

## INTERNATIONAAL ONDERNEMEN



**I**n de maand maart publiceert het CBS traditiegetrouw een reeks statistische cijfers over de Nederlandse positie in de internationale handel. De cijfers geven dit jaar reden tot voorzichtig optimisme: de scherpe exportdaling die in oktober 2008 was ingezet, stabiliseerde in mei 2009. Vanaf november 2009 is er zelfs weer sprake van een kleine groei in de exportvolumes.

Uit de diverse cijfers van het CBS blijkt dat Nederland een handelsland is (zie ook artikel in TA nummer 1-2 van dit jaar, pagina 21). Nederlandse mkb'ers halen gemiddeld bijna een derde van hun omzet uit export. De uitdrukking 'Nederland heeft een groot buitenland' lijkt dan ook zeker gerechtvaardigd. Sinds de introductie van de euro en de afschaffing van invoerrechten en een groot aantal douaneprocedures tussen de lidstaten van de Europese Unie, is exporteren bovendien een stuk gemakkelijker. Voor menig ondernemer liggen kansen in het buitenland in het verschiet, maar daarmee samenhangend ook onbekende procedures en valkuilen. Het zijn de administrateur en credit manager die op deze punten van toegevoegde waarde voor de ondernemer kunnen zijn.

### AGENTSCHAP NL

Exporteren vereist een gedegen voorbereiding. De eerste stap in deze voorbereidende fase is het opstellen van een exportplan. Uiteraard dient dit plan aan te sluiten op het ondernemingsplan en marketingplan van de organisatie, maar welke items dienen te worden opgenomen en hoe wordt de juiste informatie vergaard? Een eerste handreiking wordt geboden door Agentschap NL. Dit agentschap is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken en is begin dit jaar ontstaan uit de samenbundeling van EVD, Octrooi-centrum Nederland en SenterNovem. Een van de speerpunten in de doelstellingen van deze nieuwe organisatie is het stimuleren van internationaal

ondernemerschap in Nederland. Dat de prille organisatie hier werk van wil maken, blijkt wel uit de uitgave van een serie pocketboekjes die ingaat op de diverse aspecten van import en export. De meest recente uitgaven die zijn verschenen in deze serie zijn de pocket *Export* en *Import*.

### EXPORTPLAN EN PRAKTIJK

In het boekje *Export* krijgt de lezer een bondige kijk op de ins & outs van het exportplan en de diverse aspecten rond export in de praktijk. Het drukwerk biedt geen standaard format voor het exportplan, maar geeft wel checklists met relevante items waarmee men rekening moet houden. Daarnaast bieden een export-, landen- en marktscan ondersteuning bij het opstellen van het plan. Per item zijn bovendien verwijzingen opgenomen naar overheidsorganisaties die meestal gratis advies verstrekken aan (startende) exporteurs. Voor een standaardformat van het exportplan verwijst het drukwerk door naar de Kamer van Koophandel.

In het praktijkdeel van het boekje worden alle relevante exportfacetten, zoals juridische zaken, internationale financiering, verzekeringen, incoterms, transportdocumenten en douaneprocedures aangestipt. Het geheel wordt afgesloten met een appendix waarin informatie over exportcursussen en subsidies is opgenomen.

### IMPORTPLAN EN PRAKTIJK

De pocket over import vormt in zekere mate een spiegelbeeld van de uitgave over export. Ook dit drukwerk maakt onderscheid tussen de voorbereidende en de uitvoeringsfase. Toch is er een belangrijk verschil tussen de beide boekjes waarneembaar, dat enerzijds voortvloeit uit het verschil tussen de landen waarnaar wordt geëxporteerd en anderzijds waar vanuit wordt geïmporteerd. Aspecten zoals parallelimport, douaneheffingen en maatschappelijk verantwoord ondernemen spelen bij import een belangrijkere rol dan bij export. Daarnaast liggen de risico's bij import

meer op de kwaliteit van het product en bij export meer op de betalingsverplichtingen van de debiteuren.

### MEER UITGAVEN

Naast de serie pockets over internationaal ondernemen geeft het Agentschap NL nog een aantal andere publicaties uit, zoals de Internationale Marktverkenningen, de Gids voor Exportinformatie en het maandblad Buitenlandse Markten (BM). Het maandblad biedt actueel nieuws over wet- en regelgeving, projecten en aanbestedingen, subsidies, ervaringen van ondernemers en andere onderwerpen die belangrijk zijn bij internationaal zakendoen.

Alle publicaties zijn gratis te verkrijgen via de site [www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl). De Incoterms 2000 zijn verkrijgbaar via de site [www.iccwbo.org/incoterms](http://www.iccwbo.org/incoterms) en [www.fenedex.nl](http://www.fenedex.nl). Het standaard format voor het export- en importplan zijn verkrijgbaar via de site van de Kamer van Koophandel: [www.kvk.nl](http://www.kvk.nl). De CBS-cijfers kunnen worden gedownload van de site [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl) onder de tab 'Thema's / Internationale handel'.

### DE BOEKJES



'Import' en 'Export' maken deel uit van de serie 'Internationaal ondernemen'. De pocketserie is een uitgave van het Agentschap NL van het Ministerie van Economische Zaken. Exemplaren van de boekjes zijn gratis te verkrijgen via de site: [www.evd.nl](http://www.evd.nl).

Het is echter ook mogelijk om een digitale versie te downloaden via

[www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl).