



Exporteren naar Koeweit

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

1.	Algemene informatie	3
2.	Bijkomende indicatoren	4
	Economische indicatoren	4
	Sociale en milieu-indicatoren	4
	Vrijhandelsovereenkomsten.....	4
3.	Ter plaatse: een stappenplan	5
	Markttoegang en eerste contacten	5
	Exporteren	5
	Interessante markten voor een eerste export.....	6
4.	Ondernemingsklimaat	7
5.	Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	8
	Onze contacten ter plaatse	8
	Belangrijke adressen.....	8
	Nuttige websites om je in te verdiepen.....	8



1. Algemene informatie

- **Oliebeleid:** Doordat Koeweit sterk afhankelijk is van de olie-export, heeft elke beslissing over de olieproductie of -prijs een aanzienlijke invloed op de overheidsinkomsten en de economische stabiliteit van het land.
- **Politieke stabiliteit:** Interne politieke stabiliteit is cruciaal om een klimaat te handhaven dat bevorderlijk is voor bedrijven en investeringen, wat niet het geval is in Koeweit. De macht van de emir om het parlement om welke reden dan ook te ontbinden zet de politieke stabiliteit op de helling. De recentste ontbinding van het parlement dateert van februari 2024, terwijl het pas in juni 2023 was gekozen na een andere ontbinding eerder dat jaar. Het land kende 4 verkiezingen in 4 jaar, terwijl de ambtstermijn van een minister 4 jaar zou moeten duren.
- **Buitenlands beleid:** Koeweit is lid van verschillende organisaties, zoals de Verenigde Naties, de Arabische Liga, de Organisatie van Olie-exporterende Landen, de Samenwerkingsraad van de Arabische Golfstaten en de Organisatie van Islamitische Samenwerking. Door zijn betrokkenheid bij deze verschillende organisaties onderhoudt Koeweit goede diplomatieke relaties met andere landen over de hele wereld, in het bijzonder met belangrijke wereldspelers zoals China en de Verenigde Staten, wat een positief effect heeft op het vertrouwen van toekomstige investeerders en op de kapitaalstromen.
- **Fiscaal beleid:** Met het project Kuwait Vision 2035 wil de Koeweitse regering investeren in andere sectoren dan de oliesector om economisch onafhankelijk te worden van deze sector. Een van de ambities van de regering is dan ook om buitenlandse investeringen aan te trekken in andere economieën dan olie.
- **Voedselzekerheid:** De coronapandemie zette de regering van Koeweit aan het denken over de afhankelijkheid van de export van voedsel (ze importeren 95% van hun voedselbehoefte). Om dit te verhelpen, werd besloten om het voedselzekerheidssysteem te verbeteren door te investeren in een duurzaam economisch landbouwproject. Op de lange termijn zou deze beslissing een grote impact moeten hebben op de economische situatie van het land.
- **Economische diversiteit:** Naast buitenlandse investeringen wil Kuwait Vision 2035 de economische en industriële productie stimuleren en optimaliseren. Deze visie is gebaseerd op de bijdrage van de privésector als een belangrijke pijler.
- **Hervormingsgezindheid:** Corruptie is een groot probleem binnen de Koeweitse overheid. Maar de intrede van de nieuwe emir kan de zaken veranderen, want in zijn eerste toespraak als emir benadrukte hij zijn vastberadenheid om corruptie te bestrijden en zo tot een effectief bestuur te komen.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)

- [Handelsbelemmeringen](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Markttoegang en eerste contacten

- **Voorkeur voor face-to-face meetings:** In de Koeweitse cultuur zijn persoonlijke relaties essentieel in het zakendoen. Een face-to-face meeting toont betrokkenheid en respect voor de zakenpartner. Het wordt daarom aanbevolen om persoonlijk af te spreken om zakelijke banden aan te knopen en te versterken.
- **Respect voor de Koeweitse cultuur en tradities:** Tijdens zakelijke interacties is het cruciaal om de lokale cultuur en tradities te respecteren. Dit betekent dat gevoelige onderwerpen zoals politiek of religie het beste worden vermeden en dat je beleefd alle aangeboden drankjes aanneemt, omdat dit zo hoort volgens de traditie van de gastvrijheid. Met deze gebaren toon je respect en bereidheid om te integreren in de plaatselijke cultuur.
- **Langdurige meetings zijn gebaat bij ijsbrekers:** In Koeweit zijn zakelijke meetings vaak lang en gedetailleerd. Om deze meetings vlot te laten verlopen, is het handig om ijsbrekers te hebben, zoals culturele anekdotes of luchtige onderwerpen. Dit creëert een ontspannen sfeer en komt vruchtbare onderhandelingen ten goede.
- **Taalbarrière en voorkeur voor Arabisch:** Hoewel Engels veel gebruikt wordt in het bedrijfsleven, kunnen er gevallen zijn waarin sommige gesprekspartners zich liever in het Arabisch uitdrukken. Om deze taalbarrière te overwinnen, is het handig om een tolk of vertaalde documenten te hebben. Dit toont je bereidheid om effectief te communiceren en je respect voor de lokale taal en cultuur.
- **Verzoek om exclusiviteit:** Door de complexiteit van de administratieve procedures in Koeweit vragen lokale bedrijven vaak om exclusiviteit bij het afsluiten van commerciële contracten. Dit doen ze om een uniek product of unieke dienst op de markt te garanderen. Het is belangrijk om tijdens onderhandelingen rekening te houden met dit verzoek en een compromis te vinden dat gunstig is voor alle betrokken partijen.



Exporteren

Betalingen: De meest voorkomende betaalmethode is de kredietbrief.

Documenten: De algemene documentatieprocedures vereisen dat alle commerciële zendingen vergezeld gaan van een handelsfactuur, certificaat van oorsprong, paklijst en luchtvrachtbrief.

Bedrijfsvormen: De meeste bedrijven vallen in de categorieën algemene handelaren, conglomeraten en groepen.

Steun en subsidies: Agentschap voor Buitenlandse Handel.

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.



Interessante markten voor een eerste export

Voeding en dranken: Gezien zijn beperkte bronnen importeert Koeweit importeert een groot deel van zijn voedsel en dranken. Er is veel vraag naar voedselproducten van hoge kwaliteit, zoals bioproducten of speciale voedingsmiddelen.

Cosmetica en huidverzorging: Koeweitse consumenten hechten veel belang aan hun uiterlijk en besteden veel geld aan hoogwaardige schoonheidsproducten. Kwaliteitsvolle cosmetica, huidverzorgingsproducten en parfums zijn daarom erg populair op deze markt.

Gezondheid en fitness: Door de groeiende aandacht voor gezondheid en welzijn is er veel vraag naar gezondheids- en fitnessapparatuur. Fitnessapparatuur, producten voor persoonlijke verzorging en innovatieve medische apparaten kunnen hun weg vinden naar deze markt.

Vakbeurzen:

6-11 mei 2024: [Kuwait Build](#)

22-27 mei 2024: [Internationale Goud- en Juwelenbeurs](#)

6-7 juni 2024: [Kuwait Medica](#)

10-15 december 2024: [Mirzaam Expo](#)

14-16 januari 2025: [HORECA Kuwait](#)



4. Ondernemingsklimaat

Werkweek: In Koeweit is een werkweek van zondag tot donderdag de norm.

Werktijden: Meestal van 9.00 tot 17.00 uur, met een lunchpauze.

Dresscode: Vrouwen vermijden het beste korte jurken of rokjes, shorts en diepe decolletés. In een professionele context wordt over het algemeen de voorkeur gegeven aan formele, conservatieve kleding.

Feestdagen: De belangrijkste feestdagen zijn de nationale feestdag op 25 februari en Bevrijdingsdag op 26 februari. De data voor Eid Al-Fitr (Suikerfeest) en Eid Al-Adha (Offerfeest) variëren elk jaar; deze feesten kunnen tot 3 dagen duren.

Communicatie: In de Koeweitse bedrijfscultuur wordt een formele en respectvolle communicatie op prijs gesteld. Het is belangrijk om de juiste titels te gebruiken in zakelijke interacties, en beleefdheid en hoffelijkheid worden hoog in het vaandel gedragen.

Hiërarchie: Koeweitse bedrijven kennen vaak een sterke hiërarchische structuur, met de nadruk op respect voor superieuren en besluitvorming door degenen in machtsposities.

Religie: Koeweit is een islamitisch land en religie speelt een centrale rol in het dagelijks leven en ook in zakelijke praktijken. Het is belangrijk om religieuze tradities en gebruiken te respecteren tijdens professionele interacties.

Meetings: Worden vaak zorgvuldig en in de puntjes georganiseerd. Het is raadzaam om op tijd te komen en op een zinvolle manier bij te dragen aan de gesprekken.

Taal: Arabisch is de officiële taal van Koeweit, maar Engels wordt veel gebruikt in het bedrijfsleven. Het is handig om een basiskennis Arabisch te hebben om zakelijke interacties te vergemakkelijken.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Onze contacten ter plaatse

De Algemeen Gedelegeerden van het BHG en de Lokale Vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



Laurence Heyblom

Kuwait - Bahrain - Qatar

Embassy of Belgium
PO Box 3280
Safat 13033
Kuwait

+488 69 25 94

kuwait@hub.brussels

T: +965 2537 6053

Belangrijke adressen

Anbassade van België: Bayan, Block 13, Street 4, Villa 8

Nuttige websites om je in te verdiepen

<u>Online overheidsdiensten van Koeweit</u>
