



Exporteren naar de Verenigde Staten

Uw exportmarkt kiezen

Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Economie	3
Overige: Juridisch.....	3
2. Bijkomende indicatoren	4
Economische indicatoren	4
Sociale en milieu-indicatoren	4
Vrijhandelsovereenkomsten.....	4
Bijkomende informatie	4
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	5
Eerste contacten.....	5
Exporteren	5
Interessante markten voor een eerste export	5
4. Bedrijfscultuur	7
Communicatie	7
Kleding.....	7
Hoe bereid je een bezoek voor?	7
Onderhandelen	7
Wanneer vallen de feestdagen?.....	7
5. Wat kunnen wij voor je doen?	8
Contacten ter plaatse	8
Belangrijke adressen.....	8
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	9



1. Algemene informatie

Economie

- Net als de meeste andere ontwikkelde landen is de economie van de Verenigde Staten voornamelijk gebaseerd op diensten, die 70% van het Amerikaanse bbp uitmaken. De productie, die al tientallen jaren in bbp-aandeel daalt, is nog steeds een belangrijk onderdeel van de economie. De top 5 van grootste particuliere sectoren naar percentage van het Amerikaanse bbp zijn: professionele en zakelijke dienstverlening (13%), onroerend goed, verhuur en leasing (12%), productie (11%), onderwijsdiensten, gezondheidszorg en sociale bijstand (9%) en financiën en verzekeringen (9%).
- De snelst groeiende industrieën in de VS van 2022-2032 zullen naar verwachting software (5,2%), aanbieders van computerinfrastructuur (3,9%), draadloze telecommunicatieproviders (3,6%), thuiszorgdiensten (3,6%) en olie- en gaswinning (3,5%) zijn.
- Het huidige tarief van de vennootschapsbelasting is 21%.
- De Inflation Reduction Act van 2022 vertegenwoordigde de grootste investering in klimaat en schone energie in de geschiedenis van de VS. Deze investeringen zijn voornamelijk in de vorm van leningen aan in aanmerking komende projecten om de energie-infrastructuur te vervangen/upgraden, fiscale stimulansen voor elektriciteit die wordt opgewekt uit gekwalificeerde hernieuwbare energiebronnen en een belastingkrediet voor consumenten die een elektrisch voertuig kopen. Op zijn eerste dag in functie ondertekende president Trump echter een uitvoerend bevel met de naam 'Unleashing American Energy'. Het bevroor de distributie van IRA-fondsen voor schone energie en tweeledige infrastructuurwetgeving, die honderden miljarden dollars investeerde in energietechnologieën zoals wind- en zonne-energieprojecten en elektrische voertuigen. Desalniettemin blijft een volledige intrekking van alle IRA-stimulansen onwaarschijnlijk, omdat hiervoor goedkeuring van het Congres nodig is en het op tegenstand stuit van zowel republikeinen als democraten.
- Op 2 april 2025 kondigde president Trump een ingrijpende reeks tarieven aan, waaronder een basistarief van 10% op alle invoer in de VS en 20% op invoer uit de EU. Met ingang van 9 april 2025 gaf president Trump toestemming voor een pauze van 90 dagen op de geplande wijzigingen in het Amerikaanse tariefschema, wat ertoe leidt dat de EU uitsluitend onderworpen is aan het 10%-tarief dat president Trump heeft ingesteld voor alle goederen die de VS binnenkomen.

Overige: Juridisch

- Terwijl federale wetten in de hele VS uniform van toepassing zijn, kan de wetgeving per staat aanzienlijk verschillen. Het juridisch landschap is dan ook vrij complex. Neem contact op met onze regionale kantoren voor meer informatie eigen aan het gebied waar we actief zijn



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

Bijkomende informatie

De Wereldbank is een internationale organisatie die statistieken verzamelt over economische, sociale factoren, instituties, en milieufactoren in bijna alle landen ter wereld. Deze indicatoren, die beschikbaar zijn vanaf 1960 tot vandaag, geven betrouwbare informatie over onder meer bevolking, ontwikkeling en duurzaamheid. (niet alle gegevens voor alle landen zijn beschikbaar tot op het laatste jaar). Ook geeft de database de mogelijkheid om landen te vergelijken.

- [World Bank indicators](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Eerste contacten

Prospecteren

- Neem deel aan beurzen om meer te weten te komen over uw concurrenten en potentiële klanten.
- Doe marktonderzoek en een studie naar de prijzen van concurrenten (onze kantoren helpen daar graag bij)
- Ga op ontdekkingsreis naar klanten: valideer dat er behoefte is aan uw product; praat met vakexperts; lid worden van gemeenschappen; netwerkevenementen bijwonen; enquêtes uit te voeren; Maak een buyer persona.
- Bereid uw brochures voor in "Amerikaans Engels", niet in het Brits Engels. Vergeet niet om alle afmetingen te vertalen naar Amerikaanse standaardheden (bijv. inches, feet, F, maten)
- De VS is enorm! Probeer niet het hele grondgebied te bestrijken: kies een specifieke regio/staat/stad en begin van daaruit.

Exporteren

Distributie en overeenkomsten met verdelers

- Maak doordachte keuzes wanneer je verdelers kiest.
- Bepaal exclusiviteit (in welke gebieden mag je verdeler exclusief actief zijn?)
- Registreer je intellectuele eigendomsrechten in de Verenigde Staten
- Raadpleeg altijd een advocaat vóór je een contract ondertekent.

Een Amerikaans filiaal oprichten: rechtsvormen

- De oprichting van een 'corporation' (een vennootschap) is de meest gebruikelijke manier om op de Amerikaanse markt zaken te doen. De meeste advocaten raden aan om een vennootschap op te starten in Delaware vanwege het makkelijke zakendoen.
- De LLC (Limited Liability Company) is vergelijkbaar met onze besloten vennootschap. Die rechtsvorm wordt minder aangeraden.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid.

Interessante markten voor een eerste export

Succesverhalen van Brusselse bedrijven op de Amerikaanse markt zijn er in de voedings- en drankenindustrie (Le Pain Quotidien, Leonidas, Nat's Rawline), in softwareontwikkeling (AppTweak, Demute) en in architectuur, ecologisch bouwen en klimaattechnologie (A2M, ORG Permanent Modernity, 3E). We gaan dieper in op vijf sectoren die interessant kunnen zijn voor wie voor het eerst exporteert.



Eten en Drinken

De Amerikaanse voedings- en drankenindustrie haalde in 2024 een enorme omzet van 1.011,00 miljard USD. Er wordt rekening gehouden met een jaarlijkse groei van 3,81 % (CAGR 2024-2028). De meeste Amerikanen staan open voor het uitproberen van nieuwe voedingsmiddelen. Enkele populairste trends die de hoogste groeicijfers laten optekenen: biologisch, lokaal en niet-gemanipuleerd voedsel en specialiteiten (kwalitatief hoogstaande voedingsmiddelen en dranken in de respectievelijke categorieën)

Mode en accessoires

Hoewel de Amerikaanse markt van mode en accessoires als oververzadigd kan worden gezien, zijn er nog steeds boetieks die graag unieke mode-items kopen. Sommige Brusselse exporteurs keren met plezier jaar na jaar terug naar dezelfde beurzen om nieuwe klanten aan te trekken.

Softwareontwikkeling

De technologiesector is in de Verenigde Staten heel belangrijk. Het belangrijkste centrum voor spits technologie is Silicon Valley, een streek tussen San Francisco en San Jose (Californië). New York is (na Silicon Valley) uitgegroeid tot de tweede grootste tech hub in de VS.

Klimaattechnologie

New York profileert zich als een van de belangrijkste centra voor klimaattechnologie in de VS. Met drie nieuwe hubs (Brooklyn Navy Yard, Brooklyn Army Terminal en Governors Island), tracht New York zowel buitenlandse als binnenlandse bedrijven uit die sector aan te trekken.

Ecologisch bouwen

Zowel New York als Californië keurden onlangs strenge bouwnormen goed (o.a. California Building Code 2022 en New York Local Law 97). Die wetten maken deel uit van de meest ambitieuze plannen om de uitstoot in de VS te doen dalen. De Brusselse expertise in de bouw van passiehuizen is zowel in de particuliere als de openbare sector ruim bekend. Onze bedrijven staan terecht bekend als experts op dat vlak. De vraag is er sowieso enorm.

Grote beurzen in de VS

De belangrijkste beurzen in de VS zijn o.a.: BIO (biotechnology) (Boston – June 2025), CES (huishoudapparatuur) (Las Vegas), Summer Fancy Food Show (New York) en Winter Fancy Food Show (San Francisco), Natural Products Expo West (Anaheim) en de Game Developers Conference (San Francisco). Kleinere beurzen die we modeontwerpers aanraden: Shoppe Object (New York) en Designers and Agents (New York en Los Angeles). Voor bedrijven actief op het vlak van groene technologie, kan de Cleantech Summit (San Diego) interessant zijn. Technologische start-ups kunnen hun kans wagen op de TechCrunch Disrupt (San Francisco). Specifieke vragen over beurzen? Contacteer onze kantoren.



4. Bedrijfscultuur

Communicatie

- Amerikanen vinden directe communicatie wellicht belangrijk. Ze komen snel en zonder veel omwegen ter zake.

Kleding

- De VS is een uitgestrekt land met regionale verschillen op het vlak van zakelijke kledij. In grote lijnen kunnen we stellen dat wie werkt in de financiële wereld, de advocatuur of bij de overheid wordt geacht zich uitgesproken professioneel te kleden. Wie in de technologiesector aan de slag is, draagt vaak 'lossere' kledij. In de meeste zakelijke omgevingen is losse zakelijke kledij gepast.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- De Amerikaanse bedrijfscultuur staat helemaal open voor veranderingen, die als een constante factor worden gezien. Nieuwe ideeën zijn welkom.
- De nadruk ligt op transactionele en taakgerichte zakenrelaties. Persoonlijke informatie wordt tot een minimum beperkt.
- Om specifieke doelstellingen te halen, worden (vaak tijdelijke) professionele teams opgericht. Wanneer hun taak erop zit, gaan de leden elk weer hun eigen weg.
- De meeste Amerikanen hebben de Verenigde Staten nog nooit verlaten. Wees je ervan bewust dat de VS in hun gedachtegoed vaak centraal staat.

Onderhandelen

- In een Amerikaanse professionele omgeving is stiptheid belangrijk. Nu vergaderingen op afstand steeds gebruikelijker worden, is het belang van stiptheid nóg groter. Kom je toch te laat, dan is het beleefd om je te verontschuldigen.
- Hoewel open discussies en feedback vanuit alle niveaus van een organisatie meestal welkom zijn, ligt de eindbeslissing (en verantwoordelijkheid) bij de manager of projectleider.

Wanneer vallen de feestdagen?

- De kantooruren in de VS zijn over het algemeen langer dan in België. Banken en postkantoren zijn op weekdays geopend van 9.00 tot 17.00 uur en op zaterdag van 9.00 tot 12.00 uur. Supermarkten sluiten tussen 20.00 en 22.00 uur, sommige zijn 24 uur per dag open in bijna alle grote steden.
- Werkende Amerikanen hebben gemiddeld twee weken vakantie. Een doorsnee werkweek omvat 40 uur. De lunchpauze is 30 tot 45 minuten lang.



5. Wat kunnen wij voor je doen?

Contacten ter plaatse

De algemeen afgevaardigden en lokale vertegenwoordigers van hub.brussels vertegenwoordigen de Brusselse regering officieel in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken (en prospecteren voor) nieuwe investeerders.

Ze beschikken over informatie, expertise en grondige kennis van de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die knowhow kunnen ze je helpen om je exportplannen te verfijnen en bij te sturen met advies rond regelgeving, concurrentie, toegangsvoorwaarden tot de markt, vergunningen, ... Je kan bij hen terecht voor vragen rond export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, de bedrijfscultuur en méér.



Eric Gabrys

United States (San Francisco - Silicon Valley)

98 Battery Street, Suite 601
San Francisco CA 94111
USA

+1 415 291 0130

+1 415 866 4022

sanfrancisco@hub.brussels



Kathlijn Fruithof

United States (New-York - Bahamas)

885 Second Avenue, 41st Floor
New York, NY 10017
USA

+1 212-399-8522

+1 646 745 03 46

+32 488059955

newyork@hub.brussels

Belangrijke adressen

Belgisch-Amerikaanse Kamer van Koophandel

<https://www.belcham.org/>

530 Seventh Avenue, Suite 902

New York, NY 10018

Sophie Berben, algemeen directeur

sophie@belcham.org

Empire State Development

<https://esd.ny.gov/>

633 Third Avenue

New York, NY 10017

Marine L'Herrou

FDI Directeur Europa voor Empire State Development

Marine.LHerrou@ocoglobal.com

New York City Economic Development Corporation
(NYCEDC)

<https://edc.nyc/>

One Liberty Plaza

New York, NY 10006

Anne-Sophie Mahle, Director of International Partnerships

amahle@edc.nyc



BelWest
<https://belwest.org>
6300 Wilshire Blvd, Suite 720
Los Angeles, CA 90048
Alain Charbonnier, CEO
Alain@belwest.org

Consulaat-generaal van België in Los Angeles
<https://unitedstates.diplomatie.belgium.be/nl>
6300 Wilshire Blvd, Suite 720
Los Angeles, CA 90048
LosAngeles@diplobel.fed.be

Nuttige websites om je in te verdiepen

Regelgeving goederenexport:

CBP (US Customs and Border Protection)
<https://www.cbp.gov/>

FDA (US Food and Drug Administration)
<https://www.fda.gov/>

Bedrijfsinvesteringen in de VS vergemakkelijken:

SelectUSA
<https://www.trade.gov/selectusa-home>

Ondersteuning voor kleine bedrijven:

USA Small Business Administration
<https://www.sba.gov/>

Gegevens over de Amerikaanse arbeidsmarkt en economische trends in de VS:

United States Bureau of Labor Statistics
<https://www.bls.gov>

Gegevens over de Amerikaanse bedrijfswereld:

United States Census
<https://www.census.gov/topics/business-economy.html>

