

Verken de markt

Veel ondernemers kijken over de grens als het gaat om het uitbreiden van hun zakelijke betrekkingen. Net als bij het starten van een onderneming ook bij import of export is een goede voorbereiding essentieel. Hieronder treft u een aantal punten die bij een oriëntatie van belang zijn.

Bij het oriënteren op de buitenlandse markt is het belangrijk om te bepalen welke landen interessant zijn voor uw onderneming. Oriëntatie op mogelijke import en/of exportlanden kan onder andere via de Kamer van Koophandel, het Ministerie van Economische Zaken maar ook via de Belastingdienst. Verder zijn er diverse tijdschriften gericht op internationale handel zoals Fenedexpress, African Business, DNHK-Markt en Fenedexpress. Naast algemene en economische informatie over het land zelf, is het ook nuttig om u te verdiepen in de cultuur van het land en de manier van zakendoen.

Na de oriëntatie op één of meerdere landen, is het belangrijk om de juiste handelscontacten te leggen. Bij voorkeur komt u in contact met betrouwbare partijen die de lokale markt kennen. Denk hierbij aan ambassades, landbouwafdelingen en KvK-consulenten, maar ook lokale Kamers van Koophandelorganisaties. Daarnaast organiseert de Kamer van Koophandel - in samenwerking met NL zoals de Chambre de Commerce Franco Neerlandaise of de Deutsch-Niederländische HandelskamVD Internationaal en andere partijen - handelsmissies waarbij u door middel van een groepsreis naar het

Denk ook aan:

- Regels en wetten met betrekking tot douanerechten, producteisen, aansprakelijkheid, verzekeringen en internationaal betalingsverkeer en distributie en transport
- Outsourcen
- Documentatie en handelscontracten
- Douane en belastingen
- Transport en logistiek
- Verzekeringen, bijvoorbeeld een transport- of kredietverzekering
- Verpakkingseisen
- Betaling met of zonder documenten
- Juridische bijstand

buitenland in contact komt met potentiële zakenpartners. Wanneer u zelf ook een kijkje wil gaan nemen, zijn beurzen en



Hoe kom ik aan de juiste informatie?

Algemeen

- Kamer van Koophandel
- NL EVD Internationaal
- Nationale Helpdesk Douane
- Market Access Database van de Europese Unie
- ICC Nederland (International Chamber of Commerce)
- Fenedex
- Ministerie van Buitenlandse Zaken
- Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie

Outsourcen

- Matchmakingfaciliteit Ontwikkelingslanden
- Consulente internationale handel KvK

Vervoer

- Fenex
- Holland Transport
- Transport en Logistiek Nederland
- Transportnet
- Beurtvaartadres
- Fenedex

tentoonstellingen een eenvoudige manier om contact te leggen en te netwerken.

Ten slotte kunnen economische steunpunten en organisaties voor handelsbemiddeling informatie verstrekken. Voorbeelden hiervan zijn Exportpromotiekantoren, consultancybureaus, het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), Het Centrum tot de Bevordering van Import uit ontwikkelingslanden (CBI) en BuVoHa. Ook hebben diverse Nederlandse banken een speciale afdeling voor internationaal zakendoen.

Importeren

Wanneer u interesse heeft om een product uit het buitenland te importeren, is het verstandig om eerst een marktonderzoek te doen om te achterhalen wie uw potentiële klanten zijn. Verder moet het product natuurlijk aanslaan op de Nederlandse markt, bijvoorbeeld doordat het product zich onderscheidt van concurrerende producten. Vervolgens kan een kostenprijsberekening worden gedaan om te achterhalen welke kosten er moeten worden gemaakt om het product naar Nederland te halen. Denk hierbij ook aan eventuele kosten voor transport, opslag en natuurlijk wat u er aan kan verdienen. Naast een kostenprijsberekening moet er ook een importplan worden opgesteld met een omschrijving van alle aspecten die bij het importeren komen kijken. Het importplan dient als uitgangspunt voor verdere activiteiten. Voor het opstellen van een importplan bestaan standaard sjablonen die u verder aan kunt passen.

Importeren kan direct of indirect. Wanneer u zelf producten direct inkoopt en in Nederland verkoopt, heeft u ook meer invloed op de goederen zoals de verpakking. Ook kunt u zelf de verkoopprijs bepalen. Nadeel is dat risico's zoals niet verkochte of beschadigde goederen bij u liggen.

'Na de oriëntatie op één of meerdere landen, is het belangrijk om de juiste handelscontacten te leggen'

Een andere optie is om als tussenpersoon op te treden en voor een buitenlandse opdrachtgever Nederlandse klanten zoeken. U bent dan handelsagent en fungeert als brug tussen de fabrikant en de klant. Daar staat een provisie tegenover: een percentage van het factuurbedrag. Voordeel is dat u zelf geen producten inkoopt en dus ook geen startkapitaal nodig hebt. In beide gevallen is het in ieder geval belangrijk dat alle afspraken schriftelijk worden vastgelegd. Controleer ook of u een importvergunning nodig heeft.

Exporteren

Net als voor import geldt ook voor export dat een marktonderzoek en een exportplan de basis vormen voor verdere

activiteiten. Hierbij kunt u eventueel hulp inschakelen van een consulente internationale handel van de KvK. Ook de keuze voor directe export of indirecte export moet worden gemaakt. Bij directe verkoop bent u de exporteur en regelt u alles zelf, van verschepping en facturering tot klantencontact en marketing. Bij export via derden vertegenwoordigt een handelsagent uw bedrijf en zorgt deze dat de producten bij de klant terecht komen. Doe onderzoek naar de situatie in het exportland en vraag markt- en brancherapporten op. Leer bovendien het land en de concurrentie aldaar kennen en leg contact met lokale afnemers. Ook hier is inzicht in de culturele en handelsgebruiken essentieel.

Financiën

Als u direct gaat in of exporteren, moet u in het bezit zijn van voldoende financiën. Er zijn verschillende subsidies beschikbaar die variëren van hulp bij uw exportplan tot een flinke bijdrage in uw investeringskosten. Er zijn ook Europese regelingen, programma's en subsidies. Antwoord voor Bedrijven biedt een overzicht van alle regels en subsidies voor internationaal ondernemen van de overheid. Agentschap NL biedt een database van alle regelingen en programma's. Ten slotte kunt u ook de consulente internationale handel van de KvK raadplegen voor meer informatie over exportsubsidies en voor tips voor subsidieaanvragen. In sommige delen van Nederland gelden specifieke regionale exportregelingen en subsidies.

Door middel van een goede voorbereiding, goede handelscontacten en contracten, bent u al een stap in de richting van een geslaagde onderneming. In de kaders treft u meer tips en instanties die u kunt raadplegen. ■