

# SNELWIJZER INTERNATIONAAL



## MALEISIË

### In deze snelwijzer:

- Economisch
- Douaneregels
- Partners
- Taal
- Zakelijk protocol
- Communicatie
- Eten en drinken
- Relatiegeschenken

### Economisch

Voor België was Maleisië in 2018 de 52<sup>e</sup> klant en de 44<sup>e</sup> leverancier.



€ 585 803 370

Vlaamse totaalexport  
goederen naar Maleisië



€ 866 268 577

Vlaamse totaalimport  
goederen vanuit Maleisië

Meer informatie kan je ook hier vinden:

- Een **uitgebreide landenstudie** over Maleisië is terug te vinden [op de website van Buitenlandse Handel](#).
- **Economische informatie** op de [website van de Aziatische Ontwikkelingsbank](#).
- **Economische statistieken** over Maleisië in het [CIA World Fact Book](#).
- De **Bank Negara Malaysia** publiceert jaarlijks een rapport met indicatoren en informatie over de economische ontwikkeling van het land.
- Informatie over handel met Maleisië op de website van de [Europese Commissie](#).

### Douaneregels

Maleisië is voor wat de Europese Unie betreft een **Derde Land** waarmee er **geen vrijhandelsovereenkomst** bestaat.

Informatie over de **importformaliteiten in Maleisië** kan worden opgezocht in de [Market Access Database](#). Je vindt hier onder andere informatie over certificering, registratie, verpakkingsvoorschriften, etikettering en geneesmiddelenregistratie, exportdocumenten, tijdelijke invoer, vergunningen, invoerverboden, normen en standaarden, eventuele pre-shipment-inspecties, [handelsbelemmeringen](#), [sanitaire en fytosanitaire maatregelen](#).

Om optimaal van deze database te kunnen gebruikmaken, moet je de **goederencode** van jouw product volgens het

# MALEISIË

**Geharmoniseerd Systeem** (GS of HS in het Engels) kennen. Die geharmoniseerde omschrijving en codering van de tariefnomenclatuur is een internationaal gestandaardiseerd systeem om namen en nummers van de te verhandelen producten te classificeren. Ken je de goederencode niet, dan kan je die opzoeken via [de website van Douane en Accijnzen](#).

Maleisië maakt deel uit van de **Wereld Douane Organisatie** waardoor dit land dezelfde zescijferige GS-codes hanteert als de Europese Unie. Het heeft ook de **ATA-Overeenkomst** gesloten.

**Invoerrechten en andere belastingen** bij invoer in Maleisië kunnen worden opgezocht via de Market Access Database via de rubriek [Tariffs and Rules of Origins](#).

Voor **nationale normen en accreditatie** kan men bij [het Department of Standards Malaysia](#) terecht.

Maleisië heeft de **agentenwetgeving** ondergebracht in de [Companies Act 1965](#) (revised 1973).

## Partners

Om zaken te doen met Maleisië werk je best samen met een **lokale partner**. De plaatselijke vertegenwoordiger [van Flanders Investment and Trade](#) kan je hierbij helpen.

## Taal

Het **Maleis** is de officiële taal. Dit wordt doorgaans "Bahasa Melayu" genoemd. Ook wordt er **Tamil, Mandarijns, Minnanhua** (Fujianees or Hokkien) en **Kantonees** gesproken. Hoogopgeleide mensen spreken **Engels** en dit is doorgaans de handelstaal.

## Zakelijk protocol

- **Wees stipt op tijd** (15 min. voor aanvang is ideaal in Azië). De kans dat jouw Maleisische gesprekspartner te laat is, is vrij groot. Maleisische zakenmensen met een Chinese

achtergrond zijn meestal wel punctueel.

- Verwacht op je eerste ontmoeting geen diepgaande zakelijke besprekingen. **Geduld** is, zoals altijd in dat stuk van Azië, zeer belangrijk.
- De kans is groot dat je Maleisische gesprekspartner persoonlijke vragen stelt (bv. Over hobby's, interesses en zelfs familie). **Business is personal** in dat stuk van de wereld. Men doet geen zaken met vreemden.
- **Kledij** in Maleisië is belangrijk. Mannen dragen bij voorkeur een donker gekleed kostuum met hemd en das. Vrouwen houden het best sober en bedekt. Bij een ontmoeting met vrome moslims is het aangewezen om een hoofddoek te dragen.
- Breng zeker **naamkaartjes** mee en laat ze drukken in **twee talen** (Maleisisch / Engels).
- Hou er rekening mee dat zakelijke overeenkomsten en zelfs getekende **contracten altijd opnieuw bespreekbaar** zijn. Dit is heel gebruikelijk in Azië.
- De **bedrijfscultuur** in Maleisië is zeer **hiërarchisch**. Toon dus zeker respect aan mensen die in het bedrijf een hoge rang bekleden.

---

Toon zeker respect aan mensen die in het bedrijf een hoge rang bekleden.

## Communicatie

- **Spreek personen aan met hun titel en achternaam**. Hou er rekening mee dat Maleisiërs vaak geen achternaam hebben. Ze gebruiken de voornaam van hun vader en voegen die aan hun achternaam toe met het bijvoegsel "bin" (zoon van) of "binti" (dochter van). Het is ook niet ongebruikelijk om de voornaam te gebruiken met de aanspreking "Mister" of "Missus". Diezelfde regel geldt voor de **mensen met Indiase achtergrond**. De aanspreking met "Mister" of "Missus" gevolgd door de voornaam is oké. Gesprekspartners van **Chinese afkomst** kunnen aangesproken worden met hun functietitel, Mister of Missus gevolgd door de familienaam.

# MALEISIË

- Wanneer de **titel** van de gesprekspartner bekend is dan moet men die zeker gebruiken. Dat kan "Doctor" zijn of bijvoorbeeld "Haji" (iemand die op pelgrimstocht naar Mekka geweest is).
- Sommige **Maleisische dames** geven geen **handdruk** aan heren. Wanneer je als bezoeker op het bedrijf ontvangen wordt door een dame dan is het best om een afwachtende houding aan te nemen. Enkel wanneer de dame het initiatief neemt en de hand uitreikt is het gepast om deze te schudden. Wanneer dat niet het geval is dan kan je een lichte buiging maken met je hand op de borst (aan de linkerkant waar het hart zit). Met zakenlieden van **Chinese afkomst** mag je lichtjes de hand schudden. Ook met Chinese dames maar altijd wachten tot zij het initiatief neemt. Voor de begroeting van zakenlieden van **Indiase afkomst** volstaat een hoofdknik en een glimlach maar ook een handdruk is sociaal aanvaard. In het geval van Indiase dames, wacht het initiatief af.
- Gebruik altijd je **rechterhand** om dingen aan te nemen of door te geven, de linkerhand wordt als onrein beschouwd. Met de vinger wijzen wordt als onbeleefd beschouwd, wijzen gaat met de duim.
- Mocht je bij een zakenpartner **thuis uitgenodigd** worden, doe dan steeds de **schoenen uit** bij het betreden van de woning.
- Geef nooit kritiek en toon **zo weinig mogelijk emotie**. Het uiten van boosheid wordt als onbeschoft ervaren.

- Vermijd het woord "neen" en gebruik zoveel mogelijk de uitdrukking "**I will try**".
- Hou altijd een **korte stilte** aan voor het beantwoorden van een vraag. Dit is beleefd en toont aan dat men de vraag zeer ernstig neemt.

## Eten en drinken

Na een belangrijke zakenbespreking volgt meestal een lunch of diner. Aangezien Maleisië **Islamitisch** is, zal men geen varkensvlees geserveerd krijgen. Rijst of noedels maken wel altijd deel uit van het voedsel. Hou er rekening mee dat Maleisisch voedsel tamelijk **gekruid tot zeer pikant** kan zijn.

## Relatiegeschenken

- Geef nooit geschenken aan **overheidsmensen**. Dit kan gepercipieerd worden als corruptie.
- Aan zakenmensen uit de **private sector** kan men wel geschenken geven maar hou het eenvoudig, goedkoop en *halal*. Geef niets waar een moslim aanstoot aan kan geven (bv. alcohol).
- De **verpakking** van het geschenk is best in rood- of goudkleurig papier (of een combinatie van beide kleuren) en de kleuren wit, zwart of donkerblauw worden best vermeden.

Contactpersoon:

### Koen De Ridder

Adviseur internationaal ondernemen

[koen.deridder@unizo.be](mailto:koen.deridder@unizo.be)

[internationaal@unizo.be](mailto:internationaal@unizo.be)

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

[unizo.be](http://unizo.be)

Partners in internationaal ondernemen



liantis

Met de steun van

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



EFRO  
EUROPEES FONDS  
VOOR REGIONALE  
ONTWIKKELING

