

# Länderinfos Belgien



## Die Reiseveranstalterbranche in Kürze

TUI Belgien mit JetAir (TUI) und Thomas Cook erwirtschaften zusammen rund 80 % des Branchenumsatzes.

- **TOP Reiseveranstalter:** Transeurope Citytrips, Affinion International Travel, Gallia, Lauwers Reizen, Exclusive Destination.
- Neben namhaften großen Veranstaltern (meist mit Sitz in Flandern) existieren auch einige kleine Nischen- und Gruppenreiseanbieter (v.a. für Jugendliche/Schüler und Senioren), Verkauf direkt (B2C) über Reisebüros oder online.
- **Trend:** verstärkte Bedeutung von Internetportalen wie z.B. [www.hotelspecials.be](http://www.hotelspecials.be) (Hotelportal).
- **Besonderheiten in der Branche:** Das Vereinswesen ist stark ausgeprägt und das wirkt sich auch auf das Reiseverhalten aus: Vereine, Interessensverbände, Schulen oder Universitäten organisieren Reisen für ihre Mitglieder (Bsp. Pasar).



## Wichtige Messen und B2B Workshops

Für eine intensive Geschäftsbeziehung braucht es bei den eher zurückhaltenden Belgiern etwas Geduld. Nutzen Sie Messen im Land daher zur Kontaktpflege und zum Networking.

➤ **Brussels Travel Expo (BTEXPO Brüssel)**  
Fachbesuchermesse für Tourismus und MICE  
[www.btexpo.com](http://www.btexpo.com)

➤ **DZT Fach- und Expedienten Workshop**  
B2B Kommunikationsplattform  
[www.germany.travel](http://www.germany.travel)

➤ **Vakantiesalon – Brussels Holiday Fair**  
Publikums- und Fachbesuchermesse für Tourismus und Freizeit  
[www.vakantiesalon.eu](http://www.vakantiesalon.eu)

➤ **Fiets en Wandelbeurs (Antwerpen)**  
Publikums- und Fachbesuchermesse für Rad- und Wandertourismus  
[www.fietsenwandelbeursvlaanderen.be](http://www.fietsenwandelbeursvlaanderen.be)

➤ **Vakantiesalon Vlaanderen (Antwerpen)**  
Publikums- und Fachbesuchermesse für Tourismus und Freizeit  
[www.vakantiesalon-vlaanderen.com](http://www.vakantiesalon-vlaanderen.com)



## Tipps und Geschäftskultur

- **BEGRÜßUNG:** Typischerweise begrüßt man sich mit Händedruck. Vorgestellt wird mit Vor- und Zuname– wobei dann oft schnell auf den Vornamen umgestiegen wird.
- **TITEL** spielen durchaus eine Rolle, daher empfiehlt es sich, seinen Geschäftspartner stets mit dem korrekten Titel anzusprechen - seinen eigenen jedoch nennt man eher nicht.
- **ENGLISCH** ist weit verbreitet und hat im zweisprachigen Belgien als neutrale Geschäftssprache den Vorteil, dass man hier nicht zwischen Wallonen und Flamen unterscheiden muss.
- **ETIKETTE:** Belgische Geschäftsleute sind meist sehr formal gekleidet. Es empfehlen sich gedeckte Farben. Es wird viel Wert auf Pünktlichkeit gelegt. Dabei ist es völlig ausreichend, einen Termin ein paar Tage vorher auszumachen. Unangekündigte Besuche gelten allerdings als äußerst unhöflich.
- Belgier genießen das Essen und auch aus diesem Grund werden positiv verlaufenden Treffen gern auf ein **GESCHÄFTSSESSEN** (mittags) ausgeweitet. Hier kann man durchaus auf Smalltalk und soziale Themen wie Radrennen und Fußball, oder das belgische Essen übergehen.
- **ERGEBNISORIENTIERT:** Wenn auch die Kleidung eher formell ist, geht es bei Meetings häufig etwas lockerer zu. Business Deals werden offen und direkt ausdiskutiert, gerne werden dabei auch Kompromisse geschlossen und Entscheidungen schnellstmöglich herbeigeführt. Es empfiehlt sich, Absprachen noch einmal zusammen zu fassen und bestätigen zu lassen. So kann man sichergehen, dass beide Seiten die Ergebnisse und den weiteren Geschäftsverlauf einheitlich verstanden haben.