

SNELWIJZER INTERNATIONAAL


VIETNAM

In deze snelwijzer:

- Economisch
- Douaneregels
- Partners
- Taal
- Zakelijke bijeenkomsten
- Eten en drinken
- Relatiegeschenken

Economisch

In 2018 was Vietnam voor de Belgische industrie de 54^e klant en de 29^e leverancier wereldwijd.



€ 497 168 927

Vlaamse totaaluitvoer van goederen naar Vietnam



€ 2 200 958 024

Vlaamse totaalimport van goederen uit Vietnam

Chemische producten en machines blijken de voornaamste exportproducten te zijn van de EU naar Vietnam, bij invoer komen uit Vietnam voornamelijk **schoenen en textiel**.

Meer informatie:

- **Landenstudies over Vietnam** kunnen worden geraadpleegd op de [website van Buitenlandse Handel](#).
- **Economische informatie** op de website van de [Aziatische Ontwikkelingsbank](#).
- **Informatie over de Europese handel** met Vietnam kan u vinden op de website van de [Europese commissie](#).
- **Interessante statistieken** kan je vinden op de website van de [Verenigde Naties](#).
- **Voor informatie over de Vlaamse uitvoer** kan je terecht op de website van [Flanders Investment & Trade](#).

Douaneregels

Vietnam wordt door de EU aangemerkt als een **ontwikkelingsland**. Ze behoort hierbij tot de algemene regeling en dus niet tot de minst ontwikkelde landen (SPGL-afgekort).

De meeste **goederen van oorsprong uit Vietnam** kunnen bij invoer in de EU genieten van verminderde rechten (66% van de tarieflijnen), andere producten kunnen worden ingevoerd met vrijstelling.

Als **bewijs om de oorsprong Vietnam** zijn sinds 1/1/2020 enkel nog attesten van oorsprong aanvaardbaar en is er een verplichte

VIETNAM

registratie in het [REX-systeem](#) vanaf een waarde van € 6000.

Tussen de EU en Vietnam zijn er vergevorderde **onderhandelingen over een bilateraal vrijhandelsakkoord**, dit is in een finale fase.

Stand van zaken:

- Oktober 2018: onderhandelingen afgerond
- 25 juni 2019: beslissing voor ondertekening in Raad (Belgische verklaring toegevoegd)
- Ratificatie door de lidstaten nog nodig voor IPA
- Inhoud:
 - Eliminatie van 99% van de tarieven
 - Regelgevende barrières verminderen
 - Bescherming van geografische indicaties
 - Markttoegang voor diensten, investeringen en openbare aanbestedingen
 - Handel en duurzame ontwikkeling
 - ICS (cf. IPA)

Informatie over de **importformaliteiten** in Vietnam kan worden opgezocht in de [Market Access Database](#). In de **Market Access Database** vind je ook informatie over producteisen (zoals certificering, registratie, verpakkingsvoorschriften, etikettering en geneesmiddelenregistratie), exportdocumenten, tijdelijke invoer, vergunningen, invoerverboden, normen en standaarden, eventuele pre-shipment-inspecties, [handelsbelemmeringen](#), [sanitaire en fytosanitaire maatregelen en rechten bij invoer](#).

Het **importtarief van Vietnam** staat ook [online](#).

Vietnam maakt deel uit van de **Wereld Douane Organisatie** waardoor dit land dezelfde zescijferige GS-codes hanteert dan de Europese Unie.

Vietnam heeft noch de TIR-Overeenkomst, noch de ATA-Overeenkomst gesloten.

Een belangrijke landengroepering waartoe Vietnam behoort is de **ASEAN** (*Association of Southeast Asian Nations*, Associatie van Zuidoost-Aziatische Naties), een organisatie ter bevordering van economische, culturele en politieke samenwerking. Andere landen die hiervan deel uitmaken zijn Brunei, Cambodja, Indonesië, Laos, Maleisië, Myanmar, de Filipijnen, Thailand en Singapore.

Partners

Om zaken te doen met Vietnam moet je gebruik maken van een **lokale partner**. Hiervoor kan je beroep doen op de diensten van **Flanders Investment & Trade** die in Vietnam een [plaatselijke vertegenwoordiging](#) hebben.

Taal

De officiële taal is het **Vietnamees Engels** begint ingeburgerd te raken maar het is aangewezen dat je gebruik maakt van een tolk. Het is altijd goed dat je een paar woorden Vietnamees leert (begroetingen bijvoorbeeld) want dat wordt enorm gewaardeerd. *Xin chào* (sien tjaaw) betekent "hallo".

Zakelijke bijeenkomsten

- Laat de eerste ontmoeting altijd doorgaan op het kantoor van de Vietnamese partner.
- **Kom altijd op tijd** (15 min. voor de aanvang). Te laat komen betekent gezichtsverlies.
- **Maak nooit een onaangekondigd bezoek.** Idealiter word je geïntroduceerd door een vriend of een persoonlijke relatie, maar dit kan bv. ook door Flanders Investment & Trade. Het is aangeraden om op voorhand de agenda van de meeting te bezorgen aan de Vietnamese partij.
- Vietnamezen zijn niet responsief wanneer het aankomt op e-mails. Gebruik zoveel mogelijk de telefoon.
- Als begroeting en als afscheid geef je een **handdruk met een lichte buiging** van het hoofd.
- Draag **verzorgde kledij**. Mannen dragen idealiter een simpel gekleed pak in een donkere kleur met een wit hemd. Dames kleden zich best conservatief (geklede witte blouse met een rok tot aan de knieën of een broek).
- Breng zeker **naamkaartjes** mee (in het Engels en Vietnamese). Geef en ontvang de naamkaartjes met beide handen. Lees aandachtig het naamkaartje van de Vietnamese tegenpartij. Geef je kaartje eerst aan de oudste of aan de hoogste in rang. De Vietnamese bedrijfscultuur is zeer **hiërarchisch**. Hou er ook rekening mee dat op een Vietnamese naamkaartje altijd eerst de familienaam vermeld staat, dan de middelste naam en tenslotte als laatste de voornaam.
- De eerste ontmoeting is in de eerste plaats om elkaar te leren kennen. De kans dat de Vietnamese tegenpartij **persoonlijke vragen** stelt over je familie is heel normaal. Een Vietnamese doet geen zaken met iemand die hij niet kent. Hou er rekening mee dat je meerdere ontmoetingen nodig zal hebben vooraleer een deal kan afgesloten worden.

- **Zorg dat jouw documentatie (brochures...) in het Vietnamees vertaald is.** Hou er rekening mee dat er soms **lange stiltes** plaatsvinden tijdens zakelijke ontmoetingen. Dit wil zeggen dat je Vietnamese tegenhanger nadenkt over jouw voorstel of dat hij het niet eens is. Onderbreek nooit die stille momenten want dit wordt als onbeleefd ervaren. Tijdens ontmoetingen wordt er door de Vietnamese tegenpartij veel aandacht en tijd besteed aan het doorlopen van uw documentatie.
- Zoals vaak in Azië wordt **"neen" vermeden** en "ja" betekent niet altijd een akkoord, het is eerder een bevestiging dat men je begrijpt.
- Net als in China is gezichtsverlies iets wat men in Vietnam ten allen tijde moet vermijden. **Toon dus nooit emoties en word nooit kwaad.** Blijf minzaam glimlachen. Geef nooit kritiek in het openbaar. Bij individuele ontmoetingen met iemand die je al goed kent, kan je wel omfloerste kritiek geven maar vermom het als een beleefde suggestie of advies.
- Zoals reeds eerder vermeld is de Vietnamese bedrijfscultuur **zeer hiërarchisch**. De baas neemt de beslissingen. Van mensen onder de baas wordt geen initiatief verwacht.
- **Mondelinge afspraken zijn bindend** voor Vietnamezen. Probeer daarom geen beloftes te doen waar je later eventueel op moet terugkomen.
- **Vietnamees nieuwjaar** (Tết Nguyên Đán) valt meestal in januari of februari. Het feest duurt drie dagen. In die periode worden geen afspraken gemaakt.

De Vietnamese bedrijfscultuur is zeer hiërarchisch. De baas neemt de beslissingen.

VIETNAM

Eten en drinken

- De kans is zeer groot dat jouw Vietnamese zakenpartner je zal uitnodigen voor een **lunch of avondmaal**. Ga in het restaurant nooit zitten voor de gastheer je een plaats toegewezen heeft. Wacht altijd om te eten voor de gastheer het teken gegeven heeft. Wanneer je een schaal voedsel doorgeeft altijd beide handen gebruiken en geeft nooit iets door boven het hoofd van iemand die neerzit. Het hoofd is heilig (daarom mag je ook nooit het hoofd van een kind of een volwassene aanraken. Eet altijd je bord leeg en proef van alle gerechten. Het is onbeleefd niet te eten wat er is opgediend.
- De Vietnamese keuken is een **Aziatische keuken** waarbij rijst, noedels en soep de belangrijkste basis vormen. Kruiden als munt, steranijs, citroengras, munt, Thaise basilicum en Vietnamese koriander zijn de smaakmakers. Phở is het meest gegeten gerecht. Dit is noedelsoep met kip of vis en groeten. Bij elk gerecht is het gebruikelijk dat hier gestoomde rijst bij wordt geserveerd.
- Wanneer je **drank aangeboden** wordt (water, thee...) dan moet je dit zeker met graagte aanvaarden.

Relatiegeschenken

- **Kleine bedrijfsgeschenken** worden gewaardeerd. Niets overdadigs of duur. Met een goede doos pralines doe je niets verkeerd.
- Gebruik bij voorkeur **verpakkingspapier** in de kleuren rood of goud (dit symboliseert geluk). Vermijd blauw en zwart.
- Een Vietnamees zal uit beleefdheid het geschenk niet in het bijzijn van de gever openen.

Kleine bedrijfsgeschenken worden gewaardeerd. Niets overdadigs of duur.

Contactpersoon:

Koen De Ridder

Adviseur internationaal ondernemen

koen.deridder@unizo.be

internationaal@unizo.be

Willebroekkaai 37, 1000 Brussel

unizo.be

Partners in internationaal ondernemen



Met de steun van

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN



EFRO
EUROPEES FONDS
VOOR REGIONALE
ONTWIKKELING

