Ik denk dat dat ook geldt voor de banken in België. In Nederland durven ze meer risico te nemen. Er is geen sector in de voedingsbranche die zulke strenge regels kent als de biologische landbouwproductie. De toegevoegde waarde van een Belgische bedrijfsadviseur is daarom groot. De regelgeving is te ingewikkeld voor een koeienman. Het is Europees in grote lijnen, maar in België is de biowetgeving weer strenger dan in Nederland, Duitsland of Frankrijk. De biologische trend zet verder door en de vraag is groot. In Wallonië heb je nog meer grond en minder melkveehouderijen. Als je daar een bedrijf kunt kopen, dan begint het interessant te worden.’

## Tips

---

15

**Wees op de hoogte van regels en wetgeving. Schakel hiervoor hulp in van Belgische adviseurs.**

16

**Laat Wallonië niet links liggen. Het zuiden van België biedt volop kansen aan Nederlandse boeren.**

# ‘Pas je aan als je in België iets wilt bereiken’



**Friso Coppes**  
Bureau Brussels

**‘Ons adviesbureau is gespecialiseerd in European Public Affairs. Je inleven in de Belgische cultuur is een cruciaal element in de slagingskans van een onderneming in België, iets wat Nederlandse ondernemers maar al te vaak vergeten. Wij Nederlanders vinden dat we duidelijk zijn, recht voor zijn raap. Maar een ander vindt dat onopgevoed en onbeschaafd!’**

‘Belgen bestaan niet. Er zijn Vlamingen, Brusselaars, Walen en Duitstaligen. Dus je moet goed opletten. En dat geldt niet alleen voor België, maar voor alle EU-lidstaten. Het gaat erom dat je jezelf meldt en jouw verhaal vertelt. En dan moet je proberen onnodige obstakels te vermijden. Niet conformistisch zijn, maar respect tonen. Kleding voor mannen is bijvoorbeeld iets behoudender in België dan in Nederland: een blauw of grijs pak, wit hemd, das, zwarte schoenen, zwarte sokken. Waarom? Het pak, dat is duidelijk. Wit hemd? Aziaten houden niet zo van streepjes. Een das? Jazeker, maar niet met Mickey Mouse erop. Zwarte schoenen? Dat is de grootste gemene deler. In Italië kan een man heel goed bruine schoenen dragen. In het VK draagt een gentleman nooit bruin, behalve als hij op jacht gaat. Dus wat doe je dan? Je kiest het zekere voor het onzekere en neemt zwarte schoenen, want die passen bij allebei.’

## Tips

---


17

**Leef je goed in de Belgische zakencultuur in. Dit vergroot de kans op succesvol zakendoen.**

18

**Houd rekening met de verschillen. Belgen zijn ook altijd Vlaming, Brusselaar, Waal of Duitstalige.**

usselMexicoStPetersburgParamariboAnkaraRabatBelgradoRabatAtheneHarareNewYorkAntwerpenBuenosBogotáKairoHarareLagosManaguaQu  
amburgLagosColomboMexicoBratislavaLusakaBangkokSarajevoDamasusHoustonBonnAnkaraRabatAtheneHarareLagosManaguaQuitoLonden  
gtonAlgiersAnkaraAbujaChicagoMuscatDakarStockholmKopenhagenCotonouBuenosAiresAddisAbebaLissabonParijsRabatDüsseldorfTokioLuxem  
MontevideoChicagoBagdadPortOfSpainBoekarestLuxemburgDakarHoustonAlmatyDubaiRomeBamakoBelgradoHamburgRomeDarEsSalaamSof  
baiColomboRabatAtheneDublinSydneyKobeBogotáPraagOuagadougouAlgiersKingstonStPetersburgAmmanMilaanMexicoTeheranAbuDhabiFrank  
AmMainBelgradoTorontoAddisAbebaAnkaraSarajevoPortOfSpainAiresStockholmAmsterdamAbebaTripoliLaPazKairoManaguaBagdadLosAngelesK  
nkaraColomboWarschauRomeBernKingstonLissabonBoedapestBoedapestNewYorkMaputoColomboRabatAtheneHarareLagosManaguaQuitoLonden  
oLaPazPraagDubaiWenenCotonouBerlijnLaPazDüsseldorfKampalaTeheranSeoelMontevideoBrasiliaPretoriaAnkaraBomaySofiaTorontoRomeZag  
WashingtonAmmanAtheneLaPazMoskouAlgiersAbidjanParamariboMaputoManillaKinshasaBarcelonaCaracasManaguaBarcelonaLusakaAntwerpen  
PauloBagdadLaPazParijsTorontoBrusselBerlijnPekingMontevideoAbuDhabiTelAvivLondenIstanboelAlmatyBangkokHelsinkiSanJoséParamariboAn  
SaoPauloPretoriaBangkokMilaanBamakoHoustonHarareBrasiliaKairoSarajevoBratislavaWindhoekZagrebBrusselRiyadMoskouAlmatyMaputoKarr  
VancouverSantiagoDeChileTunisManaguaTeheranCotonouTokioTunisHelsinkiBoekarestHamburgKopenhagenStockholmWellingtonMelbourneKope  
genRabatBerlijnAntwerpenSanJoséRomeLuxemburgSofiaHoustonRiyadDüsseldorfAmmanAccraPraagKarachiKairoSarajevoAlgiersAnkaraLondenB  
RojakartaParamariboOttawaMontrealAlgiersMuscatWindhoekRiyadLuandaMadridVaticaanstadWarschauBrasiliaVancouverAntwerpenDakarDar  
ilaamDubaiTripoliMaputoDublinBrusselSanJoséTelAvivMilaanBoedapestLusakaFrankfurtAmMainMelbourneMünchenAtheneDüsseldorfKampalaCa  
rraBamakoIslamabadSofiaLissabonBangkokRomeChicagoAlgiersRiyadhYaoundéRiyadhMuscatKampalaParijsMadridBelgradoBelgradoSarajevoPra  
caapstadMelbourneLaPazTunisMoskouLosAngelesNewDelhiAddisAbebaAntwerpenBrusselWashingtonLusakaWenenHongKongBogotáLuandaRab  
rioWellingtonTokioMoskouAlmatyMilaanHamburgTelAvivMontevideoMaputoAlgiersMilaanMontevideoVancouverAnkaraBarcelonaPraagColomb  
rschauMadridPretoriaBonnAtheneIstanboelWashingtonWellingtonKhartoumBonnLusakaDublinShanghaiWenenJakartaStockholmSanJoséManag  
ewYorkKhartoemAddisAbebaBagdadBrasiliaBelgradoMuscatLuandaSantiagoDeChileLusakaBomayRabatBomayOttawaBratislavaBagdadHavann  
vannaBerlijnHongKongMilaanCanberraHamburgNairobiPraagIslamabadAbuDhabiQuitoTripoliWashingtonDubaiRomeJakartaLimaLondenStockl  
nMoskouNewYorkAddisAbebaNewYorkSingaporeSeoelHongKongFrankfurtAmMainKarachiBratislavaLosAngelesBoekarestAtheneSingaporeAnkara  
slavaTunisLuxemburgZagrebMontrealSofiaSydneySantiagoDeChileLondenDüsseldorfAtheneNewYorkBrusselJakartaKarachiLuxemburgNairobiDar  
laamAntwerpenAddisAbebaRabatSantiagoDeChileHamburgKobeYaoundéAddisAbebaMadridRiyadDüsseldorfTelAvivParijsKobeBogotáPraagKa  
uLaPazHelsinkiPortOfSpainParijsKievBarcelonaAccraZagrebRiyadLosAngelesMilaanDarEsSalaamOsloLuandaNewYorkKhartoemBoedapestAbuDh  
amburgSaoPauloMexicoManillaBangkokMünchenBuenosAiresSarajevoAnkaraStPetersburgShanghaiBagdadJakartaKoealaLoempoerTunisOsloBra  
vaMontrealDhakaKigaliTelAvivIstanboelHongKongChicagoIslamabadKingstonDamasusTunisBogotáKopenhagenWenenCaracasBernKoealaLoem  
rTokioDublinAlmatyNewDelhiAtheneRiyadPortOfSpainBonnShanghaiRiyadhKhartoumZagrebSofiaLagosKobeDublinQuitoLondenPretoriaAlmatyKa  
iAnkaraTokioHavannaBonnBerlijnBuenosAiresLagosShanghaiKopenhagenBagdadHongKongAlmatyMoskouAbuDhabiWenenSanJoséKoeweitWen  
evParijsBuenosAiresMadridKoeweitHarareParijsMoskouPretoriaTripoliMadridDamasusPraagKobeKoealaLoempoerKaapstadLuandaKievLusakaDa  
SalaamMelbourneZagrebParijsHoustonWindhoekParamariboBamakoBonnCotonouOttawaJakartaMuscatColomboManillaOsloNairobiDubaiSaoP  
PretoriaMaputoAmmanBagdadNewDelhiLimaLaPazQuitoBogotáBamakoHamburgAlgiersLuandaKingstonRiyadMoskouLagosManaguaBuenosAi  
ManillaLimaMelbourneMexicoColomboCanberraAbuDhabiMelbourneWenenDarEsSalaamBrasiliaKoeweitParijsJakartaIstanboelTeheranKhartoumA  
ParijsStockholmTorontoNewDelhiQuitoSeoelBangkokWenenLaPazParamariboBoekarestSarajevoKoealaLoempoerBoekarestKingstonAlgiersStocl  
nLosAngelesDubaiSingaporeAnkaraAmmanCanberraBogotáParijsLaPazWenenAccraVaticaanstadPortOfSpainHoustonPretoriaLaPazIstanboelBoedc  
tHamburgVancouverDhakaDubaiBangkokAnkaraAlgiersKhartoumDubaiKobeBrusselMexicoStPetersburgParamariboAnkaraRabatBelgradoRabatA  
eHarareNewYorkAntwerpenBuenosBogotáKairoHarareLagosManaguaQuitoHamburgLagosColomboMexicoBratislavaLusakaBangkokSarajevoDa  
cusHoustonBonnAnkaraBrusselDarEsSalaamKobeSofiaKoealaLoempoerWellingtonAlgiersAnkaraAbujaChicagoMuscatDakarStockholmKopenhag  
tonouBuenosAiresAddisAbebaLissabonParijsRabatDüsseldorfTokioLuxemburgMontevideoChicagoBagdadPortOfSpainBoekarestLuxemburgDakarH  
tonAlmatyDubaiRomeBamakoBelgradoHamburgRomeDarEsSalaamSofiaDubaiColomboRabatAtheneDublinSydneyKobeBogotáPraagOuagadoug  
lgiersKingstonStPetersburgAmmanMilaanMexicoTeheranAbuDhabiFrankfurtAmMainBelgradoTorontoAddisAbebaAnkaraSarajevoPortOfSpainA  
ckholmAmsterdamAbebaTripoliLaPazKairoManaguaBagdadLosAngelesKievAnkaraColomboWarschauRomeBernKingstonLissabonBoedapestBoed  
stNewYorkMaputoColomboNewYorkRiyadBamakoTelAvivKingstonMontevideoLaPazPraagDubaiWenenCotonouBerlijnLaPazDüsseldorfKampala  
anSeoelMontevideoBrasiliaPretoriaAnkaraBomaySofiaTorontoRomeZagrebWashingtonAmmanAtheneLaPazMoskouAlgiersAbidjanParamariboMa  
ManillaKinshasaBarcelonaCaracasManaguaBarcelonaLusakaAntwerpenSaoPauloBagdadLaPazParijsTorontoBrusselBerlijnPekingMontevideoAbuD  
iTelAvivLondenIstanboelAlmatyBangkokHelsinkiSanJoséParamariboAnkaraSaoPauloPretoriaBangkokMilaanBamakoHoustonHarareBrasiliaKai  
jevoBratislavaWindhoekZagrebBrusselRiyadMoskouAlmatyMaputoKarachiVancouverSantiagoDeChileTunisManaguaTeheranCotonouTokioTunisH  
riBoekarestHamburgKopenhagenStockholmWellingtonMelbourneKopenhagenRabatBerlijnAntwerpenSanJoséRomeLuxemburgSofiaHoustonRiy  
seldorfAmmanAccraPraagKarachiKairoSarajevoAlgiersAnkaraLondenBamakoJakartaParamariboOttawaMontrealAlgiersMuscatWindhoekRiyadLuc  
MadridVaticaanstadWarschauBrasiliaVancouverAntwerpenDakarDarEsSalaamDubaiTripoliMaputoDublinBrusselSanJoséTelAvivMilaanBoedapest  
raFrankfurtAmMainMelbourneMünchenAtheneDüsseldorfKampalaCanberraBamakoIslamabadSofiaLissabonBangkokRomeAlgiersRiyadh  
ndéRiyadhMuscatKampalaParijsMadridBelgradoBelgradoSarajevoPraagKaapstadMelbourneLaPazTunisMoskouLosAngelesNewDelhiAddisAbeba  
verpenBrusselWashingtonLusakaWenenHongKongBogotáLuandaRabatTokioWellingtonTokioMoskouAlmatyMilaanHamburgTelAvivMontevideoM  
toAlgiersMilaanMontevideoVancouverAnkaraBarcelonaPraagColomboWarschauMadridPretoriaBonnAtheneIstanboelWashingtonWellingtonKhari  
nBonnLusakaDublinShanghaiWenenJakartaStockholmSanJoséManaguaNewYorkKhartoumAddisAbebaBagdadBrasiliaBelgradoMuscatLuandaSan  
oDeChileLusakaBomayRabatBomayOttawaBratislavaBagdadHavannaHavannaBerlijnHongKongMilaanCanberraHamburgNairobiPraagIslamaba  
uDubaiQuitoTripoliWashingtonDubaiRomeJakartaLimaLondenStockholmMoskouNewYorkAddisAbebaNewYorkSingaporeSeoelHongKongFrankfu  
nMainKarachiBratislavaLosAngelesBoekarestAtheneSingaporeAnkaraBratislavaTunisLuxemburgZagrebMontrealSofiaSydneySantiagoDeChileLon  
DüsseldorfAtheneNewYorkBrusselJakartaKarachiLuxemburgNairobiDarEsSalaamAntwerpenAddisAbebaRabatSantiagoDeChileHamburgKobeYaour  
ddisAbebaMadridBangkokDüsseldorfTelAvivParijsSeoelParamariboCotonouLaPazHelsinkiPortOfSpainParijsKievBarcelonaAccraZagrebRiyadLosAn  
sMilaanDarEsSalaamOsloLuandaNewYorkKhartoumBoedapestAbuDhabiHamburgSaoPauloMexicoManillaBangkokMünchenBuenosAiresSarajevo  
araStPetersburgShanghaiBagdadJakartaKoealaLoempoerTunisOsloBratislavaMontrealDhakaKigaliTelAvivIstanboelHongKongChicagoIslamabadKi  
tonDamasusTunisBogotáKopenhagenWenenCaracasBernKoealaLoempoerTokioDublinAlmatyMoskouAbuDhabiWenenSanJoséKoeweitWenenShangha  
iKhartoumZagrebSofiaLagosKobeDublinQuitoLondenPretoriaAlmatyKarachiAnkaraTokioHavannaBonnBerlijnBuenosAiresLagosShanghaiKopenh  
BagdadHongKongAlmatyMuscatAbuDhabiWenenSanJoséKoeweitWenenKievParijsBuenosAiresMadridKoeweitHarareParijsMoskouPretoriaTripoli  
ridDamasusPraagKobeKoealaLoempoerKaapstadLuandaKievLusakaDarEsSalaamMelbourneZagrebParijsHoustonWindhoekParamariboBamako  
nCotonouOttawaJakartaMuscatColomboManillaOsloNairobiDubaiSaoPauloPretoriaMaputoAmmanBagdadNewDelhiLimaLaPazQuitoBogotáBa  
oHamburgAlgiersLuandaKingstonRiyadMoskouLagosManaguaBuenosAiresManillaLaPazMelbourneMexicoColomboCanberraAbuDhabiMelbourne  
enDarEsSalaamBrasiliaKoeweitParijsJakartaIstanboelTeheranKhartoumAbujaParijsStockholmTorontoNewDelhiQuitoSeoelBangkokWenenLaPazP  
nairobiBoekarestSarajevoKoealaLoempoerBoekarestKingstonAlgiersStockholmLosAngelesDubaiSingaporeAnkaraAmmanCanberraBogotáParijsL  
WenenAccraVaticaanstadPortOfSpainHoustonPretoriaLaPazIstanboelBoedapestHamburgVancouverDhakaDubaiBangkokAnkaraAlgiersKhartoumD  
iKobeBrusselMexicoStPetersburgParamariboAnkaraRabatBelgradoRabatAtheneHarareNewYorkAntwerpenBuenosBogotáKairoHarareLagosManag  
uitoHamburgLagosColomboMexicoBratislavaLusakaBangkokSarajevoDamasusHoustonBonnAnkaraRabatAtheneHarareLagosManaguaQuitoLonden  
WellingtonAlgiersAnkaraAbujaChicagoMuscatDakarStockholmKopenhagenCotonouBuenosAiresAddisAbebaLissabonParijsRabatDüsseldorfTokioL  
nburgMontevideoChicagoBagdadPortOfSpainBoekarestLuxemburgDakarHoustonAlmatyDubaiRomeBamakoBelgradoHamburgRomeDarEsSalaam  
iaDubaiColomboRabatAtheneDublinSydneyKobeBogotáPraagOuagadougouAlgiersKingstonStPetersburgAmmanMilaanMexicoTeheranAbuDhabi  
rFrankfurtAmMainBelgradoTorontoAddisAbebaAnkaraSarajevoPortOfSpainAiresStockholmAmsterdamAbebaTripoliLaPazKairoManaguaBagdadLosAng  
KievAnkaraColomboWarschauRomeBernKingstonLissabonBoedapestBoedapestNewYorkMaputoColomboRabatAtheneHarareLagosManaguaQuitoLonden  
videolaPazPraagDubaiWenenCotonouBerlijnLaPazDüsseldorfKampalaTeheranSeoelMontevideoBrasiliaPretoriaAnkaraBomaySofiaTorontoRomeZ  
ebWashingtonAmmanAtheneLaPazMoskouAlgiersAbidjanParamariboMaputoManillaKinshasaBarcelonaCaracasManaguaBarcelonaLusakaAntwerpe  
SaoPauloBagdadLaPazParijsTorontoBrusselBerlijnPekingMontevideoAbuDhabiTelAvivLondenIstanboelAlmatyBangkokHelsinkiSanJoséParamaribo  
araSaoPauloPretoriaBangkokMilaanBamakoHoustonHarareBrasiliaKairoSarajevoBratislavaWindhoekZagrebBrusselRiyadMoskouAlmatyMaputoK  
rchiVancouverSantiagoDeChileTunisManaguaTeheranCotonouTokioTunisHelsinkiBoekarestHamburgKopenhagenStockholmWellingtonMelbourneK  
nhagenRabatBerlijnAntwerpenSanJoséRomeLuxemburgSofiaHoustonRiyadDüsseldorfAmmanAccraPraagKarachiKairoSarajevoAlgiersAnkaraLonde  
maRojakartaParamariboOttawaMontrealAlgiersMuscatWindhoekRiyadLuandaMadridVaticaanstadWarschauBrasiliaVancouverAntwerpenDakarD



Deze brochure is een uitgave van:

**Ambassade van het Koninkrijk der Nederlanden**

Economisch Cluster

Kortenberglaan 4-10

1040 Brussel

T +32 (0)2 679 17 26

E [bru-ea@minbuza.nl](mailto:bru-ea@minbuza.nl)

<http://belgie.nlabassade.org>

© januari 2017 | Ministerie van Buitenlandse Zaken