

## TIPS OM ZAKEN TE DOEN MET QATAREZEN

1. Kom met een volledig uitgewerkt aanbod en bied een kant-en-klare oplossing aan. "Qatarezen zijn belust op Europese knowhow. Leg de nadruk op kwaliteit, veiligheid, ernst, flexibiliteit. Weet hen te verleiden met twee of maximaal drie producten."
2. Besteed veel aandacht aan het menselijke contact. Qatarezen hebben daar nood aan. "Ze werken weinig met e-mails. Telefoon een paar keer en laat stalen afleveren voor u hen gaat opzoeken. Krijgt u wel e-mails, dan mag u ervan uitgaan dat uw contactpersoon echt in uw product geïnteresseerd is."
3. Toon belangstelling voor hun cultuur en hun godsdienst. "Praat bij een eerste ontmoeting over het product, maar ook over de familie. Neem deel aan gesprekken die niet louter zakelijk zijn." Als u kunt zeggen dat u getrouwd bent, kinderen hebt, in een god gelooft en praktiserend bent, maakt u een goede beurt. Probeer een hartelijke samenwerking tot stand te brengen.
4. Onderscheid u van de concurrentie. Uw Chinese concurrent biedt sowieso betere prijzen aan. "Maar Qatarezen komen daarvan terug en kiezen weer voor kwaliteitsproducten. Belgische producten hebben overal ter wereld een goede reputatie. Pak uit met het label 'Made in Belgium'." Hebt u een luxeproduct of een gloednieuwe service, zet het exclusieve karakter ervan dan in de verf. "Geef hen het gevoel dat ze erdoor in aanzien zullen stijgen."
5. Blijf kalm als er niet meteen een bestelling komt. "Als je die ons-kent-onsmarkt niet kent, kom je er niet in. Ook als ze vastbesloten zijn met u in zee te gaan, duurt het nog een paar maanden voor ze in actie schieten. Aarzel niet om te bellen. Let op het kleinste teken van interesse."
6. Ga regelmatig bij hen langs en reis één keer per jaar naar Qatar. "Neem geregeld contact op. Niet alleen om over de business te praten, maar vooral om te horen hoe ze het maken. Nodigen zij u uit, dan betalen ze ook. Bied niet meteen een geschenk aan. Gaat u bij een distributeur op bezoek nadat hij een paar bestellingen heeft geplaatst, neem dan (niet-alcoholische) pralines mee, geen bloemen. Ook een ingekaderde foto van u beiden, terwijl u elkaar de hand schudt, is een prima idee."
7. Bepaal zelf uw betalingsvoorwaarden. "Een kmo zal niet willen verkopen zolang het geld niet op de rekening staat. Ga zitten en praat. Onderhandel: voorafbetaling, kredietbrief, betaling op 30 of 60 dagen of aan het einde van de maand. Laat voelen dat ze het pleit gewonnen hebben."
8. Kies voor een jaarlijks verlengbaar exclusiviteitscontract, afhankelijk van de jaarprestaties. "Maak geregeld samen een stand van zaken op. Zo voorkomt u onaangename verrassingen aan het einde van het jaar."

om het de buitenlanders makkelijker te maken. Zo nam de regering in 2000 een wet aan die de regelgeving voor buitenlands kapitaal eenvoudiger maakt. In 2010 maakte een wet het bovendien mogelijk dat buitenlanders voortaan de enige aandeelhouder kunnen zijn van een bedrijf in sectoren als informatietechnologie, consultancy, cultuur, sport of distributie. Op voorwaarde dat ze hun businessplan volgen en een meerwaarde betekenen, zo niet kunnen ze maximaal 49 procent van de aandelen bezitten.

De overheid nam ook stimulerende maatregelen om buitenlands kapitaal aan te trekken. François-Xavier Depireux somt er enkele op: "Er worden terreinen, machines of grondstoffen ter beschikking gesteld en aantrekkelijke huurprijzen aangeboden, de bank voor industriële ontwikkeling staat leningen tegen gunstige rentevoeten toe en er is een vrijstelling van douanerechten."

Het Wetenschaps- en Technologiepark van Qatar is tot belastingvrije zone verklaard. "Elk bedrijf dat zich binnen een bepaalde perimenter vestigt, geniet

fiscale vrijstellingen", zegt Depireux. "In die zone mogen bedrijven voor 100 procent in buitenlandse handen zijn. Bovendien vloeien het kapitaal en de winst integraal terug naar het land van de investeerder. Een belastingvrije industriestad is in aanbouw."

### Kansen liggen voor het rapen

Dat alles gecombineerd met een stabiele politieke omgeving, de kwaliteit van de infrastructuur en een lage bedrijfsbelasting — met 10 procent zowat de laagste ter wereld — maakte dat de investeringen in Qatar de jongste jaren hand over hand zijn toegenomen.

"Belgische bouwbedrijven, ingenieursbureaus, baggeraars en energiebedrijven zijn al sterk aanwezig in de regio. Ze staan goed aangeschreven in de Perzische Golf, en vooral in Qatar", weet Depireux.

En Qatar biedt nog opportuniteiten. Dat de Belgische en de Qatarese koninklijke familie goede relaties onderhouden, is een extra, niet te verwaarlozen troef. Qatar investeert ook zeer sterk in de ont-



**FRANÇOIS-XAVIER DEPIREUX**  
"Pak uit met het label Made in Belgium."

wikkeling van zijn hoger onderwijs. Onze universitaire kenniscentra hebben de kans daar een rol in te spelen. Het is aan hen om die kans te grijpen. De regionale ministers werken eraan. Qatar toont veel belangstelling voor nieuwe Belgische specialiteiten en technologieën. Voor innovatieve start-ups met een meerwaarde, uit welk domein dan ook, liggen de kansen voor het rapen." ©