

Internationaal ondernemen:

# Dichterbij dan je denkt

Internationaal ondernemen is makkelijker en daardoor dichter bij dan veel ondernemers denken. Dat stelt Bas Pulles, directeur Internationaal Ondernemen bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken dat ondernemers ondersteunt bij agrarisch, duurzaam, innovatief en internationaal ondernemen.

“De wereld is kleiner dan ooit. Voor Nederlandse ondernemers is het dan ook steeds makkelijker om internationaal uit te breiden. Dat gold natuurlijk al langer voor het zaken doen in de Europese Unie, maar ook daarbuiten zie je steeds meer ondernemers die de stap hebben genomen om actief te worden buiten Nederland. Het is goed voor ondernemers om eens stil te staan bij die gedachte”, aldus Pulles. “Internationaal opererende bedrijven zijn weerbaarder, maken sneller kennis met innovaties en zorgen voor werkgelegenheid, zowel hier in Nederland als elders. Het Financieele Dagblad schreef dan ook vrij recent in hun artikelenreeks over de snelst groeiende ondernemingen in Nederland (de ‘gazellen’) dat velen van hen bovenmatig internationaal georiënteerd bleken. Omdat we bij RVO precies weten wat je als bedrijf nodig hebt om in andere landen succesvol te worden kunnen we ondernemers -grote en kleine- heel goed helpen om een eerste stap te zetten.”

#### **Wat kan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland betekenen voor ondernemers?**

Pulles: “Je kunt als ondernemer altijd bij ons aankloppen voor een advies. Wij beschikken over een uitgebreid netwerk van landenexperts en adviseurs in Nederland en ervaren attachés en contacten in het buitenland. Daarnaast kunnen we helpen bij het uitzetten van een route, bijvoorbeeld door de

handelsmissies, waarvan we er per jaar zo’n twintig organiseren, of de zakenpartnerscan, waarbij we voor Nederlandse bedrijven op zoek gaan naar een betrouwbare partner in het buitenland. Maar we kunnen ook helpen bij het uitzoeken van een aantal hulpmiddelen om ondernemers te helpen om die eerste stap in het buitenland te zetten.”

#### **NL Exporteert**

Een laagdrempelig middel om internationale ambities te toetsen is de app NL Exporteert. De app bevat onder meer landeninformatie, met per land kerncijfers, evenementen, rapporten, contactgegevens van het netwerk in het buitenland en een overzicht van instrumenten en regelingen die openstaan voor dat land. Daarnaast bevat de app een exportwijzer, met algemene tips voor exporteren. Pulles: “NL Exporteert is de Lonely Planet gids voor Nederlandse ondernemers met internationale ambities en daarmee de eenvoudigste manier om te kijken waar voor jouw onderneming de beste kansen liggen. De app is opgezet in samenwerking met partners van RVO zoals banken, MKB Nederland, Fenedex, de KvK en het ministerie van Buitenlandse Zaken. We bieden dus ook informatie van relevante bedrijven in de app, waarmee een breder informatieaanbod ontstaat en we ondernemers beter op weg kunnen helpen. Inmiddels is NL Exporteert meer dan

10.000 keer gedownload en door magazine De Zaak uitgeroepen tot op een van de beste zakelijke apps van 2015.”

#### **Wat voor kansen liggen er in het buitenland voor Nederlandse ondernemers?**

Pulles: “Landen als Duitsland, België, Frankrijk en de Verenigde Staten blijven onverminderd populair. Maar met het opheffen van de sancties biedt bijvoorbeeld Iran voor veel bedrijven ook buitengewoon interessante mogelijkheden, en met een nieuwe, progressieve regering in Argentinië staat ook dat land weer volop in de belangstelling. Voor de toekomst zien we kansen liggen in Oost-Europa en het Balkangebied. Hierbij gaat het veelal om een verschuiving van de handel met Rusland, met name op het gebied van Agro.

Ook hebben Nederlandse bedrijven steeds meer interesse in zogenaamde ‘opkomende markten’. Dit zijn landen die tot op heden op economisch gebied nog wat zijn achtergebleven, maar waarbij voor veel van die landen geldt dat ze momenteel een stevige economische groei doormaken en dat ze bovendien de potentie hebben om die groei ook te bestendigen. Voor Nederlandse ondernemers interessant omdat we daar aantrekkelijke regelingen voor in huis hebben. Voorbeelden zijn wat dat betreft Guinee, Sierra Leone en Ivoorkust. Maar ook Ethiopië, waar Nederlandse MKB’ers het afgelopen jaar rond de 1800 banen creëerden in één van de snelst groeiende economieën ter wereld. In 2015 zagen we al een hoge opkomst bij business events voor landen als Ethiopië, Myanmar en Kenia en in 2016 bijvoorbeeld met een campagne om in Colombia actief te worden.”

#### **Om wat voor regelingen gaat het dan?**

Pulles: “Het Dutch Good Growth Fund is misschien wel belangrijkste regeling, of in



elk geval de meest vergaande, die we voor opkomende markten hebben. Dit fonds biedt ondernemers leningen, garantstellingen, exportkredietverzekeringen en participaties voor investeringen in opkomende markten. Dat biedt mogelijkheden. Zo mag Kusters, een ‘gewoon’ Nederlands familiebedrijf, met behulp van het Dutch Good Growth Fund in India de infrastructuur gaan leveren voor het opzetten en opvullen van geldautomaten. En ik ben blij dat we onlangs ook Tony’s Chocolonely een garantstelling hebben kunnen bieden waarmee ze hun activiteiten verder kunnen uitbreiden en ze daarmee hun positie, en de markt voor ‘slaafvrije’ cacaobonen, verder kunnen versterken. Via de internetsite [www.dggf.nl](http://www.dggf.nl) kunnen ondernemers zelf zien op welke manier ze in aanmerking zouden kunnen komen voor ondersteuning vanuit dit Fonds.”

Bijkomend voordeel van internationalisering is volgens Pulles dat Nederlandse bedrijven voorop lopen als het gaat om Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: “Gelukkig raken ook in het buitenland steeds meer ondernemers er van doordrongen dat maatschappelijk verantwoord ondernemen niet alleen om ethische redenen is aan te bevelen, maar dat het uiteindelijk ook meer oplevert. Ik doel daarbij met name op wat ‘inclusieve groei’ heet, waarbij de economische groei ook ten goede komt aan de armste mensen in de bevolking, waaronder vaak ook vrouwen. Als mensen over de hele linie meer te besteden hebben, leidt dat tot meer en beter gespreide economische groei en ontwikkeling, betere

## BREXIT

Een belangrijke ontwikkeling voor Nederland op het gebied van internationaal ondernemen is het voornemen van het Verenigd Koninkrijk om uit de Europese Unie te stappen. Pulles: “Naar verwachting zal Brexit de komende tijd vragen bij het bedrijfsleven oproepen. Daarvoor is inmiddels een Brexit-loket ingesteld. Om de vragen van buitenlandse bedrijven efficiënt en effectief te kunnen beantwoorden en deze bedrijven te kunnen blijven ondersteunen bij locatievraagstukken, wordt de capaciteit van de Netherlands Foreign Investment Agency verhoogd op het hoofdkantoor in Den Haag en op relevante posten.” We blijven de situatie natuurlijk scherp in de gaten houden.

arbeidsomstandigheden en een gezondere leefomgeving.”

## Handelsmissies

Handelsmissies dragen volgens de RVO in belangrijke mate bij aan de internationalisering van de Nederlandse economie. Dit najaar verzorgt RVO nog missies naar onder meer Argentinië, Zuid-Korea, Vietnam, Australië en Nieuw-Zeeland. Pulles: “Bedrijven die meegaan op handelsmissie zijn zeker niet alleen multinationals. Integendeel, zo wijzen RVO-cijfers uit. Slechts één derde van de ondernemingen heeft een omvang van 250 of meer werknemers, de rest zit daaronder. De helft van de deelnemers heeft maximaal vijftig man personeel, terwijl 4% zelfs uit eenpitters bestaat.”

Ondernemingen kiezen volgens Pulles voor deelname aan een handelsmissie om contacten op te doen en om van elkaar te leren. Pulles:

“Het gaat niet alleen maar om opdrachten, maar vaak ook om het opdoen van contacten en het uitwisselen van kennis. Er wordt immers gereisd in groepen gelijkgestemde ondernemingen. Wij bieden een platform, maar ondernemers halen er uiteindelijk het meeste uit met een goede voorbereiding, ook op de cultuurverschillen, en een goede follow-up om daadwerkelijk zaken te doen.”

## Tenslotte?

Pulles: “Ik roep ondernemers in Nederland op om over de grens te blijven kijken. Er zijn kansen genoeg voor ondernemers met internationale ambities, zowel dichtbij als dus ook wat verder weg én in markten waar niet altijd direct aan wordt gedacht. Ik zou ondernemers dan ook op willen roepen om vandaag nog te kijken wat ze zouden kunnen doen en wat ze daar voor nodig zouden hebben. RVO helpt ze daar graag bij. Veel internationaal succes gewenst!” ■