Internationaal ondernemen

De kortste weg naar informatie en advies in Noord-Brabant en Zeeland

markt • wet- en regelgeving • promotie • personeel en organisatie
financiering • logistiek • cursus en training • partnerkeuze • netwerk

Ondernemen kent geen grenzen

Internationaal zakendoen in Noord-Brabant en Zeeland

Brabant en Zeeland zijn een mooie thuisbasis voor uw bedrijf. Maar de wereld is groter, beseft u. Sterker nog: u speelt met de gedachte om internationaal zaken te doen. Veel ondernemers gingen u voor. Zo halen Nederlandse mkb'ers gemiddeld een derde van hun omzet uit export. Met een webwinkel bijvoorbeeld, liggen buitenlandse markten onder handbereik. Of is het juist interessant voor u om een product te importeren? Misschien uw eigen ontwerp dat u goedkoper elders laat produceren?

Enkele goede redenen om internationaal te ondernemen:

- afstand speelt in deze tijd steeds minder een rol, onder meer dankzij internet
- nieuwe markten betekenen meer afzet
- u spreidt uw risico's en bent minder afhankelijk van uw thuismarkt
- binnen de Europese Unie zijn invoerrechten en lastige douaneprocedures afgeschaft

Kortom: waarom de stap over de grens niet zetten?

Heeft u meer of minder concrete buitenlandplannen, dan is het nu zaak om daar echt werk van te maken en geen kansen te laten liggen! Om te beginnen door informatie en advies in te winnen. Deze folder biedt een handig overzicht van alle beschikbare ondersteuning. Kosteloos en bij u in de regio.

Kernwaarden export

Noord-Brabant:

• Uitvoerwaarde:	ca. 73 miljard

Zeeland:

• Uitvoerwaarde:	ca. 14 miljard

Totaal Noord-Brabant en Zeeland:

• Aandeel Nederlandse export:	19 procent
• Uitvoerwaarde:	ca. 87 miljard

Bron: CBS bewerking door KvK Noord-Brabant (cijfers 2010)

Waarvoor kunt u bij wie terecht?

Of u zich nu breed wilt oriënteren of een hele specifieke vraag hebt, de informatie waarnaar u op zoek bent is er. Daar kunt u van uitgaan. Tal van organisaties helpen u namelijk graag verder. Bij wie klopt u het beste aan?

Het stroomschema hiernaast wijst u de weg naar voor u relevante organisaties en adviseurs.

Veel succes met uw buitenlandse activiteiten!

*Een potentiële buitenlandse klant wil uw product alleen afnemen als u een 'certificaat van oorsprong' kunt overleggen. U vraagt zich af: wat is dat precies en ben ik daartoe verplicht? Dan bent u aan het juiste adres bij de **Kamer van Koophandel**, die u alles kan vertellen over wet- en regelgeving in het buitenland.*

*U zoekt u een partner in het buitenland die u kan helpen om uw product verder te ontwikkelen en aldaar in de markt te zetten. Dan loopt de route via **Syntens**, als aangesloten organisatie bij het Enterprise Europe Network.*

Bij wie kunt u terecht met vragen?

Vragen over import

FINANCIERING

- **Participatie**
  BOM: 088 - 831 11 20
- **Subsidie nationaal**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Subsidie internationaal**
  BOM: 088 - 831 11 20
- **Lokale regeling**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Kredietverzekering**
  KvK afdeling Internationale Handel*

PARTNERKEUZE

- **Kennis, innovatie**
  Syntens: 088 - 444 02 22
- **Technologieontwikkeling**
  Syntens: 088 - 444 02 22
- **Leveranciers**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Betrouwbaarheid**
  KvK afdeling Internationale Handel*

WET- EN REGELGEVING

- **Invoerrechten**
  KvK afdeling Export**
- **Leveringsvoorwaarden**
  KvK afdeling Export**
- **Voorbeeld contracten**
  KvK afdeling Internationale Handel*

Vragen over export

LOGISTIEK

- KvK afdeling Export**

FINANCIERING

- **Participatie**
  BOM: 088 - 831 11 20
- **Subsidie nationaal**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Subsidie internationaal**
  BOM: 088 - 831 11 20
- **Lokale regeling**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Financieringsscan**
  EVD: 088 - 602 80 60
- **Kredietverzekering**
  KvK afdeling Internationale Handel*

PERSONEEL EN ORGANISATIE

- **Werving en selectie**
  UWV: 06 - 110 363 00
- **Sociale zekerheid**
  Sociale verzekeringsbank:
  076 - 548 58 40
- **Buitenlandse kenniswerker**
  Expat Center: 040 - 238 67 77
  Brainport International Community:
  040 - 751 24 59
- **Buitenlandse medewerkers**
  IND: 0900 - 123 45 61

PARTNERKEUZE

- **Kennis, innovatie**
  Syntens: 088 - 444 02 22
- **Technologieontwikkeling**
  Syntens: 088 - 444 02 22
- **Netwerk**
  European Enterprise Network - Syntens:
  088 - 444 02 22
- **Distributie**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Betrouwbaarheid**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Marktscan**
  EVD: 088 - 602 80 60

PROMOTIE

- **Beurzen**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Handelsmissie**
  KvK afdeling Internationale Handel*

WET- EN REGELGEVING

- **Lokale wet- en regelgeving**
  EVD: 088 - 602 80 60
- **Bescherming, octrooi**
  Octrooicentrum: 088 - 602 60 00
- **Buitenlandse vestiging**
  KvK afdeling Internationale Handel*
- **Leveringsvoorwaarden**
  KvK afdeling Export**
- **Voorbeeld contracten**
  KvK afdeling Internationale Handel*

MARKT

- **Marktscan**
  EVD: 088 - 602 80 60
- **Onderzoek**
  KvK afdeling Internationale Handel*

NETWERK

- De BIZ - Brabant Zeeuwse Sociëteit
  voor internationaal zakendoen:
  073 - 627 41 14

CURSUS EN TRAINING

- **Opleiding**
  Fenedex: 070 - 330 56 00
- **Seminars**
  KvK afdeling Internationale Handel*

***Kamer van Koophandel afdeling Internationale Handel**

Breda:
telefoon: 076 - 564 69 94
e-mail: exportdocumenten-breda@kvk.nl
Middelburg:
telefoon: 0118 - 67 35 71
e-mail: exportdocumenten-middelburg@kvk.nl
Eindhoven, Den Bosch en Tilburg:
telefoon: 040 - 232 38 26
e-mail: IH@brabant.kvk.nl

Syntens
telefoon: 088 - 444 02 22
e-mail: info@syntens.nl

****Kamer van Koophandel afdeling Export**

Breda:
telefoon: 076 - 564 69 94
e-mail: exportdocumenten-breda@kvk.nl
Middelburg:
telefoon: 0118 - 67 35 71
e-mail: exportdocumenten-middelburg@kvk.nl
Eindhoven:
telefoon: 040 - 232 38 99
e-mail: export-eindhoven@brabant.kvk.nl
Den Bosch:
telefoon: 040 - 232 38 87
e-mail: export-denbosch@brabant.kvk.nl
Tilburg:
telefoon: 040 - 232 38 89
e-mail: export-tilburg@brabant.kvk.nl

Wilt u als groep wegwijs gemaakt worden over internationaal ondernemen, dan kunt u voor informatie ook terecht bij Syntens en de Kamer van Koophandel op de bovenstaande telefoonnummers.

Paul en Mark Boeren, Pathema

“België is écht buitenland”

Fotografie: Bram Saeys

Paul Boeren en zoon Mark Boeren zijn samen eigenaar van engineering-groothandel Pathema in Goirle. Pathema levert systemen, voor industrieel gebruik, die water ontgassen en ontkalken. Dat kan energiezuinig en zonder chemicaliën, dankzij een innovatieve draaikolktechnologie. Pathema droeg bij aan de verdere ontwikkeling van deze Zweedse vinding en ging er de Nederlandse markt mee op. Na eerste verkoopsuccessen tekende het tweetal begin 2010 voor het agentschap voor de Benelux.

www.pathema.nl

“Grensoverschrijdend ondernemen betekent: ook je eigen grenzen verleggen”

“We benaderden actief bezoekers van onze stand, maar daar schrikten we ze mee af”, vertelt Mark over zijn eerste ervaringen in België, op een vakbeurs. Paul en Mark merkten dat zaken doen bij onze zuiderburen niet hetzelfde is als in Nederland. Paul: “Het is écht buitenland. De cultuur is anders.” Daarom klopten ze bij de Kamer van Koophandel aan voor hulp. Mark: “We kregen er een eigen adviseur op het gebied van internationaal ondernemen. Waar begon die meteen al over? Dat je in België niet te direct moet zijn!” Paul vult aan: “Via de Kamer volgden we een cursus ‘cultuurverschillen’ en namen we deel aan een ‘speeddate’ voor Nederlandse en Belgische bedrijven in onze branche. Verder kregen we allerlei nuttige tips. Zo hebben we nu een website met de extensie .be en een Belgisch postadres. Dan kom je gewoon makkelijker ‘binnen’. Ook bleken ze in aanmerking te komen voor een subsidie voor bedrijven met buitenlandse activiteiten. Mark: “Onze adviseur attendeerde ons daar op en begeleidde de aanvraag.” Inmiddels hebben de ondernemers hun eerste buitenlandse offertes verzilverd. Paul: “Dat geeft veel voldoening, juist omdat het pad van succes niet hetzelfde is geplaveid als in Nederland.”

Pathema’s advies:

Paul, namens beiden: “Grensoverschrijdend ondernemen betekent dat je ook zelf je grenzen moet verleggen. Ben je een ondernemer, dan deins je daar niet voor terug. Maar: ga niet zelf het wiel uitvinden. Stort je niet zomaar in een avontuur en laat je waar mogelijk ondersteunen. Voor ons is de Kamer van Koophandel heel waardevol, als sparring-partner en als wegwijzer naar andere instanties, zoals Agentschap NL en Syntens.”

Sandra Bottram-de Louwere, Puckababy

“Hulp is er om dankbaar gebruik van te maken”

Fotografie: Bram Saeys

Sandra Bottram-de Louwere, van huis uit marketeer, zag in een speciaal babyslaapzakje een geschikt product om internationaal te vermarkten. Ze kocht het idee en gaf er haar eigen draai en naam aan. Het resultaat is de ‘Puckababy’ die een baby veel geborgenheid geeft en zo een rustige slaap stimuleert. Sandra startte in 2009 met de verkoop in Nederland en breidde die uit naar België, Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

www.puckababy.com

“Ken je de wegen eenmaal, dan is de grens overgaan geen hobbel meer”

Sandra tekende onlangs de laatste contracten met agenten in Duitsland. “Een megagrote markt, daarom werk je er met veel regio’s en agentschappen, terwijl in België bijvoorbeeld één importeur genoeg is.” Ze heeft de smaak van het internationaal ondernemerschap helemaal te pakken, met haar product ‘voor alle baby’s in alle landen ter wereld’. Haar achtergrond als marketeer komt haar goed van pas. Zo stak ze veel werk in een professionele productpresentatie. “Dat is belangrijk om snel internationaal in beeld te komen. Ik heb geïnvesteerd in een strakke website, zorgvuldig vertaalde teksten en een representatieve stand om goed mee voor de dag te komen op beurzen.” Bewust bouwt ze haar distributienetwerk per land op. “Alles draait om gevoel krijgen bij een markt en het leggen van de juiste contacten. Dat vraagt om focus. Je moet niet te veel in één keer willen en op langere termijn denken. Het is een kwestie van zaaien voor je kunt oogsten.” Dat zeggende, is ze bezig met Frankrijk, maar ‘stiekem’ ook al met Rusland. “Een land waar ik persoonlijk nieuwsgierig naar ben.”

Sandra’s advies:

“Het is zonde natuurlijk om markten te laten liggen, alleen omdat je daarvoor de grens over moet. Ken je de wegen eenmaal, dan is er geen hobbel meer. En er is hulp beschikbaar: maak daar dankbaar gebruik van! Zo vind ik veel informatie op de website van de Kamer van Koophandel en heb ik een adviseur bij Syntens. Via Syntens kan ik meeliften op een internationaal netwerk en blijf ik op de hoogte van subsidiemogelijkheden.”

Het project **Internationaal Ondernemen** wordt ondersteund door elf organisaties in Noord-Brabant en Zeeland die de dienstverlening aan innovatieve, startende en groeiende ondernemers willen verbeteren. Samen hebben zij hart voor ondernemen. Dit samenwerkingsverband is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling in het kader van OP-Zuid, van het Rijk en de provincies Noord-Brabant en Zeeland.