

Exporteren naar Israël



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.....	7
4.	Ondernemingsklimaat	8
5.	Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	9
	Onze contacten ter plaatse	9
	Belangrijke adressen.....	9
	Nuttige websites om je in te verdiepen.....	9



1. Algemene informatie

- Sinds 7 oktober 2023 voert Israël oorlog in Gaza en is het ook in het noorden en oosten in conflict met Libanon en Iran. Ook op de Westelijke Jordaanoever is de situatie erg gespannen, met een sterke aanwezigheid van het Israëlische leger.
- Deze situatie kan nog enkele maanden duren.
- Ondanks de oorlog heeft de Israëlische economie bewezen zeer veerkrachtig te zijn; de economische activiteiten zijn bijna zoals normaal.
- Het bbp van Israël zal dit jaar naar verwachting met 1,5 tot 2% groeien en volgend jaar met meer dan 5%.
- De inflatie zal naar verwachting tussen de 1 en 3% blijven, wat de officiële doelstelling is.
- Internationale conferenties en beurzen vinden nog steeds plaats, zij het op kleinere schaal.
- Zakendoen met Israël is ondanks de situatie nog steeds mogelijk en Israëlische bedrijven zijn zelfs meer dan ooit op zoek naar internationale samenwerkingen.
- Israël probeert de invoer van buitenlandse goederen te stimuleren met nieuwe wetten in de hoop de kosten van levensonderhoud, die erg hoog zijn in Israël, te verlagen. De regelgeving is ook aangepast onder het motto: "wat goed is voor Europa is goed voor Israël". De meeste producten die voldoen aan de Europese regelgeving kunnen Israël nu binnenkomen zonder aanvullende certificeringen.
- Vliegen naar Tel Aviv is momenteel ingewikkelder dan voor de oorlog, maar naar verwachting zullen de meeste maatschappijen hun vluchten naar Tel Aviv na de zomer hervatten, zeker als het conflict de-escalereert. Voor de oorlog hadden zowel Brussels Airlines als Ryanair rechtstreekse vluchten van België naar Tel Aviv.



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

- Israël is een ontwikkeld land met handelspraktijken die vergelijkbaar zijn met die in het Westen. Het consumentengedrag is verwesterd, zoals blijkt uit de verscheidenheid aan buitenlandse producten op de lokale markt.
- Belgische of Europese burgers hebben geen visum nodig om Israël binnen te komen.
- Product- en bedrijfspresentaties worden het beste in het Engels gehouden. De overgrote meerderheid van de bevolking verstaat en spreekt Engels.
- Het is aanbevolen om een lokaal contact te zoeken: een importeur, agent of distributeur, afhankelijk van het product.
- Voor bepaalde sectoren zoals voeding, farmaceutica of medische apparatuur is een lokale importeur verplicht.
- In sommige gevallen is directe verkoop mogelijk.
- Gezien de kleine omvang van het land wordt vaak exclusiviteit gevraagd door lokale vertegenwoordigers van buitenlandse bedrijven.
- De Israëlische markt staat open voor invoer en is zeer concurrerend. Er komen steeds meer producten uit het Verre Oosten vanwege de lagere prijzen. De Israëlische koper staat echter zeer open voor zogenaamde "westerse" producten, op voorwaarde dat ze tegen een aantrekkelijke prijs worden aangeboden.
- Om door te dringen op de Israëlische markt moet je heel geduldig zijn en soms lagere prijzen hanteren.
- Bezoek het land, ga ter plaatse prospecteren. Menselijk contact is heel belangrijk in Israël. Door de beperkte grootte van het land is meer dan één meeting per dag mogelijk. Reizen per trein en/of taxi is gemakkelijk en goedkoop. Israëli's stellen het op prijs als buitenlandse zakenlieden zich willen verplaatsen.



Exporteren

Contracten

- In Israël wordt geen onderscheid gemaakt tussen burgerlijk recht en handelsrecht: er is één gemeenschappelijk recht van toepassing op alle contracten, ongeacht hun aard.
- De relatie met een agent of distributeur moet zo duidelijk mogelijk worden gedefinieerd en het is cruciaal om rekening te houden met de juridische implicaties. Het is aanbevolen om advies te vragen aan een advocaat die beslagen is in Israëlisch recht.
- Let in het bijzonder op de antitrustwetgeving, die kan leiden tot strafrechtelijke sancties en overeenkomsten onuitvoerbaar kan maken.

- Om een relatie voor onbepaalde tijd met een agent of distributeur te beëindigen is een opzegtermijn vereist. De duur varieert afhankelijk van de omstandigheden en de wil van de partijen.

Betalingen / Verkoop / Facturatie

- Er is een btw-registratiedrempel voor buitenlandse bedrijven die belastbare goederen of diensten leveren in Israël. Deze is momenteel vastgesteld op een jaarlijkse omzet van NIS 93.003 – berekend op kalenderbasis. Buitenlandse bedrijven die deze limiet overschrijden, moeten zich onmiddellijk registreren en een lokale btw-agent aanstellen. Deze partij is hoofdelijk aansprakelijk voor de btw-rapportage en -betalingen van de belastingbetaler – vergelijkbaar met een fiscaal vertegenwoordiger in Europa.
- Doe geen marketingbetalingen vooraf aan je distributeur zonder verkoopgarantie, dit is in het verleden in Israël gebruikt als oplichterij.

Ondernemingsvormen

In Israël gaat de oprichting van rechtspersonen opmerkelijk snel. Over het algemeen behandelt de advocaat alle administratieve taken met betrekking tot de bevoegde autoriteiten. Het is niet nodig om een beroep te doen op een notaris.

Vennootschap met beperkte aansprakelijkheid

Dit type bedrijf komt het meest voor in Israël en kan worden vergeleken met een nv of een bv. De vennootschap kan privaat of publiek zijn. In beide gevallen is er geen minimaal gestort kapitaal vereist, maar wel maatschappelijk kapitaal. Het is vergelijkbaar met Angelsaksische advocatenkantoren.

Private limited company (besloten vennootschap):

Tussen 1 en 50 aandeelhouders en één directeur.

Beperkingen op de overdracht van bedrijfsaandelen. Niet publiek.

Dit is het equivalent van de Belgische bv. Door zijn flexibiliteit is deze formule bijzonder geschikt voor kmo's.

Public limited company (naamloze vennootschap):

Ten minste 7 aandeelhouders, zonder bovengrens.

Deze nv's zijn genoteerd aan de Tel Aviv Stock Exchange.

Partnerschap

Minstens 2, maximaal 20 leden.

Er zijn vennootschappen onder firma met hoofdelijke aansprakelijkheid van de vennoten, en commanditaire vennootschappen waarbij ten minste één vennoot onbeperkt aansprakelijk moet zijn.

Joint venture

De joint venture is een contractuele overeenkomst van associatieve aard, geen rechtsvorm. Het betreft een samenwerking tussen bedrijven uit verschillende landen.



Coöperatieve

Elke lid van de coöperatieve heeft een beperkte aansprakelijkheid volgens het bedrag dat in de statuten van het bedrijf staat, met een maximum van 20% van het aandelenkapitaal. Deze bedrijfsvorm is ongebruikelijk en wordt voornamelijk gebruikt in de landbouw en het openbaar vervoer.

Organisatie zonder winstoogmerk

Deze moeten geregistreerd worden in het register van non-profitorganisaties.

Steun en subsidies

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

Interessante markten voor een eerste export

Medische apparatuur, biotech en farma

Israël heeft ziekenhuizen en gezondheidszorg van een zeer hoog niveau, en in die sector is vraag naar geavanceerde oplossingen.

Hightech

Israël is een van de meest geavanceerde hightech ecosystemen ter wereld. Het is een prioriteitsmarkt als je op zoek bent naar technologische samenwerkingen, technologieën om je bedrijf een boost te geven of om diensten of producten te verkopen aan techbedrijven.

Voeding

Ondanks de koosjere regelgeving is Israël door de stijgende koopkracht en kosten van levensonderhoud een interessante markt voor bepaalde landbouw- en voedselproducten.

Infrastructuur

Israël bouwt nieuw openbaar vervoer, wegen, energie-infrastructuur enzovoort met de hulp van vele buitenlandse bedrijven.

Hierbij merken we op dat we alleen export en samenwerkingen ondersteunen voor projecten die zich binnen de groene lijn van 1967 bevinden.

Beurskalender: <https://10times.com/israel/tradeshows>



4. Ondernemingsklimaat

Etiquette

Afspraken worden vaak spontaan gemaakt en hoewel stiptheid over het algemeen niet de sterkste kant is van Israëli's, wordt het wel enigszins gerespecteerd voor zakelijke meetings.

In Israël spreken mensen elkaar snel aan met hun voornaam (het Hebreeuws kent, net als het Engels, geen formele aanspreekvormen). Dit wijst dus geenszins op een gebrek aan respect. De dresscode is vrij informeel, vooral in de zomer, die erg warm en vochtig is.



Hoe pak je je eerste zakelijke afspraak aan?

De zakelijke context is professioneel en westers. Israëlische zakenmannen komen goed voorbereid naar businessmeetings. Israëli's hebben soms de neiging om recht voor de raap te zijn, zonder gedoe. Dit kan ietwat agressief overkomen bij Europeanen, die over het algemeen meer gereserveerd zijn. Je hoeft dit dus niet persoonlijk op te vatten tijdens zakelijke interacties. Israëli's zijn gepassioneerd en expressief, maar ook nieuwsgierig.

Onderhandelen

Israëli's zijn uitstekende onderhandelaars. Bereid je voor op harde maar vriendelijke onderhandelingen. Aarzel niet om je conclusies op papier te zetten. Israëli's willen de onderhandelingen soms onmiddellijk afronden. Dit is geen teken van zwakte en wil niet zeggen dat ze wanhopig een deal willen sluiten, maar heeft eerder te maken met een andere tijdsperceptie. Door de complexe politieke situatie is de toekomst onzeker, en Israëli's wekken soms de indruk dat ze alles meteen willen! Afspraken kunnen op korte termijn worden gemaakt. Israëli's houden van onderhandelen. Wees niet beledigd als men je een ogenschijnlijk belachelijk aanbod doet.

Werktijden

De werkweek begint op zondag en eindigt op donderdagnamiddag. De werkuren zijn vergelijkbaar met die in Europa, maar Israëli's werken langer (42 uur per week).

5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Onze contacten ter plaatse

De Algemeen Afgevaardigden van het BHG en de 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.

Belangrijke adressen

Ambassade van België in Israël

<https://israel.diplomatie.belgium.be/nl/ambassade-en-consulaten/ambassade-tel-aviv>

Abba Hillel Street, 12/a Sason Hoogi Tower
5250606 Ramat Gan

Consulaat-generaal van België (Jeruzalem)

<https://jerusalem.diplomatie.belgium.be/nl/consulaat-generaal-jeruzalem>

5, Baibars Street, Sheikh Jarrah 9711769
Jerusalem

Federatie van Israëlische Kamers van Koophandel

<https://www.chamber.org.il/en/>

84 Hahashmonaim Steet, 67132 Tel Aviv

Manufacturers Association of Israel

<https://eng.industry.org.il/>

Hamerd Street 29 straat Tel Aviv p.o box
50022 6150001 Tel Aviv

Nuttige websites om je in te verdiepen

<https://finder.startupnationcentral.org/>

https://www.gov.il/en/departments/topics/customs_israel_tax_authority/govil-landing-page

Matthieu Labeau

Israel - Palestinian Territories

Embassy of Belgium
Sason Hogi Tower
Abba Hillel Street 12/A
5250606 Ramat Gan
Israel

+972 3 613 81 62
+972 54 714 97 90

telaviv@hub.brussels

Israel Innovation Authority

<https://innovationisrael.org.il>

Technology Park, Derech Agudat Sport,
Ha'poel 2 Jerusalem 9695102

Israel Advanced Technology Industries

<http://www.iati.co.il/>

Medinat HaYehudim 89 Building E, 11th floor
P.O. Box 12591

4676672 Hertzliya Pituach

Start Up Nation Central

<https://www.startupnationcentral.org/>

28 Lilienblum St., Tel Aviv, Israel



