



# Internationaal ondernemen

vanuit Noord-Nederland

**yn business**

provinsje Fryslân  
provincie Fryslân

**GROBUSINESS**

provincie  
 groningen

**IK BEN DRENTS  
ONDERNEMER**

provincie Drenthe

POWERED BY

**NOM**

TRADE AND  
INNOVATE WITH  
THE DUTCH

Noord-Nederland telt veel ondernemingen met internationaal potentieel. Of het nu om export, import of het openen van een buitenlandse vestiging gaat. Er komt echter veel bij kijken. Denk bijvoorbeeld aan culturele verschillen, internationale wet- en regelgeving, logistieke uitdagingen en financieringsmogelijkheden. Maar als je het goed aanpakt, levert het veel op. Wil je internationaal gaan ondernemen? In deze whitepaper lees je wat ervoor nodig is en welke hulp er in jouw provincie beschikbaar is.

### Waarom internationaal ondernemen?

- Internationals groeien harder
- Internationals worden productiever (verdienen meer)
- Internationals zijn en worden innovatiever



### Wil je succesvol ondernemen in het buitenland? Laat je goed informeren.

Internationaal ondernemen biedt vele kansen, maar hoe pak je het slim aan? Je komt erachter tijdens een uitgebreid Trade Relations adviesgesprek. Dan profiteer je van diepgaande kennis en ervaring over alle facetten die bij internationaal ondernemen horen. Thema's als innovatie, circulair ondernemen en financiering kunnen ook onderdeel van het gesprek zijn.

De Trade Relations adviesgesprekken zijn een initiatief van het ministerie van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Je kunt hiervoor terecht bij de ondernemerscontactpunten in de provincies: **Ik ben Drents ondernemer**, **Ynbusiness** en **GroBusiness**.

## Jouw reis als ondernemer

Voordat jouw reis naar internationaal ondernemerschap begint, is een grondige voorbereiding essentieel. Het begint met het verzamelen van informatie over regio's en landen, sectoren en markten, en het analyseren van kansen, risico's en trends. Daarna moet je jouw organisatie zowel intern als extern voorbereiden op de stap naar het buitenland. Een goede implementatie en uitvoering zijn minstens zo belangrijk om over de grens succesvol te zijn.

## De voorbereiding (business development)

### Informatie

#### Regio/landen

- Geografisch
- Demografisch
- Politiek
- Economisch
- Handelservaring Nederlandse bedrijven
- Toetredingsdrempels (zoals sancties)
- Belastingklimaat

#### Sector/markt

- Omvang (volume/waarde)
- Lokaal versus import
- Importwetgeving
- Distributiekkanalen
- Spelers/concurrentie
- Merken
- Consumenten
- Trends/verwachtingen

#### (Internet)bronnen

- EC Access2Markets
- CIA The World factbook
- Ministerie van Buitenlandse Zaken
- KVK Ondernemersplein
- RvO
- Ambassades & consulaten
- Netherlands Business Support Offices
- Productschappen
- Buitenlandse overheden
- Studenten (afstudeerrapporten)
- Inzet lokale studenten (bijvoorbeeld door stage in NL)
- Buitenlandse KVK's of handelskantoren
- Handelsmissies

### Analyse

#### Toegankelijkheid

- Importheffingen, belastingen, btw
- Importquota
- Verzekeraarbaarheid
- Handelsmoraal/reputatie
- Concurrentie, locals
- Opnamebereidheid NL-producten & diensten
- Mate commoditization
- Fysieke bereikbaarheid
- Distributie (bijvoorbeeld koeltransport)
- Cultuur/taalbarrières
- Inkomensklassen

#### Relevante markt

- Consumptie/gebruik
- Prijsklasse
- Omvang (volume, waarde)
- Volwassenheid
- Groeipotentie
- Private Labelopties
- Value chain/marges in de keten
- Incasso/facturering mogelijkheden
- Productwetgeving (etikettering, naamgevingseisen)
- Wetgeving registraties, verantwoording, recalls, etc.

#### Kansen, risico's, trends

- Trends/verwachtingen
- Benodigde investeringen
- Aanwezige kennis/innovatie bij o.a. lokale partners
- Relatie/houding t.o.v. NL
- Lokaal overheidsbeleid
- (Verwachte) wetgeving
- SWOT-analyse

### Strategie

#### Product/dienst/assortiment

- Fysieke aspecten (formaat, kleur, vorm, etc.)
- Uitgebreide aspecten (merk, service, garantie, houdbaarheid, etc.)
- Verpakking (bescherming, materiaal, ontwerp, informatie, etc.)
- Waarde voor consument

#### Distributie

- JV/agent/distributeur, eigen vestiging
- Bepaling mate exclusiviteit partner
- Kanaal
- Wijze (lucht, water, weg)
- Onderscheidend vermogen

#### Prijsstelling

- Kostprijs
- Productpositionering
- Volumedoelstelling
- Prijsmanagement (bijv. advies vrije prijzen)
- Kortingenbeleid
- Strategie prijsstelling m.b.t. andere landen

#### Marketing

- Consument
- Boodschap
- Budget
- Partner/bureau
- Communicatiewijze (free publicity, print, online, tv/radio, instore, etc.)
- Try-out wel of niet inzetten
- Schaalbaarheid
- Eigen fysieke aanwezigheid

#### Business Case

- Verwachte afzet/omzet
- Investering, exploitatie, ROI, cashflow, winst
- Financiering, subsidies



## De implementatie en uitvoering

### Intern

#### Bedrijfsvoering, cultuur/houding t.o.v. export

- Betrokkenheid van en prioritering bij topmanagement
- Besef creëren dat export een apart focusgebied is, niet: 'ik doe het er even bij'
- Intensieve voorlichting van het personeel, verwachtingsmanagement
- Taalkennis, cultuurverschillen, training
- Fiscale aanpak (btw, eigen vestiging, etc.)
- Bereikbaarheidsbeleid (omgang tijdsverschil, feestdagen, etc.)

#### Human Resources

- Personeel, werving & selectie
- Kennis, ervaring, opleiding

#### Productie & inkoop

- Research and Development (R&D), innovatie
- Quality Assurance (QA)

#### Finance & Supply Chain

- Forecasting, budgettering, calculatie
- Transport
- Incoterms, btw, exportdocumentatie
- Financiering
- Subsidies
- Betalingscondities
- Verzekeringen

#### Commercie

- Buitendienst
- Binnendienst

#### Marketing

- Business Intelligence
- Trade marketing
- Consumer marketing
- Digital marketing, inclusief webshop

#### Legal

- Contracten
- Merkregistratie
- Verkoopvoorwaarden
- Landspecifieke wetgeving

### Extern

#### Overheid

- Landelijk (EZ, RvO, etc.)
- Ambassades & consulaten
- Provincie
- Gemeente
- Buitenlandse overheden

#### Marktpartijen

- Kennisinstellingen
- Brancheorganisaties
- Ondernemersverenigingen
- Evofenedex
- KVK
- Banken
- WTC Leeuwarden

#### Afnemers/vertegenwoordigers

- Klanten
- Importeurs/distributeurs
- Agenten

#### Leveranciers

- Product (halffabricaat, verpakking, etc.)
- Kennis/informatie
- Diensten (bedrijfsvoering, marketing, etc.)

#### Adviseurs & (tijdelijk) extern personeel

- Organisatie/management
- Commercieel
- Marketing



## Hulp nodig bij het internationaal ondernemen?

### Samen op weg naar internationaal succes

In jouw reis naar internationaal ondernemen sta je er niet alleen voor! De provinciale contactpunten ondersteunen je op verschillende gebieden: van landeninformatie en exportcoaches tot adviesgesprekken en financiële oplossingen. Of het nu gaat om het vinden van de juiste partners, het navigeren door complexe wetgeving of het verkennen van nieuwe markten: we begeleiden jou. Neem contact op en ontdek hoe we je kunnen helpen bij elke stap op weg naar internationaal succes.

#### Landeninformatie

- Wetgeving, sectoren, handelscijfers en do's en dont's van meer dan 140 landen.

#### Exportcoaches

- Begeleiding voor ondernemers zonder of met weinig exportervaring.

#### Adviesgesprekken

- Snel specifieke, betrouwbare en actuele landeninformatie.

#### Handelstafels

- Samen met andere ondernemers werken aan internationale ambities in hetzelfde land.

#### Wetgeving

- Antwoorden op vragen als CE-markering, internationale producteisen, handelswetgeving, aansprakelijkheid en meer.

#### Export door e-commerce

- Internationaal verkopen via slimme onlinekanalen.

#### Exportfinanciering

- Financiering beschikbaar om te exporteren.

#### Subsidieregeling

- 50% financiering voor inkoop van externe kennis en internationale activiteiten.

#### Missievouchers

- Beperkte exportervaring, maar toch deelnemen aan een handelsmissie.



#### Internationaal netwerk

- Vinden van juiste partners en contacten internationaal.

#### Handelsmissies

- Bij voldoende interesse uit de markt, gezamenlijke handelsmissies.

#### Internationale beurzen

- Bij voldoende interesse uit de markt, gezamenlijke deelname aan een internationale beurs.

#### Internationale agenda

- Een gezamenlijke agenda voor zowel handelsmissies als internationale beurzen.



**‘Als je succesvol internationaal wilt ondernemen,  
moeten alle facetten kloppen’**

Wessel de Vries

**‘De voorbeelden uit mijn eigen internationale praktijk  
zijn een feest van herkenning voor ondernemers’** Han Smidt

**Contactgegevens**

Wil jij internationaal ondernemen en kun je wel wat hulp en adviezen gebruiken?  
**Neem dan contact op met het ondernemers-contactpunt bij jou in de regio:**

**NOM (regio Noord-Nederland)**  
Wim A.B.  
☎ +31 6 27 08 71 72  
✉ ab@nom.nl  
🌐 www.nom.nl

**Ynbusiness (Friesland)**  
Wessel de Vries  
☎ +31 6 11 26 59 90  
✉ wesseldevries@ynbusiness.nl  
🌐 www.ynbusiness.nl

**GroBusiness (Groningen)**  
Han Smidt  
☎ +31 6 20 82 76 77  
✉ hansmidt@grobusiness.nl  
🌐 www.economicboardgroningen.nl/grobusiness

**IBDO (Drenthe)**  
Han Smidt  
☎ +31 6 20 82 76 77  
✉ han@ikbendrentsondernemer.nl  
🌐 ikbendrentsondernemer.nl







**yn business**

provincje fryslân  
provincie fryslân

**GROBUSINESS**

provincie  
 groningen

**IK BEN DRENTS  
ONDERNEMER**

provincie Drenthe

POWERED BY

**NOM**

TRADE AND  
INNOVATE WITH  
THE DUTCH