

De vier meest gestelde vragen over internationale handel

Zo verleg je de grenzen van je markt

Ondernemers die nieuwe markten willen aanboren in het buitenland, kunnen zich laten voorlichten door NL EVD Internationaal en de regionale consulenten van de KvK. Tolgan Raben, marktadviseur Duitsland van NL EVD International, beantwoordt de meest gestelde ondernemersvragen. ■ tekst Wim Don

1 Ik wil mijn activiteiten uitbreiden in het buitenland, waarmee krijg ik te maken?

“De meest basale vraag is hoe u het product aan de man gaat brengen. Richt u er een eigen onderneming op, of besteedt u het uit aan een distributeur of agent? Daarnaast krijgt u te maken met andere wetgeving, andere eisen aan algemene voorwaarden en noem maar op. De EVD kan dit allemaal voor u uitzoeken. Maar om succes te hebben moet u weten hoe de markt werkt en wat de zakelijke mores zijn.”

2 Ik ben op zoek naar een partner met wie ik samen de buitenlandse markt op wil. Wie kan mij daarbij helpen?

“We hebben daarvoor de marktscan ontwikkeld. Daarbij stellen onze collega's van de buitenlandse vertegenwoordigingen een lijst op van mogelijke zakenpartners. Samen met u wordt vervolgens een shortlist gemaakt. Onze buitenlandse vertegenwoordigingen nemen daarna contact op met de bedrijven op de shortlist. Verder hebben wij een aardig overzicht van beurzen en dergelijke voor de zoekende ondernemer.”

3 Welke procedures zijn er voor het opzetten van een onderneming in het buitenland?

“Er is niet één procedure, die verschilt van land tot land. Via ons netwerk kunnen ondernemers ook terecht bij de afzonderlijke consulaten en ambassades. Meld u bij de juiste instantie in het buitenland. In Duitsland bijvoorbeeld is dat het Gewerbeamt van de gemeente waar u uw bedrijf wilt vestigen. Die instantie regelt de inschrijving in het Handelsregister, de aanmelding bij het Finanzamt en dergelijke.”

4 Wie kan mij iets vertellen over de arbeidswetgeving en het salarisniveau in het buitenland?

“De Socialeverzekeringsbank heeft een bureau voor Duitse en voor Belgische zaken. Die weten heel veel van het arbeidsrecht in die landen en van de regels rondom grensarbeiders, ook wat betreft salaris. Ook de Nederlandse Belastingdienst kan u voor deze landen goed helpen. Gaat u naar een verder buitenland, dan zou ik u aanraden uw licht op te steken bij een van onze marktadviseurs.”

Gratis naar de Week van de Ondernemer

NL EVD Internationaal en de KvK nodigen u uit om hun gezamenlijke stand en programma over Internationaal Ondernemen te bezoeken tijdens de Week van de Ondernemer. Er worden meer dan 10.000 bezoekers verwacht.

Wanneer: 17 t/m 19 april 2012

Waar: Het Beatrixtheater in Utrecht

Meer informatie: www.kvk.nl/weekvandeondernemer

Aanmelden: Scan onderstaande qr-code of ga naar de website www.weekvandeondernemer.nl.

Registreer met de code **W12RKVK** en u krijgt gratis toegang.



Contact

NL EVD Internationaal

Deze overheidsorganisatie helpt ondernemers met internationale ambities. Hierbij gaat het om het aanbieden van informatie, financiering en netwerken. NL EVD Internationaal is onderdeel van Agentschap NL. Meer weten: www.agentschapnl.nl.

Kamer van Koophandel, Internationale Handel

U kunt een afspraak maken met een consulent Internationale Handel bij een van de regionale vestigingen van de KvK. Meer weten: www.kvk.nl/consulent.