

Exporteren naar Turkije



Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Politiek.....	3
Economie.....	3
Overige: Juridisch.....	4
2. Bijkomende indicatoren.....	5
Economische indicatoren.....	5
Sociale en milieu-indicatoren.....	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	6
Eerste contacten.....	6
Exporteren.....	6
Interessante markten voor een eerste export.....	7
4. Ondernemingsklimaat.....	8
Communicatie.....	8
Kleding.....	8
Hoe bereid je een bezoek voor?.....	8
Onderhandelen.....	8
Wanneer vallen de feestdagen?.....	8
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	9
Belangrijke adressen.....	9
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	9



1. Algemene informatie

Politiek

- In mei 2023 werd president Recep Tayyip Erdogan herkozen voor een derde termijn van vijf jaar. Hij besliste om een meer conventioneel economisch beleid te voeren en zal in zijn economisch en zijn buitenlands beleid wellicht opnieuw meer toenadering zoeken tot het Westen. Hij kondigde ook de start aan van de "Eeuw van Turkije", een uitgebreid strategisch plan om het land boven het hedendaagse beschavingsniveau te tillen.
- De belangrijkste oppositiepartij CHP (Republikeinse Volkspartij) behield de controle over de belangrijke steden en boekte elders enorme winst. De CHP controleert nu de vijf grootste steden van Turkije (Istanbul, Ankara, Izmir, Antalya en Bursa) die meer dan een derde van de Turkse bevolking (85 miljoen mensen) en 60% van het bbp van het land vertegenwoordigen. Door deze grote verkiezingszege zal de oppositiepartij een invloedrijke stem hebben in het economische debat.
- Hoewel de betrekkingen tussen de EU en Turkije de afgelopen jaren zijn verslechterd, werkt de EU op een gefaseerde, evenredige en omkeerbare manier samen met Turkije om de samenwerking te verbeteren op een aantal gebieden van gemeenschappelijk belang, met name handel, klimaatverandering, gezondheid, landbouw, onderzoek en innovatie en migratie.
- Turkije sluit zich niet bij de EU-maatregelen en sancties tegen Rusland.

Economie

- In 2024 zal de Turkse economie naar verwachting opnieuw een moeilijke periode doormaken als gevolg van de vertraging van de wereldeconomie en onzekerheden in het binnenlands beleid. De stappen die de nieuwe Turkse regering zal nemen om deze uitdagingen het hoofd te bieden, zijn cruciaal voor de toekomst van de economie van het land.
- Turkije is een van de snelst groeiende economieën ter wereld en staat geregistreerd als de 18e grootste economie ter wereld.
- De Turkse economie groeide in 2023 met 4,5%. Maar volgens het Internationaal Monetair Fonds (IMF) en de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) zal de groei in 2024 naar verwachting vertragen tot 2,9%, wat uitdagingen met zich meebrengt op het vlak van de macro-economische stabiliteit.
- In 2023 overschreed het bbp van Turkije voor het eerst de grens van 1,1 biljoen USD, terwijl het bbp per hoofd van de bevolking een historisch hoogtepunt bereikte van 13.110 USD.
- In 2023 bereikte de export van Turkije een recordhoogte van 255,8 miljard USD, een stijging van 0,6% ten opzichte van het voorgaande jaar. De import daalde met 0,5% ten opzichte van het voorgaande jaar tot 361,8 miljard dollar in 2023.
- In 2022 en 2023 was de hoge inflatie van meer dan 60% een ernstig probleem. Het zal de komende 3 tot 4 jaar een probleem blijven voor Turkije, voordat de inflatie daalt tot onder de 10%.
- Turkse bedrijven zijn zwaar getroffen door de waardedaling van de lira. De Turkse munt heeft de afgelopen vijf jaar 80% van zijn waarde ten opzichte van de dollar verloren, waardoor de kosten van de buitenlandse schuld stegen en de koopkracht van de Turkse consumenten afnam. Analisten voorspellen dat de Turkse lira in 2024 verder zal verzwakken.
- In 2024 zal de werkloosheid in Turkije naar verwachting meer dan 15% bedragen, wat een negatieve invloed zal hebben op het welzijn van huishoudens. De stijgende werkloosheid zal naar verwachting een nog groter negatief effect hebben, aangezien er geen toename van de arbeidsparticipatie wordt verwacht.



- Integendeel: het land heeft zijn handels- en economische betrekkingen met Rusland aanzienlijk uitgebreid sinds Rusland begin 2022 een grootschalige invasie uitvoerde. Toch is de Turkse export naar Rusland begin 2024 sterk gedaald, wat erop wijst dat de Amerikaanse beperkingen op de handel in goederen die Moskou gebruikt voor zijn oorlog hun vruchten beginnen af te werpen.

Overige: Juridisch

- Het institutionele en regelgevende klimaat blijft kwetsbaar, vooral wat betreft de voorspelbaarheid, transparantie en implementatie van regelgeving.
- De uitdagingen met betrekking tot de rechtsstaat zullen naar verwachting aanhouden in 2024, waardoor het voor de Turkse economie steeds moeilijker wordt om buitenlandse investeringen aan te trekken.

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

- Turkije heeft een eigen, uniek bedrijfsklimaat. Goederen of diensten verkopen aan deze markt vereist zorgvuldige planning, voorbereiding en strategische stappen. Net als bij elke andere markt en bedrijfsomgeving moet je deze eerst grondig onderzoeken en nagaan of er vraag is naar je producten/diensten en of je business winstgevend kan zijn.
- Het is cruciaal om de juiste strategie en het meest efficiënte verkoopkanaal te kiezen. De opportuniteiten en uitdagingen verschillen naargelang je opteert voor verkoop via een agent of distributeur, voor e-commerce of voor het oprichten van een bedrijf in het land.

Eerste contacten

Prospecteren

- Turkije is een groot land dat een brug slaat tussen Europa en Azië. Begin in de eerste plaats met het verkennen van de drie grote steden Istanbul, Ankara en Izmir.
- Sluit je aan bij een handelsmissie georganiseerd door hub.brussels. Dit biedt een unieke kans om belangrijke contacten te leggen met Turkse bedrijven, overheidsfunctionarissen en Belgische bedrijven die al actief zijn in het land.
- Zoek niet naar excuses. Reizen naar Turkije is eenvoudig. Er zijn dagelijks een tiental vluchten van/naar België en de vliegtijd is ongeveer 3 uur.
- Profiteer van de geografische ligging van Turkije. Turkije ligt op twee verschillende continenten en biedt toegang tot een bevolking van 1 miljard consumenten en tot een markt met een waarde van meer dan 20 biljoen dollar, waaronder die van de Balkan, het Midden-Oosten, de Kaukasus en Centraal-Azië.
- Houd de wisselkoers TL/EUR en de inflatie nauwlettend in de gaten. Deze factoren hebben een directe invloed op je business.
- Overweeg lokale ondersteuning voor je zakelijke meetings. Het inhuren van een vertaler/tolk of een chauffeur is niet zo duur en bezorgt je minder stress.
- Probeer in de mate van het mogelijke om de gebouwen van je prospect of potentiële zakenpartner te bezoeken. Het is beter om iets één keer te zien dan er duizend keer over te horen ...
- Check de commerciële informatie die je krijgt met hub.brussels. Dit is volledig gratis!
- Houd in gedachten dat het opbouwen – en behouden – van vertrouwen belangrijker is dan winst op korte termijn.
- De douaneregels van Turkije kunnen complex zijn. Werk samen met experts die goed op de hoogte zijn van de Turkse import/exportwetgeving om het papierwerk efficiënt af te handelen.

Exporteren

Bedrijfsvormen in Turkije

Ondernemers kunnen kiezen uit verschillende rechtsvormen naargelang hun zakelijke behoeften. Tot de meest voorkomende en voordelige vennootschapsvormen in Turkije behoren de naamloze vennootschap (A.Ş.), de besloten vennootschap (Ltd. Şti.) en op partnerschap gebaseerde entiteiten zoals commanditaire en collectieve vennootschappen.



- Naamloze vennootschap (A.Ş.): geschikt voor grote investeringen en corporate ventures.
- Besloten vennootschap (Ltd. Şti.): de keuze bij uitstek voor kmo's vanwege de relatief eenvoudige opzet, werking en beperkte aansprakelijkheid voor de oprichters.
- Commanditaire en collectieve vennootschappen: komen minder vaak voor, maar kunnen geschikt zijn voor specifieke scenario's, met name voor professionele diensten en familiebedrijven die op zoek zijn naar eenvoudige en traditionele partnerschappen.

Bank- en valutaregulering

- Volgens de Turkse bankwet mogen depositonemende banken om het even welke financiële activiteit ontplooiën, waaronder het aantrekken van deposito's, leningen aan bedrijven en consumenten, valutatransacties, kapitaalmarktactiviteiten en effectenhandel. De grote commerciële banken hebben doorgaans landelijke kantorennetwerken en bieden een volledig assortiment bankdiensten, terwijl de kleinere commerciële banken zich richten op wholesale banking.
- Geld in Turkse lira of een vreemde valuta kan via Turkse banken vrij naar het buitenland worden overgeboekt. Turkse banken moeten overschrijvingen van meer dan USD 50.000 (of het equivalent daarvan) binnen 30 dagen na de overschrijving melden bij de Centrale Bank.

Steun en subsidies

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

Interessante markten voor een eerste export

- Turkije is een land vol opportuniteiten voor Brusselse bedrijven. Er is een grote vraag naar innovatieve goederen en diensten in vrijwel alle sectoren.
- Tech & Services: informatie- en communicatietechnologieën, innovatieve diensten en oplossingen voor handel en distributie (RetailTech), financiële diensten (FinTech), opleiding en onderwijs (EdTech).
- Biowetenschappen - biotech - hoogwaardige medische apparatuur en ook farma, met een toenemende vraag naar voedingssupplementen, probiotica, vitamines.
- Culturele en creatieve industrieën: groeiende mogelijkheden door de snelle ontwikkeling van de nationale en internationale culturele en creatieve scènes in Turkije.
- Voedingssector: er is nog steeds een sterke vraag naar (nieuwe) kwaliteitsvolle (geïmporteerde) voedingsproducten. Belgische producten genieten een uitstekende reputatie in Turkije.



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- Het wordt zeer op prijs gesteld als je de moeite neemt om een aantal veelgebruikte begroetingen te leren.
- Veel Turken verstaan wat Engels en soms ook Frans.
- Voor een snelle respons kun je mensen het beste bellen of whatsappen indien mogelijk.

Kleding

- De zakelijke kleding is conservatief, met donkere pakken voor mannen en pakken voor vrouwen.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- Lees over de duizend jaar oude geschiedenis van Turkije voordat je erheen reist.
- Toon respect voor de culturele waarden. Het is belangrijk om de Turkse cultuur en de lokale businessetiquette te begrijpen en te respecteren. Dit zal je zeker helpen om vertrouwen en een samenwerking op lange termijn op te bouwen.
- Toon respect voor geloofsovertuigingen en religieuze praktijken.

Onderhandelen

- Maak tijd voor sociale conversatie alvorens het over zaken te hebben. Het wordt onbeleefd gevonden als je iemand opjaagt om tot het doel van de meeting te komen.
- Tijdens meetings wordt volop Turkse thee en koffie geserveerd. Weiger de versnaperingen niet die over het algemeen worden aangeboden.
- Houd oogcontact tijdens een gesprek; dit straalt aandacht en oprechtheid uit.
- Turken nemen buitenlandse zakelijke bezoekers vaak mee uit lunchen of dineren. Het is onbeleefd om een vriendelijke uitnodiging af te slaan. Als je uit eten gaat, bied dan nooit aan om de rekening te delen, maar nodig hen op je beurt uit.
- In de Turkse zakencultuur is het geven van kleine geschenken een traditioneel gebruik. Belgische pralines worden sterk op prijs gesteld.

Wanneer vallen de feestdagen?

- Vermijd het plannen van meetings tijdens de ramadan of de Turkse zomervakantie (juli/augustus).



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

De Algemeen afgevaardigden 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.



Stefano Missir di Lusignano

Turkey (Istanbul)

Consulate General of Belgium
Gümüssuyu İnönü Cad
Bosfor Apt - No.33 Daire 7
34 437 Beyoglu / Istanbul
Turkey

+90 212 249 27 99

+90 212 249 28 26

istanbul@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van België

Vista 312 Office Building
Eskişehir Yolu, 2176. Cadde N °: 9, Floor:
10-11

Söğütözü 06530 Çankaya - Ankara

T. : +90 312 544 30 58 (9.00 tot 12.30 uur
en 13.30 tot 16.00 uur)

ankara@diplobel.fed.be

Consulaat van België

Sıraselviler Caddesi, 39

34433 Taksim İstanbul

T: +90 212 243 20 68 T: +90 212 243 33
01 T: +90 212 243 33 00

Istanbul@diplobel.fed.be

istanbul.visa@diplobel.fed.be

Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel in Turkije

Esentepe Mah, Buyukdere CD. No:175
Ferko Signature B4 The Assembly,
34394 Şişli- İstanbul

T: +90 544 445 56 05

www.turc-belge.org info@turc-belge.org

Nuttige websites om je in te verdiepen

Voeg hier belangrijke links naar websites toe. Dit kunnen interessante databanken zijn, overheidswebsites voor bedrijven, handelsagentschappen, datasites voor economische analyse

Presidentschap van de Republiek Turkije / T.C. Cumhurbaşkanlığı: www.tccb.gov.tr

DEİK (Raad voor economische buitenlandse betrekkingen): www.deik.org.tr

YASED (Vereniging van buitenlandse investeringen): www.yased.org.tr

TÜSİAD (Vereniging van Turkse zakenlieden): www.tusiad.org.tr

MÜSİAD (Vereniging van industriëlen en zelfstandigen): www.musiad.org.tr

TİM (Verbond van Turkse exporteurs): www.tim.org.tr

TÜRKONFED Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu / Turkish Enterprise and Business Confederation: www.turkonfed.org



TİSK (Turkse confederatie van werkgeversorganisaties): www.tisk.org.tr
TÜGİAD (Vereniging van jonge Turkse ondernemers): www.tugiad.org.tr
TOBB Union of Chambers and Commodity Exchanges of Türkiye / Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği: www.tobb.org.tr
Kamer van Koophandel van İstanbul / İstanbul Ticaret Odası (İTO): www.ito.org.tr
Kamer van Industrie van İstanbul / İstanbul Sanayi Odası (İSO): www.iso.org.tr
Centrale bank / Merkez Bankası : www.tcmb.gov.tr
CNR Expo (İstanbul) : www.cnrexpo.com
TÜYAP (İstanbul) : www.tuyap.com.tr
Beurzen en salons in Turkije / Turkije'de Fuar ve Salonlar:
<http://www.tobb.org.tr/FuarlarMudurlugu/Sayfalar/Eng/AnaSayfa.php>
Hürriyet Daily News (Turks dagblad in het Engels / günlük İngilizce yayınlanan gazete):
www.hurriyetaailynews.com
Daily Sabah (Turks dagblad in het Engels / günlük İngilizce yayınlanan gazete):
www.dailysabah.com

