GRENSVERLEGGEND ONDERNEMEN. ZEKER NÚ!

Tips voor succes in de Internationale Handel

In tijden van zwaar weer komen ondernemers voor een aantal dilemma's te staan. Een ervan is de vraag: is het in deze tijd wel of niet verstandig internationaal zaken te doen? "Júist in tijden van economische crisis, wanneer allerlei bestaande partijen omvallen, is het verstandig te investeren in nieuwe marktmogelijkheden om expansie te realiseren. Internationaal zakendoen biedt zeker kansen." Aan het woord is Eric Jansen, algemeen directeur van de Kamer van Koophandel Noord-Nederland, tijdens de Internationale Handelsdag 2009 in het Thialf stadion te Heerenveen.

Collega Evert-Jan Schouwstra, senior consulent Internationale Handel: "Bewezen is dat bedrijven die internationaal actief zijn, veel sterker en innovatiever zijn. Deze organisaties hebben doorgaans een veel steviger basis. Internationalisering zorgt voor een grotere concurrentiekracht, meer kennis en vooral voor een open mind die aanzet tot creativiteit en vernieuwingsdrang. Dé sleutel voor succes als de gebaande paden in eigen land te weinig resultaat opleveren."

PROFITEER VAN KENNIS EN ERVARING VAN COLLEGA-ONDERNEMERS

Met ruim 260 bezoekers was de opkomst van de Internationale Handelsdag op 2 april j.l. hoger dan verwacht. Eric Jansen is trots: "Het is een teken van veerkracht. Niet bij de pakken neer gaan zitten, maar op zoek gaan naar nieuwe kansen. Het is verstandig dat ondernemers juist nu gebruik maken van hun netwerk. Want negen van de tien keer heeft een collega-ondernemer óók te maken met de problemen waar je als ondernemer in deze tijd tegen aanloopt. Dus zoek collega-ondernemers op en wissel kennis en ervaringen uit. Je staat er niet alleen voor!"

SAMENWERKEN BELANGRIJK IN DEZE TIJD

Evert-Jan Schouwstra benadrukt dat het in deze tijd gaat om samenwerken. De Kamer van Koophandel wil daarbij de spil in het netwerk zijn. Hèt platform dat ondernemers in contact brengt met andere ondernemers, specialisten en experts uit diverse vakgebieden. Als ondernemers effectief gebruik gaan maken van elkaars expertise, komen ze verder. De Kamer van Koophandel is de tussenpartij die vraag en aanbod bij elkaar brengt. Schouwstra: "Maak daar gebruik van als ondernemer."

Als ondernemers gebruik maken van elkaars expertise, komen ze verder.

GA GOED VOORBEREID OP WEG

Het programma bestond uit twee presentatierondes verzorgd door internationaal georiënteerde experts en een Netwerkplein waar meer dan 20 specialisten onderdelen van internationaal zakendoen belichtten. Daarnaast waren kennispartners zoals de Belastingdienst, Douane en EVD aanwezig. Over één ding was iedereen het eens: internationaal zakendoen is niet overdreven moeilijk, maar hoe cliché ook, een goede voorbereiding is wel het halve werk. Hèt advies uit Heerenveen: ga niet over één nacht ijs.

MAAK HELDERE AFSPRAKEN EN INVESTEER IN RELATIES

Sytze Bouwer van Afadecor verzorgde een van de presentaties. Bouwer : "Importeren is een leerproces, verwacht niet dat je er direct beter van wordt. Alles valt of staat met een goede communicatie, heldere afspraken en respect voor cultuurverschillen. Bij een Chinees moet je bijvoorbeeld afspraken steeds herhalen. Bovendien kan hij geen nee zeggen. Het lijkt of ie alles doet wat je vraagt. Maar zorgt er ondertussen wel voor dat hij zijn winstmarge haalt. Dus dan wordt die kruik zonder dat je het weet 2 cm dunner. Het is de kunst om een balans te vinden tussen de goedkoopste prijs en jouw kwaliteitsnormen."

En: "Investeer ook in de relatie met de geldverstrekker. Als je als ondernemer gaat importeren, moet je veel meer voorfinancieren. Als de bank begrijpt waarvoor het extra geld nodig is, is de kans veel groter dat de bank de lening verstrekt. Ook hier geldt: heb begrip voor elkaar, leg gewoon uit waar je mee bezig bent en spreek elkaars taal. Als de bank exacte cijfers wil zien, lever die dan. Desnoods door een bureau. Ook hier gaan de kosten dan even voor de baten uit."

Het is de kunst om de juiste balans te vinden tussen een aantrekkelijke prijs en acceptabele kwaliteitsnormen.

EXPORTEREN IS EEN VAK

To go or not to go? Dát is de vraag die je jezelf steeds moet stellen als je wilt gaan exporteren. Structuurmatig exporteren is niets anders dan keuzes maken. Aan het woord is Jan Snippe van Healthy Exports. Een greep uit zijn tips: "Maak vooraf altijd een export-stappenplan met een exportmarketingmix. Bestudeer je markt, check je spelers en partners. Weet waar je inspringt. Verzamel informatie bijvoorbeeld via www.kvk.nl; www.fenedex.nl; www.evd.nl of www.healthyexports.nl
En: als je samenwerkt met partners, is het belangrijk elke drie maanden om tafel te gaan zitten om te kijken of alle neuzen nog dezelfde kant op staan. Maak overeenkomsten, ook voor als je uit elkaar gaat."

AANDACHTSPUNTEN BIJ IMPORT

Zelf importeren, via een importeur of een handelsagent? Erik Meezen van S&S Import en Export B.V.: "Ga pas zelf importeren als je wat spek op de ribben hebt. In het begin is het veiliger gebruik te maken van een importeur." De keuze voor een agent of importeur is mede afhankelijk van de buitenlandse leverancier. Meezen wijst op de valkuilen die er zijn, o.a. bij het transport. Maak altijd schriftelijke afspraken over zaken als: 'Wie regelt en betaalt het transport? Wie loopt het risico tijdens het transport' of 'Wie sluit de transportverzekering af?'

"Let ook op de berekening van de transportprijs. Is die kaal of all-in? Bouw altijd een buffer in. Er zijn allerlei belastingen die er achteraf nog bij kunnen komen. Regel in het contract ook wat te doen bij enorme koerswisselingen. Belangrijk is de aandacht voor de taal en zakelijke cultuurverschillen. Neem de tijd voor de onderhandelingen, roep indien nodig een tolk in en zet alle afspraken op papier. En investeer in het opbouwen van een relatie met het buitenlandse bedrijf. Ondernemers hebben de neiging om snel naar een ander te gaan als het niet goed loopt, maar bij een ander gaat het meestal net zo. Beter is elkaar te leren kennen, respect voor elkaar te hebben en elkaar op te voeden."

DUBBELE BELASTINGHEFFING?

"Eigenlijk is het heel simpel: als ondernemers internationaal zaken gaan doen, is het verstandig de belastingsituatie en het sociale verzekeringsstelsel ook internationaal in kaart te brengen." Aan het woord is Jan Jaap de Vries, fiscaal jurist van De Vries & De Vries Accountants en fiscalisten B.V. uit Drachten. De Vries: "Zowel hier als in het land waar hij zaken doet, moet de ondernemer een adviseur inzetten die kennis heeft van de nationale regelingen, het Internationaal Belastingrecht en de internationale Verdragen. Bij een goed advies liggen er veel financiële kansen. Maar doe je niks, dan zijn de risico's groot! Denk daarbij aan dubbele belastingheffing met terugwerkende kracht en boetes.

DUITSLAND: INTERESSANTE HANDELSPARTNER

Op het netwerkplein was ook de Deutsch Niederländische Handelskammer (DNHK) aanwezig. De voornaamste taak van de DNHK is het bevorderen van de handelsbetrekkingen tussen Nederland en Duitsland. De DNHK adviseert en ondersteunt Nederlandse en Duitse bedrijven die in het buurland zaken willen doen. Johan Spijksma, consulent exportadvies van de DNHK: "Duitsland is de grootste traditionele handelspartner van Nederland. Zeker met een goede begeleiding biedt Duitsland aantrekkelijke en veilige kansen voor het MKB

om de markt te verbreden. De cultuur is vergelijkbaar, de taal is geen onoverkomelijk probleem."

BEGIN MET EEN DEELSTAAT

Spijksma: "Duitsland is een groot land. In het begin is het verstandig zich te concentreren op een deelstaat, bijvoorbeeld Nordrhein-Westfalen, direct over de grens bij Arnhem. Zo'n deelstaat heeft al meer dan 18 miljoen inwoners!"

EXPORTEREN? SUBSIDIE VIA PREPARE2START

Spijksma wijst op de subsidieregeling van Prepare2start. Dit programma helpt MKB-ers structuur aan te brengen in de internationaliseringsplannen met praktijkgericht advies en ondersteuning. De subsidie voor de uitvoering van de in het plan genoemde activiteiten bedraagt 50% van de kosten met een maximum van €11.500. Bedrijven kunnen hierop onder andere via de Kamer van Koophandel aanspraak maken. De DNHK begeleidt daarbij indien wenselijk.

KLANKBORD KREDIETCRISIS

Al met al was de Internationale Handelsdag mede door de ondersteuning van de sponsoren EVD, Belastingdienst/Douane, De Haan Advocaten, ABN AMRO, Nordconnect en Bano een groot succes. Zeker voor herhaling vatbaar. Wie eerder advies nodig heeft, kan terecht bij de Kamer van Koophandel, ook via www.kvk.nl Daar zijn ook enkele presentaties te downloaden. Voor ondernemers die een klankbord zoeken voor problemen als gevolg van de kredietcrisis, is er een speciale website: www.klankbordkredietcrisis.nl Een initiatief van De Kamer van Koophandel Noord-Nederland, VNO-NCW-Noord en MKB-Noord.

Tekst: drs. Wieteke van Veen
concept & copysite-redactie

GASTSPREKER HEIN VERGEER: Kom goed beslagen ten ijs!

Voormalig wereldkampioen schaatsen Hein Vergeer was gastspreker. Na zijn sportieve loopbaan maakte hij carrière in de marketing en communicatie. Hein: maak een gedegen inventarisatie van de doelmarkt, stel realistische doelen en maak gebruik van de juiste tools. Stap er niet zomaar in! Blijf altijd geloven in eigen kunnen, zet door en heb de wil om te winnen. Maar begin er niet aan als het niet bij je past."

Kamer van Koophandel

Voor meer informatie:
Evert Jan Schouwstra
Tel. 088-58 51 000
evertjan.schouwstra@kvk.nl