



Amazon wil Belgische kmo's helpen om tegen eind 2030 in totaal meer dan 2 miljard euro aan exportomzet te realiseren

Amazon, de Belgische federale regering en Becom ondertekenen een Memorandum van Overeenstemming om de exportgroei van Belgische kmo's te versnellen

De Amazon Export Pledge maakt deel uit van Amazon's investering van ruim 1 miljard euro in België tot en met 2027

Meer dan 90% van de Belgische kmo's die actief zijn via de Amazon-store exporteerde naar klanten van over de hele wereld, goed voor ruim 400 miljoen euro aan exportomzet in 2025

Brussel – 22 oktober 2026 – Amazon kondigt vandaag de Amazon Export Pledge aan. Dat is een plan om Belgische kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's) te ondersteunen bij het bereiken van een cumulatieve exportomzet van ruim 2 miljard euro tegen het einde van 2030, ter ondersteuning van het federale actieplan voor e-commerce.

De ondersteuning van lokale ondernemingen is een centrale pijler in de investeringsplannen van Amazon om meer dan 1 miljard euro in België te investeren tot en met 2027. De Export Pledge wordt gelanceerd via een Memorandum van Overeenstemming tussen Amazon, Becom (de Belgische e-commercefederatie) en de Belgische federale regering. Samen zullen de ondertekenaars de exportgroei van Belgische kmo's versnellen. Amazon doet dit door te investeren in tools en infrastructuur om verkopers internationaal te laten groeien; Becom stoomt kmo's klaar voor export door trainingen en *best practices* beschikbaar te stellen; en de federale regering opent het overleg om belemmeringen voor kmo's bij internationaal ondernemen aan te pakken.

"België is een land van ondernemers, en e-commerce moet een groeikans zijn. Met ons Federaal E-commerce+ Actieplan werken we aan een e-commerceomgeving waarin consumenten beschermd zijn en Belgische bedrijven op gelijke voet kunnen concurreren. Maar eerlijke concurrentie is niet genoeg. We moeten onze ondernemers ook de tools en kansen geven om te slagen. Het Memorandum van Overeenstemming van vandaag met Amazon en Becom is een concrete stap in die richting. Door publieke en private partners samen te brengen, willen we belemmeringen voor internationale handel wegnemen, onze bedrijven helpen nieuwe kansen te grijpen en internationaal te groeien", verklaarde David Clarinval, vice-eersteminister en federaal minister van Economie.

In 2025 exporteerde meer dan 90% van de Belgische kmo's die via Amazon verkopen naar klanten over de hele wereld. Ruim 75% exporteerde naar andere EU-lidstaten. De export naar EU-lidstaten was goed voor meer dan 190 miljoen euro aan exportomzet. Deze digitale transformatie heeft een aanzienlijke werkgelegenheid gecreëerd. De verkoop via de Amazon-store creëerde al meer dan 3.000 banen bij Belgische kmo's om hun online activiteiten te ondersteunen.

"In 2025 gaven Belgen 18,3 miljard euro uit aan online winkelen en deed meer dan negen op de tien minstens één online aankoop. E-commerce is in België overduidelijk een vast onderdeel van het dagelijks leven geworden. Ons doel is ervoor te zorgen dat onze kmo's de vruchten kunnen plukken van dit groeiende verkoopskanaal. Daarvoor hebben ze toegang nodig tot de juiste instrumenten om online te verkopen, nieuwe klanten te bereiken en over onze landsgrenzen heen te groeien. Kmo's vormen het hart van ons economisch concurrentievermogen en we moeten ervoor zorgen dat

ze uitgerust zijn om mee te draaien in de digitale economie. Dat is dan ook precies de opzet van dit Memorandum", aldus Eléonore Simonet, Belgisch minister van Kmo's, Zelfstandigen en Kleine Ondernemingen.

De positieve impact van export bereikte alle hoeken van het land. Vlaanderen neemt daarin de leiding met het hoogste aantal kmo's dat via Amazon verkoopt. Vlaamse kmo's realiseerden meer dan 230 miljoen euro aan exportomzet. In Wallonië bedroeg de exportomzet meer dan 125 miljoen euro, en in Brussel genereerden verkooppartners meer dan 50 miljoen euro aan export. Samen verzonden deze bedrijven meer dan 10 miljoen producten.

"Twee broers in Brussel met rietjes gemaakt van bamboe openen gewoonlijk geen buitenlandse winkels. Met Amazon konden we één enkel product in één keer aan miljoenen buitenlandse shoppers aanbieden. Het maakte ons vanaf dag één exporteur, en dat bereik is wat onze producten een echt verschil laat maken in het leven van mensen", zei Maxime de Hemptinne, co-CEO van Bambaw Group, dat verkoopt in de Amazon-store.

"Wanneer je in eigen land de grenzen hebt bereikt, is internationalisering een sleutelpijler voor de toekomstige groei van Belgische kmo's. Voor Acaza is Amazon de logische keuze waarmee we voorbij de grenzen van de Benelux kunnen uitbreiden", stelt Thomas Delanote, CEO van Acaza, actief in de Amazon-store.

"Met meer dan twee decennia aan ervaring in de ondersteuning van verkopers over de hele wereld om internationaal te groeien en nieuwe klanten te bereiken, hebben we uit eerste hand gezien hoe digitalisering en internationale uitbreiding een klein bedrijf kunnen transformeren, banen kunnen creëren en bijdraagt aan de welvaart van de lokale economie. Vandaag versterken we, samen met de Belgische federale regering en Becom, dat engagement: we helpen Belgische kmo's te groeien over landsgrenzen heen en bouwen mee aan een digitaler, competitiever België met meer kansen voor iedereen", verklaarde James Waterworth, EU Public Policy Director bij Amazon.

"Onlineverkoop is een van de krachtigste hefboomen voor de internationale uitbreiding van Belgische bedrijven en het is tijd dat onze ondernemers dat potentieel ten volle benutten. Het Memorandum van Overeenstemming van vandaag tussen Becom, Amazon en de federale regering is een eerste stap om die ambitie te formaliseren, en we hopen dat andere webwinkels zullen volgen met gelijkaardige engagementen. Samen zullen we werken aan het wegnemen van grensoverschrijdende belemmeringen, zodat Belgische kmo's hun export online kunnen laten groeien. Becom is er om ervoor te zorgen dat deze ondernemingen gezien en ondersteund worden, en uitgerust zijn met de digitale vaardigheden om vol vertrouwen te concurreren in een geglobaliseerde omgeving", aldus Greet Dekocker, Managing Director van Becom.

Met een export van goederen en diensten die in 2025 goed was voor 75,5% van het bbp¹, is de Belgische economie gebouwd op handel. Het aandeel Belgische ondernemingen dat online verkoopt, is sinds 2013 met meer dan 50% gestegen² en doordat België tot de digitaal meest geavanceerde kmo-landen van Europa behoort³, bevinden Belgische kmo's zich in een uitstekende positie om hun export verder te laten groeien.

Een gelijk speelveld creëren: van AI tot de logistieke ondersteuning van Belgische kmo's

Amazon ondersteunt lokale bedrijven in elke fase van hun exporttraject, van de eerste stappen tot wereldwijde groei. Vandaag transformeert AI de manier waarop kleine ondernemingen internationaal concurreren, en het potentieel is aanzienlijk.

Volgens het OESO D4SME-onderzoek is het gebruik van AI door Europese kmo's meer dan verdubbeld, van 7% in 2023 naar 17% in 2025, waarbij 91% van de bedrijven die generatieve AI inzetten productiviteitswinst rapporteert. In België is die evolutie nog sterker aanwezig: 62% van de bedrijven heeft AI omarmd. Dat is ruim boven het Europese

¹ Bron: World Bank, Exports of goods and services

² Bron: Eurostat

³ Bron: Wolters Kluwer

gemiddelde van 54%. Bij de gebruikers meldt 79% van de bedrijven productiviteitswinsten.⁴ Toch aarzelt 55% van de Belgische kmo's nog om hun producten online aan te bieden.⁵

Amazon investeert om die kloof te dichten en helpt Belgische kmo's op drie manieren internationaal uit te breiden: door middel van AI, logistiek en bereik.

Amazon-tools zoals *Enhance My Listing* analyseren actieve productvermeldingen en bevelen verbeteringen aan die verkopers met één klik kunnen accepteren. Daarnaast genereert *AI Creative Studio*, beschikbaar voor Belgische verkooppartners in internationale Amazon-webwinkels, zonder extra kosten beelden van professionele kwaliteit, video's en advertenties van 30 seconden.

Op logistiek vlak stelt *Fulfillment by Amazon* (FBA) verkopers in staat om hun voorraad naar Amazon te sturen, waarna Amazon instaat voor opslag, orderverzameling, verpakking, verzending, klantenservice en retouren. Hierdoor verdwijnt de logistieke drempel die veel kleine ondernemingen tegenhoudt om in het buitenland te verkopen.

Via *Amazon Global Selling* kunnen verkopers honderden miljoenen klanten wereldwijd bereiken, met automatische vertaling van vermeldingen, valutaomrekening voor prijzen en uitbetalingen en kostenefficiënte logistiek die elke stap van buitenlandse handel vereenvoudigt.

De basis hiervoor is een bredere investering in digitale vaardigheden. AWS, de clouddivisie van Amazon, heeft sinds 2017 al meer dan 38.000 mensen in België opgeleid in cloudvaardigheden, wat bijdraagt aan de instroom van talent die de Belgische exportambities ondersteunt. Om snel te starten, kunnen verkooppartners in België zich tot en met 31 december 2026 aanmelden voor een gratis 12-maandenabonnement op [Amazon Quick Plus](#), ter ondersteuning van hun bedrijfsvoering op én buiten Amazon.

De Amazon Export Pledge komt op een belangrijk moment voor Belgische bedrijven. Kmo's vertegenwoordigen 99,8% van alle ondernemingen in de EU en stellen 66%⁶ van de Belgische werknemers in de privésector tewerk; zij vormen de ruggengraat van de Belgische economie. In lijn met het kmo-plan 2026 van minister Simonet en de nadruk daarin op e-commerce-opleidingen, luidt de Export Pledge een nieuw hoofdstuk in voor Belgische ondernemers met internationale groeiambities. Meer informatie over de manier waarop Amazon Belgische kmo's ondersteunt, is te vinden op sell.amazon.com.be.

⁴ Bron: Unlocking Belgium's AI Potential 2026 study

⁵ Kantar study