



invest-export.brussels 



Update: November 2015

Verenigd Koninkrijk

Sectoren met hoog potentieel Marktbenadering Aanbevelingen

Economisch en handelsattaché
François DE VRIJE

Contact:

francois@brusselstrade.co.uk
london@brusselsinvestexport.com

www.brusselstrade.co.uk

00 44 20 7235 8949



Sectoren met hoog potentieel

Luxeproducten en mode

Londen is een van 's werelds belangrijkste hoofdsteden van mode en luxe. Er een plaats verwerven is zeer moeilijk en als u er luxeproducten en topmode aan de man of vrouw wilt brengen, zult u zeer mooie geloofsbrieven moeten kunnen voorleggen.

Milieu

Het Verenigd Koninkrijk staat niet bekend om zijn voortrekkersrol op het vlak van leefmilieu. Er is nog heel wat werk aan de winkel en voor onze firma's opent dat perspectieven, zowel wat betreft vernieuwende producten als kwaliteitsvolle diensten. Niettemin zal u te maken krijgen met de concurrentie van bepaalde landen die reeds zeer actief zijn op deze markt zoals Spanje, Oostenrijk, Duitsland, Denemarken, enz.

Bouwsector & transport

De Britse bouwsector stelt het eerder goed. De residentiële bouw is de belangrijkste motor van de sector door een constante behoefte aan nieuwe woningen, voornamelijk in Londen en in het zuidoosten van Engeland.

In de transportsector zouden ook nieuwe infrastructuurwerken aangevat moeten worden, met name wat betreft de ontwikkeling van de hogesnelheidsspoorlijnen, de luchthavens en de stations.

Chemische & farmaceutische industrie en biotechnologie

Het gaat om een omvangrijke en gediversifieerde sector waar grote bedrijven naast kleine start-ups staan. Ook op geografisch vlak bestaan er verschillende centra. Door de geografische diversiteit en de verschillende omvang van de actoren moet elke vraag afzonderlijk worden bekeken. Er zouden niettemin mogelijkheden moeten bestaan voor het afsluiten van partnerschappen.

Voeding

De Britse voedingsmarkt is zeer groot en verscheiden, maar op bepaalde vlakken is ze soms oververzadigd. Het is zeer moeilijk om er een voet tussen de deur te krijgen en men moet veel aandacht aan marketing besteden. De crisis heeft een grote impact gehad op deze sector aangezien het een van de sectoren betreft waarin de gezinnen hun uitgaven kunnen controleren door producten en verkopers te vergelijken.

Gezondheidszorg

De openbare gezondheidssector zou dringend hervormd moeten worden. Er worden nieuwe maatregelen genomen voor de reorganisatie van de NHS, een van de grootste werkgevers van het land, om de kosten terug te dringen en het rendement te verbeteren. Bepaalde privé-actoren zouden een grotere vinger in de pap krijgen en dat zou kunnen zorgen voor zakelijke mogelijkheden voor onze bedrijven. Ondertussen is er nog veel onzekerheid over de exacte maatregelen en doen veel geruchten de ronde. Er zal meer duidelijkheid moeten komen om te gronde te onderzoeken wat er op dit domein in de nabije toekomst zal gebeuren.

Consumptiegoederen

De sector van de kleinhandel is in het Verenigd Koninkrijk de afgelopen jaren sterk geëvolueerd. De crisis heeft heel wat merken zwaar getroffen maar ook het consumentengedrag is veranderd. Onlineaankopen blijven aan belang winnen waardoor de bedrijven hun strategie moeten herzien. Dat heeft tot gevolg dat heel wat winkels de deuren sluiten. Dat neemt niet weg dat de kleinhandel een derde van de uitgaven van de gezinnen uitmaakt. Het gaat dus om een zeer belangrijke sector, maar wel eentje waar de winstmarges steeds moeilijker te behouden zijn, zowel voor de kleinhandelaars als voor de leveranciers.

ICT

Deze sector is van nature in constante evolutie. Het Britse publiek is altijd op zoek naar nieuwe technologieën en er bestaan vele mogelijkheden voor vernieuwende en kwaliteitsvolle producten. De sector van de internettechnologie en mobiele communicatie, met de steile opgang van de "smartphones" biedt een veelheid aan nieuwe mogelijkheden.

Marktbenadering

Door heel wat vaak pijnlijke hervormingen door te voeren is het Verenigd Koninkrijk de crisis te boven gekomen en heeft het zijn economie weer op de rails. De indicatoren zijn veelal positief wat betreft groei en werkloosheid, maar andere problemen blijven aanhouden, met name wat betreft de export en de industriële productie, waar de regeringsdoelstellingen niet werden bereikt. De financiële sector lijkt zich gestabiliseerd te hebben maar het gebrek aan financiering voor KMO's blijft een groot probleem.

De Britse markt biedt door haar omvang en belangrijkheid nog steeds heel wat mogelijkheden voor onze bedrijven. Er bestaat op alle vlakken een vraag, maar de concurrentie is groot en het is niet gemakkelijk om zich een plaats te verwerven op de markt. Bedrijven die de Britse markt willen penetreren moeten daarvoor genoeg tijd en middelen uittrekken, ongeacht de sector. De schommelingen van het Britse pond ten opzichte van de euro kunnen zowel in het voor- als het nadeel spelen van onze exporteurs. Daar moet u rekening mee houden wanneer u contracten afsluit.

Het Verenigd Koninkrijk is een zeer grote markt met ongeveer 64 miljoen inwoners die vooral in steden leven. De koopkracht ligt redelijk hoog, voornamelijk in de grootste steden. Het betreft dus een nabije markt, van grote omvang, met een bevolking met een goede koopkracht. Het Verenigd Koninkrijk is een van de voornaamste wereldeconomieën en als zodanig een economische macht waar het moeilijk is zijn positie te bepalen vanwege het groot aantal plaatselijke of internationale concurrenten die reeds aanwezig zijn op de markt. Bedrijven die zich willen vestigen moeten daar dus non-stop inspanningen voor leveren op het vlak van marketing en netwerking. De Britse markt is een dynamische markt met een flexibel arbeidsreservoir en positioneert zich als het belangrijkste financiële centrum van Europa.

Op alle domeinen zijn er enorm veel Britse concurrenten aanwezig die ten opzichte van potentiële klanten vaak het voordeel hebben dat ze Brits zijn maar er bestaan ook vele internationale concurrenten waartegen men moet opboksen om een stuk van de markt in handen te krijgen.

Aanbevelingen

Het Verenigd Koninkrijk ligt redelijk dicht bij België en het is dus gemakkelijk om er heen te gaan om klanten of potentiële partners te ontmoeten. Er zijn verschillende luchtverbindingen tussen het Verenigd Koninkrijk en België die niet langer dan 2 uur in beslag nemen. Ook de Eurostar is een zeer handig vervoersmiddel naar het Verenigd Koninkrijk. Er zijn dagelijks een tiental treinverbindingen tussen Brussel en Londen in beide richtingen en de reis duurt minder dan twee uur. Door goed op voorhand te reserveren kan u voordelige tickets verkrijgen voor zowel de trein als het vliegtuig. Als men alles goed plant, kan men zelfs een heen-en-terugreis maken in eenzelfde dag en toch twee of drie ontmoetingen hebben. Onderschat het rechtstreeks contact met uw partners of potentiële klanten niet. Ter plaatse komen kijken hoe het er in uw sector aan toe gaat, wie de concurrenten zijn, potentiële partners ontmoeten en zich geregeld op de markt vertonen, dragen er allemaal toe bij toegang tot die markt te verkrijgen.

Britten zijn over het algemeen tamelijk traditioneel ingesteld en elke verandering vraagt tijd. Britten houden over het algemeen niet van risico's en ze denken eerder op korte dan op lange termijn.

Britten zijn zeer trots op hun identiteit, cultuur en geschiedenis en eerlijk gezegd voelen ze zich vaak ietwat verheven boven de andere Europese landen. Er is trouwens een subtiel onderscheid tussen de term "Brits" en "Engels". Hoewel de Schotten wel degelijk Britten zijn, mag men hen zeker geen "Engelsen" noemen. Vermijd ook maar beter gesprekken over politiek en godsdienst met uw handelspartners.

De eerste taal van het Verenigd Koninkrijk is Engels. Bepaalde regionale talen worden nog gesproken, maar in zeer beperkte mate. Om zaken te doen in het verenigd Koninkrijk is het dus zeer belangrijk om goed Engels te spreken. Het is totaal zinloos uw tijd te verliezen met marktverkenningen als u geen professionele voorstelling van uw firma en uw producten of diensten kan geven in Engels en daarna onderhandelingen kan voeren in die taal.

Britten zijn over het algemeen redelijk formeel en traditioneel ingesteld op het vlak van zakenrelaties, zowel wat betreft kledingstijl als de communicatie, hiërarchie, enz.

Hoffelijkheid is zeer belangrijk en u moet er tijdens zakenvergaderingen dus rekening mee houden. Zin voor humor wordt ook op prijs gesteld. Wees op tijd voor afspraken.

Het is onontbeerlijk in het Engels te kunnen communiceren en te beschikken over Engelstalige brochures en websites. Het is belangrijk om van bij het eerste contact een professionele indruk te maken, ongeacht of dat nu schriftelijk gebeurt of tijdens een ontmoeting. Britten communiceren doorgaans op een subtiele en indirecte manier. Een te directe communicatie kan grof overkomen. Wees dus steeds formeel en niet te direct.

Wanneer u uw producten of diensten voorstelt, probeer dan de aandacht van uw gesprekspartner te trekken door u op een of andere manier te onderscheiden van uw concurrenten. "Success stories" zijn altijd een troef.

Wanneer u met een tussenpersoon werkt, vermijd dan in de mate van het mogelijke om hem meteen exclusiviteit te verschaffen. Probeer veeleer een proefperiode overeen te komen waarna u, na wederzijdse tevredenheid, eventueel exclusiviteit kan verlenen.

Het is belangrijk aandacht te besteden aan rechtstreekse contacten met uw partner. Aarzel niet om ze minstens een keer per jaar te bezoeken en om hen bij u uit te nodigen.

Wanneer u een marktverkenning uitvoert bij partners of potentiële klanten, aarzel dan niet om de eerste stap te zetten en initiatief te nemen. Als u informatie per brief of e-mail verstuurt, kunt u gerust ook meteen een telefoontje plegen. Probeer eveneens te wennen aan de indirecte en subtiele stijl van uw gesprekspartner. Als die antwoordt met "interesting", dan betekent dat helemaal niet dat hij of zij uw product of dienst wil kopen!

Bij het afsluiten van een verkoop mag u niet vergeten dat de plaatselijke munt het Britse Pond is en dat de koers zowel naar boven als naar beneden kan variëren.