

Loop eens binnen in het buitenland

Ons netwerk opent samen met u de deur naar internationaal succes!



SÃO PAULO

TOKYO

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties



Loop eens binnen in het buitenland

Ons netwerk opent samen met u de deur naar internationaal succes!

De Dutch Trade Board (DTB) is het publiekprivate samenwerkingsverband op het gebied van internationaal ondernemen. In de DTB werkt de overheid samen met VNO-NCW, MKB-Nederland, Kamers van Koophandel, banken en private handelsbevorderende organisaties zoals Fenedex en NCH.

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN →

Een initiatief van het ministerie van Economische Zaken en handelsbevorderende organisaties

Voorwoord



Beste ondernemer,

Voor internationaal ondernemen bestaat geen standaardroute. Maar er zijn wel mogelijkheden om lange trajecten af te snijden en eerder op uw bestemming te zijn dan de concurrent. Dit boekje helpt u flink op weg.

Uw zakenreis begint natuurlijk goed voorbereid in Nederland. Bent u eenmaal in het buitenland, dan is de navigatie dichterbij dan u denkt. Medewerkers van onze Nederlandse vertegenwoordigingen staan klaar om u verder op weg te helpen. Ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices vormen het internationale overheidsnetwerk dat zich actief inzet voor uw succes bij het zakendoen over de grens.

De mensen van dit netwerk zijn onze oren en ogen over de hele wereld. Zij kennen de lokale markt, signaleren kansen en geven praktische tips. Maak gebruik van deze dienstverlening. Loop eens binnen in het buitenland.

Wij wensen u een succesvolle zakenreis toe.

Maxime Verhagen
minister van Buitenlandse Zaken

Frank Heemskerk
staatssecretaris van Economische Zaken



Inhoud

1	Internationaal netwerk helpt u op weg	7
2	Vorbereid op pad	9
3	Wat kunnen ze voor u doen?	11
4	Je moet er wel op tijd bij zijn	15
5	Nederlandse paraplu trotseert Japanse stormen	17
6	Hoe ver gaat de ondersteuning?	21
7	We hebben geen laatje met standaardantwoorden	25
8	Boompje planten in Letland	27
9	En nu even praktisch...	29
	Adressen	32

1

Internationaal netwerk helpt u op weg

Uw product verkopen op de Japanse markt? Een bedrijf vestigen in Polen? Samenwerken met een Mexicaans bedrijf? Wie kan mij daarbij helpen?

Het antwoord ligt meer voor de hand dan u denkt. Ambassades, consulaten-generaal, Netherlands Business Support Offices, technisch-wetenschappelijke attachés en landbouwafdelingen. Dit zijn vast geen instanties waar u meteen aan denkt als het gaat om internationaal zakendoen. Want bij een ambassade kun je toch alleen terecht voor het verlies van een paspoort, voor culturele festiviteiten of de jaarlijkse Koninginnedag? Niets is minder waar.

De Nederlandse vertegenwoordigingen wereldwijd vormen het internationale overheidsnetwerk om u te ondersteunen bij internationaal ondernemen. Het netwerk helpt ondernemers actief aan informatie over de handel, investeringen en (technologische) samenwerking. De medewerkers kennen de markt, hebben toegang tot lokale autoriteiten en bedrijven en overbruggen taal- en cultuurbarrières. Of u nu een startende of ervaren ondernemer bent op de internationale markt, de medewerkers van dit uitgebreide netwerk staan klaar u op weg te helpen. Zij zijn de ogen en oren voor het Nederlands bedrijfsleven over de hele wereld. Maak gebruik van deze dienstverlening en vergroot uw kans op succes in het buitenland!

2

Voorbereid op pad

Twinoxide Internationaal:
'De inspanningen van de EVD en het netwerk hebben ons veel contacten opgeleverd in China.'

Succes begint bij een goede voorbereiding. Om uw kansen op succes te vergroten is oriëntatie op de buitenlandse markt belangrijk. Daarmee kunt u al dicht bij huis beginnen. De Kamers van Koophandel en de EVD zijn het startpunt bij de voorbereiding van al uw internationale activiteiten. Zij geven belangrijke, actuele informatie over landen, sectoren en financiële ondersteuning. Daarnaast organiseren zij regelmatig seminars en promotionele activiteiten. De EVD is tevens onderdeel van het internationale overheidsnetwerk en kan u snel helpen aan de juiste contactpersonen. Neem dus eerst contact op met een van deze organisaties!

3

Wat kunnen ze voor u doen?

Schakel het internationale netwerk in bij het verder ontwikkelen van uw internationale activiteiten.

Na een goede voorbereiding thuis is het tijd om plannen concreter te maken. Schakel dan het internationale netwerk in bij het verder ontwikkelen van uw internationale activiteiten. De medewerkers hebben een brede kennis over de handel, investeringen en samenwerking en beschikken over een lokaal netwerk. Op veel kantoren werken medewerkers afkomstig uit het land zelf die de weg als geen ander kennen. Waarvoor kunt u bij hen terecht?



Praktische hulp

Zij beantwoorden uw vragen, signaleren kansen op de lokale markt voor uw product of dienst en geven informatie over de lokale wet- en regelgeving. Voor informatie over bedrijfsvestiging, de praktijk van het zakendoen en voor toegang tot de juiste lokale (overheids)instanties bent u bij het netwerk aan het juiste adres!

Maatwerk

Het netwerk biedt ondersteuning bij het vinden en leggen van contacten met potentiële handelspartners zoals agenten, importeurs, distributeurs en producenten. Voor een aantal landen kan via de EVD een marktscan worden aangevraagd. Is maatwerk iets voor u?

Kijk dan op www.evd.nl/marktscan. En niet te vergeten, het netwerk geeft u tips bij het opstellen van een bezoekprogramma.

Is maatwerk iets voor u?
Kijk dan op:
www.evd.nl/marktscan

4



Je moet er wel op tijd bij zijn

Hans Akerboom is hoofd van de economische afdeling op de ambassade in Luanda. De ambassade heeft handelsbevordering als prioriteit. Akerboom: 'Van alle kanten ontdekt men Angola. Sarkozy is eind december 2008 geweest, de top van Amerika, de top van China, Brazilië, Engeland; iedereen duikt erop. Wij doen er alles aan om Nederland ook aan boord te krijgen. Bedrijven moeten weten dat dit het goede moment is.'

De ambassade voert een opendeurpolitiek voor bedrijven met vragen. Akerboom: 'Angola is niet het makkelijkste land om voet aan de grond te krijgen. Toch liggen er waanzinnige kansen, maar je moet er wel op tijd bij zijn. Op praktisch niveau zijn er tal van feestelijke uitdagingen, zoals de chronisch volgeboekte hotels. We proberen vragen hierover zo uitvoerig mogelijk te beantwoorden. Een volgende stap is dat we bedrijven helpen met informatie over hun specifieke sector. We zoeken uit wat er gebeurt en waar aanknopingspunten liggen. Als bedrijven daadwerkelijk deze kant opkomen, assisteren we vaak bij introducties. Er komen momenteel zoveel investeerders en ondernemers deze kant op dat veel deuren gesloten blijven. Dan wil het nog wel eens helpen als de ambassade aanklopt.'

5

Nederlandse paraplu trotseert Japanse stormen

Het Nederlandse bedrijf SENZ Umbrellas levert bijzondere stormparaplu's met een aerodynamische vorm. In combinatie met een nieuw ontworpen frame kan de paraplu zelfs windkracht tien aan. Dit ontwerp heeft diverse designprijzen wereldwijd in de wacht gesleept waaronder de Good Design Award, een prestigieuze Japanse prijs. De Japanners zijn erg geïnteresseerd in (Nederlands) design. Bovendien blijkt dat Japanners gemiddeld drie tot vier paraplu's per persoon bezitten! SENZ zag dus grote kansen in Japan en besloot ook daar de paraplu eens op te steken.



SENZ klopte bij de EVD aan voor een marktscan Japan (een lijst met potentiële handelspartners). De Nederlandse ambassade in Tokio heeft voor de marktscan de afzetmogelijkheden bekeken en diverse potentiële distributeurs voor het bedrijf gevonden. De medewerkers van de ambassade hebben verschillende Japanse bedrijven benaderd. Dat leverde ook meteen een interessante lijst op. Meer dan de helft van de bedrijven was geïnteresseerd in het product en twee bedrijven zijn direct met SENZ in gesprek gegaan voor verdere samenwerking.

In 2008 stond SENZ nog eens in de schijnwerpers. Ditmaal voor de Deshire Award, een exportprijs die met steun van de ambassade door de Nederlandse Kamer van Koophandel in Japan wordt uitgereikt. De Deshire Award leverde SENZ nog meer publiciteit op dankzij de inspanningen van de Nederlandse ambassade in Tokio.

6

Hoe ver gaat de ondersteuning?

Bij alle Nederlandse vertegenwoordigingen kunt u terecht voor informatie, praktische zakentips en hulp bij de zoektocht naar handelspartners. Een aantal Nederlandse vertegenwoordigingen gaan nog een stap verder.

Denk aan de eerdergenoemde marktscan, maar ook aan handelsmissies onder leiding van de staatssecretaris van Economische Zaken en specifieke expertise op het gebied van landbouw, technologie en wetenschap. Bedenk wel dat de medewerkers geen advocaten, belastingadviseurs, consultants of accountants zijn. Als die know how nodig is, kunnen zij u wel doorverwijzen naar commerciële dienstverleners voor verdere assistentie. Zie voor een overzicht van alle vertegenwoordigingen: www.evd.nl/netwerk.

Zie voor een overzicht van alle vertegenwoordigingen:
www.evd.nl/netwerk



Het in 2008 gerenoveerde gebouw Le Losserand in Parijs is een combinatie van Franse en Nederlandse technologie. De enorme glaspartijen met geïntegreerde PV-cellen zorgen nu voor eigen stroomvoorziening in het gebouw.

Individuele assistentie

Netherlands Business Support Offices (NBSO's) zijn kantoren in een aantal landen die speciaal zijn opgezet om u individueel te ondersteunen bij uw internationale activiteiten. NBSO's assisteren vooral bij het leggen van handelscontacten en deelname aan promotionele activiteiten zoals internationale vakbeurzen. De NBSO's hebben geen diplomatieke status, maar werken wel nauw samen met de handelsafdelingen van de Nederlandse ambassades en consulaten-generaal. Voor meer informatie: www.evd.nl/netwerk.

Technologie en wetenschap

De technisch-wetenschappelijk attaché (TWA) helpt u aan informatie over technologische en wetenschappelijke ontwikkelingen in het buitenland. U kunt de TWA's ook rechtstreeks vragen stellen over innovatie, technologie en wetenschap in het land waar zij geplaatst zijn. Daarnaast kunt u bij de TWA's terecht voor oriënterende contacten om daadwerkelijk in gesprek te komen met high-tech bedrijven, kennisinstellingen en de overheid in het land waarop u uw zinnen heeft gezet. Voor meer informatie: www.twanetwerk.nl.

Agribusiness

De LNV-Raden vertegenwoordigen het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit op ruim veertig Nederlandse ambassades. De LNV-Raad faciliteert de Nederlandse agribusiness in het buitenland, bemiddelt bij het zoeken naar handelspartners, voert marktonderzoeken uit en verstrekt informatie over veterinaire en fytosanitaire aangelegenheden. Voor meer informatie over het werk van de LNV-Raden: www.internationaalondernemen.nl/campagne.

Voor meer informatie
over TWA, zie:
www.twanetwerk.nl

7



‘We hebben geen laatje met standaardantwoorden’

Tien jaar geleden werd in Lille de eerste Netherlands Business Support Office (NBSO) in Europa geopend. Chief representative Michèle van Hasselt was er vanaf dag één bij en heeft sindsdien, samen met een lokale deputy, ruim 1000 bedrijven op weg geholpen in de Franse markt.

Michèle van Hasselt: ‘Soms gaat het om bedrijven die de eerste stap nog moeten wagen, soms gaat het over concrete kwesties als een btw-afdracht of betalingsproblemen met een Franse afnemer. Ik had laatst een bedrijf dat hier een vestiging wilde openen. Daar heb ik een rondetafelgesprek voor georganiseerd met uiteenlopende specialisten op het gebied van bedrijfsvoering. Een ander voorbeeld is een bedrijf dat is gespecialiseerd in meetinstrumenten en apparatuur voor het verpakken onder beschermende atmosfeer. Het bedrijf had al een vestiging in België en wilde uitbreiden op Frans grondgebied. De directeur werd op de website van de EVD geattendeerd op het bestaan van de NBSO in Lille en opende met een simpel mailtje de deur naar een vruchtbare samenwerking. Het gaat dus om uiteenlopende onderwerpen. We hebben geen laatje met standaardantwoorden.’



8



Boompje planten in Letland

Esdoorns, elsen, eiken, platanen; het is maar een zeer bescheiden greep uit het 600 soorten tellende assortiment van bomenkwekerij Udenhout. De kwekerij kweekt zware jongens die, na hun kindertijd in Udenhout, in tal van landen wortel mogen schieten. Verkoper Karel Bruins wist recentelijk Letland en Litouwen aan het lijstje toe te voegen.

Bruins: 'Op een beurs in Warschau raakte ik aan de praat met een medewerker van de ambassade. Ik vertelde deze meneer over mijn interesse in Letland en Litouwen en hij heeft dat doorgespeeld aan zijn collega's in Riga en Vilnius. Die namen weer contact met mij op en hebben een lijst samengesteld met mogelijk interessante contacten. Vervolgens hebben ze mij geholpen met mijn bezoekprogramma; drie dagen in Letland en twee in Litouwen. Ik werk vaker samen met ambassades en er is bijna altijd sprake van oprechte interesse en goede service.'

9

En nu even praktisch...

Zoals met alles moet u ook bij internationaal ondernemen ergens beginnen. Hieronder volgen een aantal suggesties die handig zijn bij uw stappen naar internationaal succes. Bedenk wel dat er geen standaardroute bestaat. Zoek de wegen die bij uw situatie en ambities passen.

- De wereld is groot. Bedenk daarom op welke regio u zich in eerste instantie wilt concentreren. Mogelijk is uw product of dienst in een bepaalde regio of land een goede kanshebber op die markt of juist niet.
- Bereid u in alle opzichten goed voor. Wees bewust van de verschillen per regio of land bijvoorbeeld met betrekking tot de wet- en regelgeving en de cultuur van het zakendoen.
- Ga eens langs uw regionale Kamer van Koophandel voor een oriëntatie. Daarna biedt de EVD u informatie en de juiste toegang tot het internationale netwerk.



- Overweeg ondersteuning via het subsidieprogramma prepare2start speciaal voor starters op de buitenlandse markt. Vraag het uw regionale Kamer van Koophandel of kijk op www.evd.nl/prepare2start.
- Maak gebruik van het grote internationale overheidsnetwerk en de kennis van de lokale markt. Stel u vraag (telefonisch of per e-mail) aan een Nederlandse vertegenwoordiging. Houd rekening met tijdsverschil en de lokale zon- en feestdagen. Zie voor adressen en contacten www.evd.nl/netwerk.nl.
- Check regelmatig de websites van de vertegenwoordigingen voor nieuws en activiteiten in het land.

Adressen

EVD

Postbus 20105, 2500 EC Den Haag
Tel. 070 778 88 88

evd@info.evd.nl, www.evd.nl

De EVD komt in actie voor iedereen die zaken doet over de grens. Met onder andere wereldwijde informatie, financiële ondersteuning en promotionele activiteiten.

Fenedex

Postbus 90409, 2509 LK Den Haag
Tel. 070 330 56 00

info@fenedex.nl, www.fenedex.nl

Bevordert de kwaliteit van het exporteren, het internationaliseren van Nederlandse ondernemers en verzorgt exporttrainingen.

FME-CWM

Postbus 190, 2700 AD Zoetermeer
Tel. 079 353 11 00

info@fme.nl, www.fme-cwm.nl

Ondernemersorganisatie voor de technologisch-industriële sector en heeft als doel deze sector in de economie te versterken en mede daardoor de concurrentiepositie te verbeteren.

Kamers van Koophandel

Zie voor alle regionale adressen
www.kvk.nl.

Startpunt voor de ondernemer met betrekking tot importeren of exporteren.

Koninklijke Metaalunie

Postbus 2600, 3430 GA Nieuwegein
Tel. 030 605 33 44

info@metaalunie.nl, www.metaalunie.nl

Ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf in de metaalbranche.

Ministerie van Buitenlandse Zaken

Postbus 20061, 2500 EB Den Haag
Tel. 070 348 64 86, www.minbuza.nl

Ministerie van Economische Zaken

Postbus 20101, 2500 EC Den Haag
Tel. 070 379 89 11, www.minez.nl

Ministerie van Landbouw, Natuur & Voedselkwaliteit

Postbus 20401, 2500 EK Den Haag.
Tel. 070 378 68 68, www.minlnv.nl

Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH)

Postbus 10, 2501 CA Den Haag
Tel. 070 34415 44, info@nchnl.nl

www.handelsbevordering.nl
Individuele begeleiding bij marktonderzoek en organisator van promotionele activiteiten.

MKB-Nederland

Postbus 5096, 2600 GB Delft
Tel. 015 219 12 12, www.mkb.nl

De centrale ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf op Europees en landelijk niveau.

VNO-NCW

Postbus 93002, 2509 AA Den Haag
Tel. 070 349 03 49

informatie@vno-ncw.nl
www.vno-ncw.nl

Belangenbehartiging van Nederlandse bedrijven op nationaal en internationaal niveau.

Colofon

Dit boekje is gemaakt in
opdracht van de
Dutch Trade Board.

Maart 2009

Uitgave EVD

Postbus 20105

2500 EC Den Haag

Telefoon: (070) 778 88 88

e-mail: evd@info.evd.nl

www.evd.nl

Ontwerp: Corps Ontwerpers

Tekst: Peter van Poecke

Interviews: Hedde Meima

Druk: Koninklijke De Swart

Overnemen of vermenigvuldigen
van artikelen is uitsluitend
toegestaan met vermelding van:
Bron EVD 'Loop eens binnen in
het buitenland'

