

Buitenlands succes wordt altijd bepaald door een gedegen voorbereiding althans...

# Kamer van Koophandel (KvK) legt de verbinding tussen ondernemers

“Ondernemers handelen tegenwoordig pragmatisch en niet altijd volgens een vast plan-van-aanpak of stappenplan. Zie het als een metrokaart. Je bepaalt de punt aan de horizon (eindbestemming) en denkt na over hoe kom ik daar. Er zijn vele wegen die naar Rome leiden.” Aan het woord zijn Marc Groothuijse en Han Boots, adviseurs Ondernemersondersteuning Buitenland bij de Kamer van Koophandel (KvK) en Duitsland kenners voor Nederlandse ondernemers.

Pragmatische ondernemers boeken sneller resultaten op de internationale markt. Ze maakten in de afgelopen drie jaar een grotere omzetgroei door dan ondernemers die veel vooronderzoek doen voor ze de internationale markt op gaan. Dit blijkt uit het representatieve onderzoek ‘Het proces van internationaal ondernemen’, dat de Kamer van Koophandel (KvK) op 13 juni 2016 publiceerde.

De meeste internationaal actieve ondernemers (59%) beginnen gewoon met internationaal ondernemen, omdat zich ‘een mogelijkheid’ of ‘een klant’ bij hen aandient. Pas daarna gaan ze zich verdiepen in alle bijkomende voorwaarden. 23% van de ondernemers gaat heel planmatig te werk en gaat eerst op zoek naar informatie voordat zij internationale markten betreden. De rest (18%) pakt het anders aan en zoekt bijvoorbeeld eerst naar een mogelijke handelspartner en kiest pas daarna voor het diepe óf voor het vergaren van informatie.

## Nieuwe opzet

De KvK werkt achter de schermen hard aan een nieuwe opzet met animaties en video’s. Groothuijse: “Hip en modern. Als wij ondernemers adviseren om te innoveren, laten wij dan het goede voorbeeld geven. Om ondernemers te informeren over internationaal zakendoen richt de KvK zich op twee kanalen.” Boots: “Digitaal en fysiek.

Via onze website en het YouTube kanaal van de KvK zijn filmpjes, animaties en webinars te volgen over allerlei ondernemerszaken die met importeren en exporteren te maken hebben. Het voordeel van dit kanaal is dat je ze op elk moment 24/7 kunt bekijken. Vragen stellen aan een KvK-adviseur hoeft tegenwoordig niet per se telefonisch, maar mag ook via WhatsApp of Twitter.”

## Exportpositie Nederland

Groothuijse & Boots constateren dat steeds meer gemeenten, niet alleen in de grensstreek maar ook uit de randstad, de verbinding zoeken voor hun lokale MKB-bedrijven met het achterland zoals Duitsland en België. “Wij zijn hierover in gesprek met diverse gemeenten om samen de mogelijkheden te onderzoeken en daadwerkelijk met een plan-van-aanpak te komen.” Die focus van de gemeenten is volgens beide heren terecht. Het MKB is namelijk verantwoordelijk voor twee derde van de Nederlandse export. Groothuijse: “Het speelt dus een grote rol in de totale export van ons land. In de landen om ons heen is het MKB-aandeel veel kleiner: 37% in Duitsland, 41% in Frankrijk en 41% in Engeland (2014). Om een sterke positie te behouden in het internationale zakendoen organiseren we regelmatig bijeenkomsten, bijvoorbeeld met onze succesvolle Road2-formule (Road2Belgium, Road2Germany, Road2USA, Road2Iran). Ze

zijn er voor ondernemers die voor het eerst de stap naar het buitenland willen maken of daar net mee bezig zijn. Eén aspect dat overigens altijd terugkomt bij dit thema is een goede voorbereiding. Op onze fysieke Road2-bijeenkomsten leggen we het accent op praktijkverhalen van ondernemers met ervaring in het betreffende land én altijd het netwerken. Onze organisatie staat voor het bevorderen van goed ondernemerschap en het leggen van grensoverschrijdende verbindingen.”

Dinsdag 14 juni 2016 vond de gratis bijeenkomst Road2TheWorld plaats in Den Bosch, Den Haag en Zwolle. Boots: “De volgende fase in het Road2-traject is het daadwerkelijk stappen zetten in het buitenland en kennismaken met de lokale cultuur en gewoonten.” Vrijdag 15 april 2016 stond tijdens onze Vlaams-Nederlandse Handelsdag (VNHD) in Mechelen het ‘matchmaking’ centraal. Vertrouwen winnen en niet meteen tot zaken overgaan. Dick Dresselhuis, van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg verwoordde het mooi: “We verstaan mekaar, maar begrijpen wij mekaar ook?”

## Businessplan

Op 9 november is er de 7e Duits-Nederlandse Handelsdag (DNHD) in Mönchengladbach. Meer informatie is te vinden op [www.wirtschaftsforum-ihk.de](http://www.wirtschaftsforum-ihk.de). In



2015 waren er 850 bezoekers, 65 exposanten en meer dan 200 matchmaking gesprekken tussen Nederlandse en Duitse ondernemers. Groothuijse en Boots daarover: “Onze bijeenkomsten besteden veel aandacht aan buurlanden als België, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Dat zijn kapitaalkrachtige landen, waarvan ondernemers verwachten dat ze er makkelijker kunnen slagen. Maar ook bij deze landen moet je rekening houden met cultuurverschillen, wetgeving, normen en waarden, eet- en kleedgewoonten en wijze van onderhandelen, los van de taalbarrière. En uiteraard houden we ook de actualiteit in de gaten. Wat betekent bijvoorbeeld de

Brexit voor contracten en valutarisico’s?” Tot slot: “Als je over de grens wilt kijken, is het schrijven van een businessplan een hulpmiddel om startklaar te zijn voor het buitenland. Overigens kun je je als ondernemer ook dan nog flink vergissen en zelfs dicht bij huis de plank mislaan, als je de mores van een ander land niet precies kent. Buitenlands succes is voor de ene ondernemer een pragmatische aanpak (met vallen en opstaan leren), voor de ander het volgen van een ‘vast’ stappenplan/ plan-van-aanpak.” ■

## ONDERSTEUNING DOOR KAMER VAN KOOPHANDEL

Wilt u na het lezen van dit artikel meer weten over uw kansen in het buitenland, neem dan contact op via [www.kvk.nl/internationaal](http://www.kvk.nl/internationaal), 088-5852222 of via WhatsApp: 06-30558174. Ook het bezoeken van een bijeenkomst is mogelijk. Kijk voor een overzicht op [www.kvk.nl/agenda](http://www.kvk.nl/agenda)