



invest-export.brussels 



Update: November 2015

Israël

Sectoren met groot potentieel Marktbenadering Aanbevelingen

Economisch en handelsattaché
Gino NALE

Contact:

belgianexports@bezegint.net

telaviv@brusselsinvestexport.com

<https://sites.google.com/site/exporterenisrael>

<https://sites.google.com/site/exporterenpalestine>

00 972 3 613 81 62



Sectoren met groot potentieel

Gezondheidsindustrie en medisch materiaal

Israël heeft een gezondheidssysteem dat garant staat voor een universele dekking van de hele bevolking via vier ziekenfondsen en een netwerk van ziekenhuizen en klinieken. De Europese markt van medisch materiaal en farmaceutische producten biedt heel wat kansen voor Europese exporteurs. In 2011 bedroeg de totale import van medisch materiaal en farmaceutische producten 2,2 miljard dollar, waarvan 1,35 miljard voor medicijnen en 850 miljoen voor materiaal, waaronder wegwerpmateriaal, medische verbruiksgoederen, reagentia, beademingsapparatuur, revalidatieapparatuur, laboratoriummateriaal en tandheelkundig materiaal.

De Israëliëse ziekenhuizen zijn goed uitgerust, maar overbezet, en ze moeten een groot deel van hun materiaal vervangen.

Door een verhoogde sensibilisering voor preventieve geneeskunde heeft de markt zich in 2011 kunnen openstellen voor geavanceerde diagnoseprocedures. Dat vertaalde zich in een stijging van de import van diagnoseproducten met 15% tussen 2010 en 2011.

De bevolking van Israël groeit gestaag en de levensverwachting behoort tot de hoogste van de OESO.

Er is dan ook vraag naar vernieuwende technologieën, met name intelligente implantaten, medische beeldvorming, cardiologische apparatuur, benodigdheden voor plastische chirurgie, tandheelkundige instrumenten, apparatuur en technologieën voor pijnbeheersing en fysiotherapie enz.

Om extra inkomsten te genereren bieden de Israëliëse ziekenhuizen privébehandelingen aan. De private markt domineert de sector van de tandheelkundige zorg, de laseroogheelkunde en de plastische chirurgie. Het medische toerisme vormt een niche die meer en meer aan belang wint. Het

medische toerisme en de private gezondheidszorg moeten de fondsen aanleveren voor de modernisering van de ziekenhuizen.

Energiesector

Gas

In de territoriale wateren van Israël zijn omvangrijke gasbellen ontdekt. Daardoor zal het land in de toekomst onafhankelijk kunnen zijn wat betreft de eigen energiebehoefte en een deel van die gas kunnen exporteren. Israël wil graag een elektriciteitssector ontwikkelen die gebaseerd is op gas. Er zijn verschillende licenties uitgegeven aan onafhankelijke energieproducenten (Independent Power Providers), zoals Dorad Energy, OPC Rotem en Dalia Power Energies. Israël wil het aandeel van die IPP's in de elektriciteitsproductie opvoeren tot 20%.

Elektriciteit

Israel Electric Corporation Ltd. is een van de grootste industriële ondernemingen in Israël, met een capaciteit van meer dan 13.250 MW. De groep bezit, onderhoudt en beheert 17 centrales, het nationale transmissiesysteem en de distributiesystemen.

IEC is een technologische grootmacht met projecten die aan de striktste internationale normen voldoen. In de afgelopen jaren was de groep betrokken bij projecten voor groene energie in het buitenland. Het heeft een windmolenpark gebouwd dat honderden MW genereert, meer bepaald in de landen van de Balkan. Wat conventionele energie betreft, onderzoekt IEC de mogelijkheid om wereldwijd centrales op te richten en te vervangen.

De technologieafdeling heeft elektrische centrales gepland en ontworpen, alsook schakelstations en onderstations. De bouwafdeling houdt zich bezig met het beheer van de kracht en de bouw van de centrales, schakelstations en onderstations.

Het investeringsplan van IEC voor 2013-2017 omvat grote aanbestedingen voor de upgrade en het onderhoud van zijn systemen voor generatie, transmissie, transformatie en distributie. IEC is van plan om een bijkomend steenkolencentrale te bouwen in Ashkelon in 2018-19. Bedrijven die graag willen deelnemen aan aanbestedingen moeten zich inschrijven bij IEC.

Hernieuwbare energie

In 2009 heeft de Israëlische regering zich ten doel gesteld om tegen 2020 10% van de energiebehoefte van het land te produceren via hernieuwbare energie, dat is 2,760 MW. In 2013 was de hernieuwbare energie echter nog maar goed voor amper iets meer dan 200 MW, oftewel minder dan een percent van de elektriciteitsproductie.

Ondanks die interne achterstand telt Israël tal van bedrijven op het gebied van technologieën voor hernieuwbare energie. De meeste daarvan zijn vooral actief in de export. Een tweejaarlijkse conferentie in Eilat, de Renewable Energy Conference, is een goede gelegenheid om technologische innovaties voor te stellen en de nodige contacten te leggen in de privé- en publieke sector.

Intelligente transportsystemen

Dankzij de vernieuwingen op het gebied van intelligente transportsystemen (Intelligent Transportations Systems of ITS) zou Israël op termijn over een computergestuurd transportsysteem moeten beschikken, wat een verbetering zal zijn voor alle aspecten van het transport. In 2010 heeft Israël de US-norm ingevoerd voor zijn ITS-architectuur; het zal een tiental jaar duren voordat die in het hele land volledig is toegepast. De uitgaven die zijn gepland voor de investeringen in de transportinfrastructuur zouden moeten oplopen tot 16 miljard dollar voor de periode 2008-2015, waarvan een aanzienlijk deel is bestemd voor de aanleg van nieuwe wegen.

In deze sector liggen kansen voor het grijpen op het gebied van hardware (camera's, elektronische wegmarkering, detectoren enz.) en software.

Elektronische componenten

Israël is een grote importeur van elektronische componenten. De meeste componenten zijn geïntegreerd in diverse soorten systemen of subsystemen om vervolgens te worden geëxporteerd. In 2012 was de Israëlische export van elektronica goed voor USD 1.6 miljard. Hoewel de Verenigde Staten en Europa twee van de grootste leveranciers zijn (ruim 40% elk), winnen de Aziatische ondernemingen terrein. Verschillende multinationals (o.a. Applied Materials, General Electric, HP, IBM, Intel, Microsoft, National Semiconductor en Vishay) hebben R&D-centra in Israël om te kunnen profiteren van de technische expertise van het land.

Israël is onophoudelijk op zoek naar nieuwe technologieën en nieuwe componenten die de technische kwaliteiten van hun producten kunnen verbeteren. De ontwikkeling van telecommunicatie, nationale veiligheid en defensie heeft een positieve invloed op de import. De prijs en de technical support zijn de belangrijkste redenen voor de aankoop van elektronische componenten.

Dit biedt mogelijkheden voor fabrikanten van actieve componenten, RF-componenten en microgolfcomponenten, van versterkers en van halfgeleiders.

Telecommunicatieapparatuur

Israël heeft wereldwijd de grootste marktpenetratie voor mobiele telefonie. De Israëlische markt van de mobiele telefonie is een van de meest competitieve in het Midden-Oosten met 4 operatoren op een verzadigde markt. De moeilijkheden om verder te groeien via het werven van nieuwe klanten en concurrentiële tarieven hebben ervoor gezorgd dat de operatoren zich zijn beginnen concentreren op mobiele data, de regelmatige lancering van nieuwe producten met een hoge toegevoegde waarde en de uitbreiding van hun aanbod naar gebundelde diensten die ook vaste telefonie omvatten.

De markt van de spraaktelefoondiensten en breedband is in Israël zeer dynamisch. De grote penetratie van breedband vormt een groot potentieel voor de triple play-technologieën (de operator biedt drie diensten aan in het kader van een en hetzelfde contract). De Fixed-mobile convergence (FMC) is een ander

ontwikkelingsdomein. Heel wat Israëlische ondernemingen bieden FMC-oplossingen.

De mobiele telefoniesector is de voornaamste motor van de groei op de telecommunicatiemarkt. De marktpenetratie is hoger dan 100% (meer dan 7,7 miljoen abonnees). De markt van de draagbare telefonie zoekt nieuwe en vernieuwende applicaties voor haar gebruikers. De Israëlische maatschappij is verstedelijkt en beschikt over voldoende kennis van moderne technologieën.

Dit biedt mogelijkheden voor IP-netwerken (communicatieprotocol voor computernetwerken voor internet) – voice, video, data en multimedia, FMC, IPTV, wifi, WiMax en VOB. De Israëlische telecommunicatiemarkt blijft groeien en biedt meerdere kansen voor de Europese exporteurs.

De chemische industrie

De chemische industrie in Israël vormt ontegensprekelijk een van de pijlers van de industrie van het land en speelt een belangrijke rol in de nationale economie. Ze bestrijkt een heel aantal activiteiten: de raffinage en de petrochemie, meststoffen, de productie van basisgrondstoffen, het gebruik van natuurlijke minerale bronnen, biotechnologische, cosmetische, farmaceutische en onderhoudsproducten.

Ondernemingen zoals Israel Chemicals (meststoffen, fosfaten, potassium en broom) en Makhteshim Agan (grootste producent wereldwijd van agrochemische producten) hebben veel bijgedragen aan de uitbreiding van de chemische industrie in Israël.

De chemische industrie stelt meer dan 30.000 mensen tewerk en de export vertegenwoordigt meer dan 14 miljard dollar.

In 2010 exporteerde België voor ongeveer 300 miljoen euro aan chemische producten naar Israël.

Voedingsproducten

De Israëliëische consument is voortdurend op zoek naar nieuwe kwaliteitsvolle voedingsproducten. In 2008 steeg de import van voedingsmiddelen en dranken met 25% in vergelijking met 2007 en ze bedraagt in 2009 43% van de totale import.

De Israëliëische voedingsindustrie is constant in ontwikkeling en de consumptiegewoonten evolueren snel. Zo wint de markt voor biologische voedingsproducten steeds meer aan belang en de vraag wordt alsmaar groter.

De supermarktketen 'Sheufersal' is de grootste van Israël. Ze heeft bijna 70% van de markt in handen, op de voet gevolgd door 'Mega', dat deel uitmaakt van de groep 'Blue Square'. Deze twee ketens hebben hun eigen huismerken en onlangs heeft 'Shufersal' eveneens witte producten gelanceerd, een vernieuwing voor Israël.

De andere spelers op de voedingsmarkt zijn Tiv Taam (niet-koosjere keten), Hetzi Hinam, Rami Levi en COOP Jerushalem.

De belangrijkste plaatselijke producenten zijn Strauss-Elite Elite (www.strauss-group.com), Tnuva Food Industries (www.tnuva.co.il), Osem (www.osem.co.il) en Tivall (www.tivall.co.il).

Multinationals zoals Nestlé, Pillsbury, Unilever, Danone, Yoplait, Muller, Knorr en Cadbury Schweppes zijn op de Israëliëische markt aanwezig.

De kasjroet is een belangrijke factor waarmee men rekening met houden als men naar Israël wil exporteren. De import van niet-koosjere producten blijft beperkt tot een zeer klein marktsegment. De grote ketens en de institutionele markt importeren enkel koosjere producten. De import van niet-koosjer vlees is verboden.

In het algemeen kan de lokale markt ook als visitekaartje fungeren om toegang te krijgen tot de markt van de joodse gemeenschappen in Noord-Amerika en Europa.

Informaticasector

Israël staat zonder twijfel mee aan de top van de informatietechnologie. De softwaremarkt die altijd heeft kunnen rekenen op buitenlandse investeringen is voornamelijk op de export gericht.

Op het vlak van informaticabeveiliging is Israël een wereldleider. Ondernemingen zoals Check Point Software en Aladdin Knowledge Systems zijn genoteerd op de Nasdaq. De firma Finjan Software die antivirussystemen produceert werd opgekocht door Microsoft.

De Israëlische ondernemers zijn eveneens gespecialiseerd in de ontwikkeling van 'business to business'. Zo is Amdocs de wereldleider op het vlak van personalisering en online betaalsystemen, Nice Systems en Cimatron zijn gespecialiseerd in interactieve communicatiesoftware.

De beste manier om de Israëlische markt te betreden is door een joint venture met een Israëlische onderneming aan te gaan.

Toerisme

In 2012 vertrokken meer dan 3,6 miljoen Israëlische toeristen per vliegtuig. De meeste Europese luchtvaartmaatschappijen bieden concurrerende prijzen en vliegroutes. België is bereikbaar via Brussels Airlines, El Al en JetAir Fly. De Europese hoofdsteden of steden zoals Parijs, Londen, Amsterdam, Rome, Barcelona, Madrid enz. zijn een geliefde bestemming bij Israëlische toeristen. Meer dan 500 reisagentschappen en circa twintig touroperators zijn actief in het *outgoing* toerisme. De vliegoperators en -maatschappijen bieden regelmatig speciale en seizoensgebonden deals aan. Het hoogseizoen valt in juli en augustus, maar ook tijdens de joodse feestdagen in september of oktober en in april.

België heeft potentieel voor het *outgoing* toerisme van Israël, dat nog verder zou kunnen worden geëxploiteerd. Sommige Belgische trekpleisters lokken echter nu al heel wat Israëlische toeristen (Grotten van Han, Mini-Europe enz.).

Infrastructuur

Massatransport, wegenbouw, bouw, leefmilieu, ontzilting en waterzuivering zijn industrieën die als prioritair worden beschouwd door de Israëlische regering.

Enkele recente infrastructuurwerkzaamheden:

- De **Trans-Israel Highway (Highway 6)**, een autosnelweg met geautomatiseerde tolheffing, uitgevoerd door het consortium **Derech Eretz** (www.derech-eretz.com).
- De **Carmel Tunnels**, een complex van wegentunnels in en rond Haifa, geboord in het Carmelgebergte. Consortium: **Carmelton Group Ltd**.
- De **Jerusalem Light Railway** bedient de stad Jeruzalem en een deel van de westelijke Jordanoever. Vervoert 130.000 reizigers per dag. Consortium: **City Pass** (www.citypass.co.il).

Belangrijke opmerking:

De Franse bedrijven Veolia en Alstom zijn voor de rechter gedaagd vanwege hun deelname aan een bouwproject van een tramlijn in Jeruzalem. Het tracé van die lijn liep door de wijken van Oost-Jeruzalem, dat sinds 1967 door de Europese Unie wordt beschouwd als door Israël bezet gebied. De EU en de internationale gemeenschap erkennen het gezag van Israël over Oost-Jeruzalem dan ook niet.

Dit project voor een tramlijn, die het Israëlische West-Jeruzalem moet verbinden met de illegale Israëlische kolonies in de bezette Palestijnse gebieden, gaf aanleiding tot heftige polemieken over het ethische beleid van Veolia, waarop beide bedrijven hun investering in het project hebben teruggetrokken.

Het is wenselijk dat de Belgische bedrijven die willen inschrijven op een aanbesteding zich verzekeren van de geografische neutraliteit van de projecten door te controleren of ze wel degelijk uitsluitend en volledig plaats zullen vinden in Israël binnen de grenzen van 1967 ('Groene Lijn').

Aarzel niet om contact met ons op te nemen in geval van twijfel.

- Er zijn ook verschillende fabrieken voor ontzilting gebouwd (Ashkelon Desalination Plant, Sorek Desalination Plant, Palmachim Desalination Plant en Ashdod Desalination Plant).

Marktbenadering

Samenleving

Israël is een jong en dynamisch land dat op vijftig jaar tijd eenzelfde **ontwikkelingsniveau** heeft bereikt als dat van de OESO-landen. Het is een immigratieland dat openstaat voor alle Joden ter wereld door de 'Terugkeerwet', waardoor het ook een multicultureel en meertalig land is.

Het **Hebreeuws**, tweeduizend jaar lang een dode taal, werd gemoderniseerd en is nu een van de twee officiële talen, naast het Arabisch. Elke nieuwe immigrant krijgt bij aankomst de kans om gedurende enkele maanden Hebreeuws te leren in een taalschool (Ulpan) om zich in de samenleving te kunnen integreren. Er bestaat een bloeiende literatuur in het Hebreeuws. Enkele Israëlische schrijvers hebben internationale bekendheid verworven (Amos Oz, A.B. Yehoshua, ...).

De Israëlische **samenleving** is verre van uniform. Verschillende scheidingslijnen zorgen soms voor interne spanningen:

- religieuze tegenstelling: tussen de wereldlijke Joden die voor een duidelijker scheiding tussen geloof en staat zijn en de gelovige Joden
- tegenstelling links/rechts: tussen de voorstanders van een terugtrekking uit de Palestijnse gebieden en diegenen die deze gebieden bezet willen houden
- etnische tegenstelling: tussen de Asjkenazen (Joden afkomstig uit Duitsland en Oost-Europa) en de Sefarden (afkomstig uit moslimlanden zoals Marokko, Turkije, Iran, ...)

Het **leger (Tsahal)** speelt een belangrijke rol in de samenleving, wegens de onzekere politieke toestand, maar het speelt ook een rol in de integratie van de nieuwe immigranten. De verplichte legerdienst (3 jaar voor mannen, 2 jaar voor vrouwen) creëert vaak een sterke solidariteit tussen de dienstplichtigen die zich voortzet in het actieve leven. Het leger is ook een bron van technische en technologische kennis die de dienstplichtigen meenemen naar hun burgerleven.

De **Shoah** is een centraal element in de Israëlische psyche. Ze maakt integraal deel uit van het onderwijs.

De **geringe oppervlakte** en het ontbreken van bevriende buurlanden als toeristische bestemming zorgen ervoor dat Israëliërs een steeds sterkere behoefte voelen om naar het buitenland te reizen, bij voorkeur naar de VS en Europa, maar jongeren willen ook naar Azië en Latijns-Amerika. Deze openheid naar de wereld heeft ook de consumptiegewoonten veranderd, zoals te merken is aan de vele nieuwe buitenlandse merken en producten op de markt.

Het **politieke systeem** is een parlementaire democratie gebaseerd op het principe van de scheiding van de wetgevende, uitvoerende en gerechtelijke macht. De wetgevende macht is in handen van de 120 leden van de Knesset (het parlement) dat via algemeen stemrecht wordt verkozen.

Regering: de laatste parlementsverkiezingen vonden plaats in januari 2009. De eerste minister die Ehud Olmert Sharon heeft opgevolgd, is Benjamin Netanyahu van de rechtse partij Likud.

Politieke partijen: het politieke spectrum is extreem complex. De tegenstellingen binnen de multi-etnische samenleving worden weerspiegeld in het grote aantal partijen. Het kiessysteem heeft ook bijgedragen tot de verveelvoudiging van het aantal doelgroeppartijen.

Marktbenadering

Zakenklimaat

Israël is een ontwikkeld land met een westerse manier van zakendoen. De consumptiepatronen zijn meer westers geworden, wat blijkt uit het gevarieerde aanbod aan buitenlandse producten dat beschikbaar is op de plaatselijke markt. Ook kredieten zijn populair. De voornaamste creditcards worden aanvaard; de meest verspreide zijn Visa, Mastercard, Diner's en American Express

Het zakenklimaat is professioneel en westers. Israëlische zakenlui komen goed voorbereid naar business meetings; ze neigen niet rond te pot te draaien en

zullen recht naar hun doel gaan. Sommige Europeanen, over het algemeen meer gereserveerd, kunnen dit als agressief aanvoelen. Zakencontacten verlopen niet erg formeel. Israëli's zijn hevig en expressief, en ook nieuwsgierig.

Israëlische zakenlui zijn over het algemeen weinig formeel, ook op vestimentair vlak. Vaak wordt tijdens de doorgaans spontane en informele business meetings de voornaam gebruikt.

Israëli's zijn uitstekende onderhandelaars. Wees bereid tot harde maar vriendschappelijke onderhandelingen. Aarzel niet om uw conclusies op papier te zetten. Israëli's willen soms de onderhandelingen meteen afronden. Dat is geen teken van zwakte of wanhoop. Hun tijdsperceptie is gewoon anders. De dag na vandaag is niet altijd zeker, wegens de complexe politieke situatie, en Israëliërs geven soms de indruk alles te willen en wel nu meteen! Afspraken kunnen erg kortbij worden vastgelegd.

Distributiecircuits

De grootste supermarktenketen in Israël is Supersol, gevolgd door Mega van de groep Blue Square. Er zijn andere spelers verschenen op het toneel van de grote voedingsdistributie: Tiv Taam (voornamelijk gericht op de bevolking uit de voormalige Sovjet-Unie) en 'discounters' (Hatzi Hinam, Abba Victory, ...) met kleinere winstmarges en lagere exploitatiekosten.

Grote interieur- en doe-het-zelfzaken zijn populair in Israël. De winkels zijn gevestigd in industriezones en hanteren lage prijzen. Ze verkopen 'alles voor het huis'. Sinds 1993 zijn de doe-het-zelfketens Ace en Home Center aanwezig. De groep Blue Square vertegenwoordigt sinds 2001 Ikea in Israël.

Sommige buitenlandse bedrijven worden vertegenwoordigd door een handelsagent wiens commissie in het algemeen tussen 2% en 5% van de omzet bedraagt.

Er zijn in Israël heel wat invoerders. Verscheidene wereldmerken zijn er vertegenwoordigd en de meeste plaatselijke distributeurs hebben het exclusieve verdeelrecht van een merk.

Sedert enkele jaren zijn er steeds meer winkelcentra, zowel in de stadscentra als in de voorsteden. Net als in Europa en de Verenigde Staten vindt men er erg uiteenlopende winkels en diensten. Israël bekleedt wereldwijd trouwens de derde plaats wat betreft de verhouding tussen de totale oppervlakte van de winkelcentra en het aantal inwoners, met 0,31m² per inwoner. Er zijn in Israël 190 winkelcentra; het grootste aantal vindt men in Haifa.

Handelsovereenkomsten

Over het algemeen worden handelsovereenkomsten tussen bedrijven op basis van exclusiviteit gesloten, gelet op de kleine omvang van de markt. De Israëliëse klanten zoeken een langdurige en stabiele relatie met hun leveranciers, met name in de technologiesector, vooral wegens de technische problemen die de invoer van nieuwe componenten meebrengt in productie- of assemblagelijnen.

De technologische voorsprong van de producten, het design, de prijs en de betrouwbaarheid zijn elementen waar potentiële Israëliëse kopers rekening mee houden, evenals een stipte levering, technische support en de dienst na verkoop.

Offerteaanvragen

Belgische bedrijven die willen inschrijven op offerteaanvragen voor de aanneming van werken en leveringen, wordt aangeraden zich te verbinden met een gevestigde lokale partner.

Handelscontracten

In Israël bestaat er geen onderscheid tussen het burgerlijk recht en het handelsrecht: er is één enkele gemeenrechtelijke wetgeving van toepassing op alle contracten, ongeacht hun aard. Zo worden handelscontracten geregeld door de algemene wet op de contracten van 1973 en de wet betreffende de beroepen bij schending van contracten van 1970. De jurisprudentie speelt dus een essentiële rol in de evolutie van het Israëliëse contractenrecht.

Net als voor de andere handelscontracten bestaat er geen specifieke wetgeving m.b.t. de handelsagentcontracten en distributeurscontracten. Maar het is

belangrijk enkele regels te kennen die van toepassing zijn op dergelijke contracten.

- Handelsagentcontract ('sochen')

Sluit uw eerste contract voor een redelijk korte periode, en conditioneer de verlenging ervan aan de verwezenlijking van minimumdoelstellingen.

Omschrijf duidelijk de producten waarop het contract betrekking heeft en preciseer of u zich het recht wilt voorbehouden om bepaalde producten uit de contractlijst terug te trekken tijdens de looptijd van het contract. Leg vast of de Israëlische partij al dan niet aanspraak mag maken op het vertegenwoordigen van de producten die u in de toekomst op de Israëlische markt zult introduceren.

Preciseer de geografische zone of de klantencategorie waarop de toekomstige activiteit van uw agent in Israël betrekking zal hebben. De meeste agenten en distributeurs zullen exclusiviteit wensen, gelet op het beperkte grondgebied.

Preciseer welke partij belast is met de facturatie en het risico van niet-betaling draagt. Indien deze verplichting bij u komt te liggen, voorzie dan in de mogelijkheid om al dan niet de bestellingen te aanvaarden die uw vertegenwoordiger verricht en verzeker u tegen het risico van niet-betaling.

- In geval van stopzetting van het contract, voorziet de Israëlische wetgeving niet in een klantenvergoeding, indien tenminste de voorwaarden voor stopzetting van de contractuele verbintenissen conform de overeengekomen bepalingen zijn.

- Distributeurscontract ('shivouk')

De distributeur kan verbonden zijn aan een of meerdere leveranciers via een exclusief distributiecontract.

Zodra de eigendom van de goederen op de distributeur overgaat, draagt deze alle financiële risico's die aan de distributie zijn verbonden.

- Einde van het contract

Er bestaan verschillende manieren om een handelsagent- of distributeurscontract te beëindigen:

Indien het contract voor een bepaalde periode is gesloten, verstrijkt het automatisch op het eind van die periode, behalve bij verlenging in onderling akkoord.

Indien het contract geen bepaling over de looptijd bevat, kan de contractuele relatie op twee verschillende manieren beëindigd worden:

- Beide partijen worden het eens over de einddatum van het contract;
- Elke partij kan het contract op ieder moment eenzijdig stopzetten, op voorwaarde dat aan de andere partij een redelijkerwijs voldoende lange opzegging wordt gegeven vooraleer de ontbinding effectief wordt.

Uit de wetgeving kunnen geen exacte opzeggingsperioden worden afgeleid. Indien het contract geen bepaling bevat over de duur van de opzeggingsperiode, zal die geval per geval vastgelegd worden, op basis van de principes van het Israëliëse contractrecht. De rechtbanken hebben al meermaals geoordeeld dat een opzeggingstermijn van een jaar vereist was in geval van eenzijdige verbreking van een handelsagent- of distributeurscontract.

Importstelsel

Israël heeft een **liberaal importstelsel** en past een stapsgewijze vermindering van de douanetarieven toe. Alle producten kunnen onbeperkt in Israël worden ingevoerd, uitgezonderd de meeste voedingswaren, waarvoor administratieve controle is vereist (cf. Kasjroet). Er bestaat evenwel een kleine maar groeiende markt voor niet-koosjer voedingswaren.

Farmaceutische producten en cosmetica moeten officieel goedgekeurd worden door het Ministerie van Volksgezondheid. Voor sommige voedingswaren is een machtiging van het Ministerie van Landbouw of Volksgezondheid verplicht.

Krachtens het vrijhandelsakkoord dat in 1975 werd gesloten met de Europese Unie en het **associatieakkoord van 1995**, bestaan er geen douanerechten tussen Israël en de Europese Unie voor alle industrieproducten en voor bepaalde landbouwproducten. De producten moeten van Europese origine zijn (Euro1).

Het **douanetarief** wordt opgesteld volgens het geharmoniseerde systeem. Ondanks de douanevrijstelling voor Europese industrieproducten blijft er voor bepaalde producten een aankooptaks (Purchase Tax) te betalen, berekend op de CIF-waarde van de import, vooraf vermenigvuldigd met een corrigerende coëfficiënt (Tama). Er valt op te merken dat deze taks stelselmatig verlaagd of afgeschaft werd voor een hele reeks goederen. Voor andere goederen, zoals auto's, kan de importtaks meer dan 100% bedragen.

Handelsmonsters mogen tijdelijk in Israël worden ingevoerd (ATA-carnet).

Het douanetarief kan geraadpleegd worden op de website van het Ministerie van Financiën via volgende link: <http://www.mof.gov.il/customs/eng/mainpage.htm>

Douaneprocedures

De douanenomenclatuur die wordt toegepast is die van de Europese Unie.

Bij de import van het product moet de plaatselijke expediteur een volledig dossier voorleggen aan de douane. Dit dossier bevat de vertaalde Bill of lading (cognossement), de invoervergunning, het conformiteitsattest, de facturen en het Euro 1-formulier. Er bestaan ook versnelde klaringsprocedures (pre-clearance). De groepage van goederen is toegelaten.

Het aantal expediteurs in Israël wordt op 250 geraamd. De gemiddelde vergoeding van de expediteurs voor de klaring varieert tussen \$ 80 en 100.

De **havenkosten** worden als volgt geraamd:

- kaai kost: 1,1% CI-waarde
- goederenbehandeling: \$ 36 voor het verplaatsen van een container van 20 voet (\$ 54 voor 40 voet)

BTW

Het unieke btw-tarief bedraagt 18%, en is van toepassing op de meeste producten (behalve fruit en verse groenten). De btw is ook van toepassing op de transportkosten voor invoer.

Betalingen

Het plaatselijke banksysteem is goed en de betalingsmiddelen zijn dezelfde als in Europa.

- Documentair krediet: vaakst gebruikte betalingswijze voor courant zakendoen, houdt geen enkel risico in als de invoerder de conforme documenten voorlegt, aan te raden voor een eerste zakencontact
- Factureren: courant gebruikt
- Betaling tegen documenten: courant gebruikt, indien de documenten niet afgehaald worden, blijft de koopwaar bij de douane in Israël
- Orderbriefje en wisselbrief: vaak gebruikt voor courant zakendoen
- Swift-overschrijving: vaak gebruikt, houdt een beperkt risico in aangezien de transactie door een bank wordt uitgevoerd
- Bankcheque (minder courant)

De betalingstermijnen in Israël zijn over het algemeen langer dan in Europa.

De gemiddelde bankkosten bij invoer zien er als volgt uit:

1.5% voor de opening KB (tot 3 maanden – minimum \$ 80) waaraan men 0,75% moet toevoegen voorbij 3 maanden (bijkomend minimum: \$ 50).

Nuttige links

Algemeen

<http://www.dree.org/israel>: uitstekende introductiesite voor Israël van de Post Economische Expansie van de Franse Ambassade in Tel Aviv

<http://www.science.co.il>: mega-databank over wetenschap en technologie met enorm veel interessante links

Beroepsorganisaties & Ministeries

<http://www.chamber.org.il>: Federatie van de Israëliëse Kamers van Koophandel

<http://www.mfa.gov.il>: Ministerie van Buitenlandse Zaken

<http://www.moital.gov.il>: Ministerie van Industrie en Handel

<http://www.industry.org.il>: Manufacturers Association

R&D / Universiteiten

<http://www.technion.ac.il> en <http://www.weizmann.ac.il/>, twee prestigieuze universiteiten, het Technion en het Weizmann-instituut

<http://www.iserd.org.il>: ISERD, tussenorganisatie voor de deelname van Israël aan de Kaderprogramma's van de Europese Unie.

Aanbevelingen

Hoewel het een klein land is met beperkte natuurlijke hulpbronnen, is Israël in zijn 60 jaar bestaan een grote regionale economische mogendheid geworden. Door middel van talrijke vrijhandelsovereenkomsten, onder andere met Europa en de VS, heeft de economie zich voor de rest van de wereld opengesteld. Bovendien hebben de hooggeschoolde arbeidskrachten het mogelijk gemaakt een groot deel van de economie te heroriënteren naar topsectoren met een grote meerwaarde. Deze resolute keuze voor spijttechnologie heeft eveneens veel buitenlandse investeringen aangetrokken.

Hoe zakendoen met Israëlische partners?

Israëli's gaan recht op hun doel af en handelen zonder enig complex. Ze komen dicht bij hun gesprekspartner. Ze zijn enthousiast en expressief en zullen hun emoties uiten tijdens een gesprek, en ze zullen vlug luider gaan spreken. Ze zijn erg nieuwsgierig en durven soms nogal 'intieme' vragen stellen aan mensen die ze nauwelijks kennen. Neem daar geen aanstoot aan.

Israëli's houden van onderhandelen. Wees bij zakendiscussies niet beledigd door wat u een belachelijk aanbod lijkt.

Het is belangrijk om in het bezit te zijn van visitekaartjes en promotiemateriaal in het Engels, een taal die de meeste inwoners spreken.

Probeer een paar woorden Hebreeuws te onthouden, dat wordt sterk gewaardeerd. In het Hebreeuws wordt niet gevousvoveerd en men schakelt vlug over op het gebruik van de voornaam. De dresscode neigt naar het informele, vooral in de zomer wanneer het warm en vochtig is.

Israël wordt gekenmerkt door talrijke etnische en culturele groepen. Daarmee dient men rekening te houden en men moet met alle mogelijke situaties kunnen omgaan.

Omgang met de tijd

Israëli's willen alles hier en nu hebben. Voor hen is 'morgen' al 'op lange termijn'. Onderhandelingen verlopen dikwijls in sneltreinvaart en Israëli's willen ze snel afronden. Afspraken vinden vaak spontaan plaats en stiptheid, meestal niet het sterke punt van de Israëli's, wordt wel in acht genomen voor zakenafspraken.

Verplaats u, ga prospecteren ter plaatse

Menselijk contact ter plaatse is heel belangrijk. Door de beperkte omvang van het land is het mogelijk verschillende afspraken per dag te plannen. Verplaatsingen per trein en/of per taxi zijn gemakkelijk en vrij goedkoop. Israëli's appreciëren het wanneer buitenlandse zakenmensen naar hen toe komen. Er zijn minstens twee rechtstreekse vluchten tussen Brussel en Tel Aviv, verzorgd door Brussels Airlines en El Al.

Pas u aan de kenmerken van de markt aan

De Israëlische markt staat open voor import en is erg concurrentieel. In bepaalde sectoren is er sterke concurrentie van het Verre Oosten. Israëlische aankopers tonen zich echter erg open voor zogenaamde 'westerse' producten, op voorwaarde dat ze die voor een interessante prijs kunnen verkrijgen. Om de Israëlische markt te kunnen penetreren, moet men veel geduld hebben en de prijzen soms neerwaarts herzien.

Te vermijden gespreksonderwerpen

We raden u af te beginnen over godsdienst en politiek.

Handelspraktijken

De handelspraktijken op de Israëlische markt lijken sterk op de onze. Het banksysteem en de betalingsmiddelen zijn erg gelijkend. De voornaamste internationale merken en producten zijn er aanwezig. De concurrentie is er behoorlijk groot. Er liggen heel wat reële zakenkansen voor het rapen voor performante en vernieuwende producten.