



WORLD TRADE CENTER
NOORD-NEDERLAND
CENTER FOR EXPORT & IMPORT

Succesvol worden in het buitenland

SMA congres 28 oktober 2015
Evert Jan Schouwstra
Managing Director

WTC Concept:

- Ontzorgen van bedrijven met internationale ambitie
- Stimuleren van regionale ontwikkeling
- Handelsbevordering en investeringen staan centraal
 - We grow trade
- Hoe:
- (Inter)nationaal netwerk – verbindingen te leggen
- Kennis en kunde vergroten/ ontwikkelen
- 1st klas faciliteiten te bieden

Wereldwijd netwerk



Association in New York



WE GROW TRADE



330 offices, 100 countries – 800.000 members





WORLD TRADE CENTER
NOORD-NEDERLAND
CENTER FOR EXPORT & IMPORT



Center for Export and Import

Onze regio:



WTC Nederland: 12 locaties

World Trade Center in Leeuwarden



WTC Expo

WTC
Westcord
Hotel

Internat
Business
Center

WTC
Business
Club

WTC
Business
Academy

Office
Rental

Congress
Center

Exposition
Center

Hotel

Restaurant
Elevé





DE WERELD



Waarom naar het buitenland?

- 
- Three large, stylized globes in blue and orange are arranged horizontally in the background, behind the list of reasons.
- > Uitbreiden verkoop potentieel
 - > Vergroten van de winst
 - > Verminderen van risico en balans brengen in groei
 - > Lagere kosten per eenheid
 - > Economies of scale
 - > Opvangen van seizoensschommelingen
 - > Thuismarkt is te klein of verzadigd
 - > Langzame groei thuismarkt te compenseren
 - > Verlengen product life cycle van een product
 - > Vergroten van efficiency en productkwaliteit
 - > Status en prestige
- > Uit onderzoek van de kvk is gebleken dat exporteren bedrijven winstgevender, concurrerender en financieel gezonder zijn.

kansen.....?

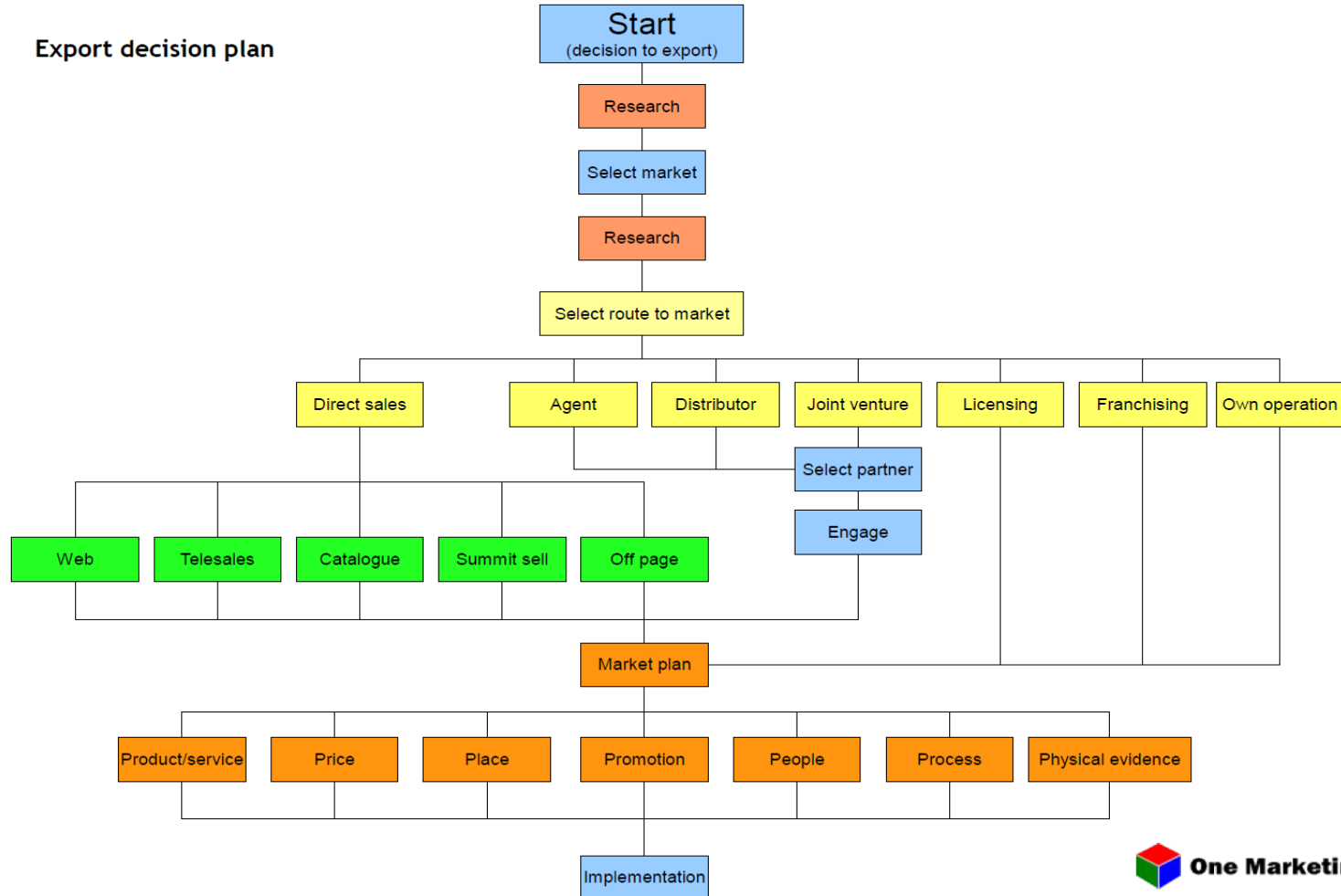


Eerste stap: overtuiging in de top

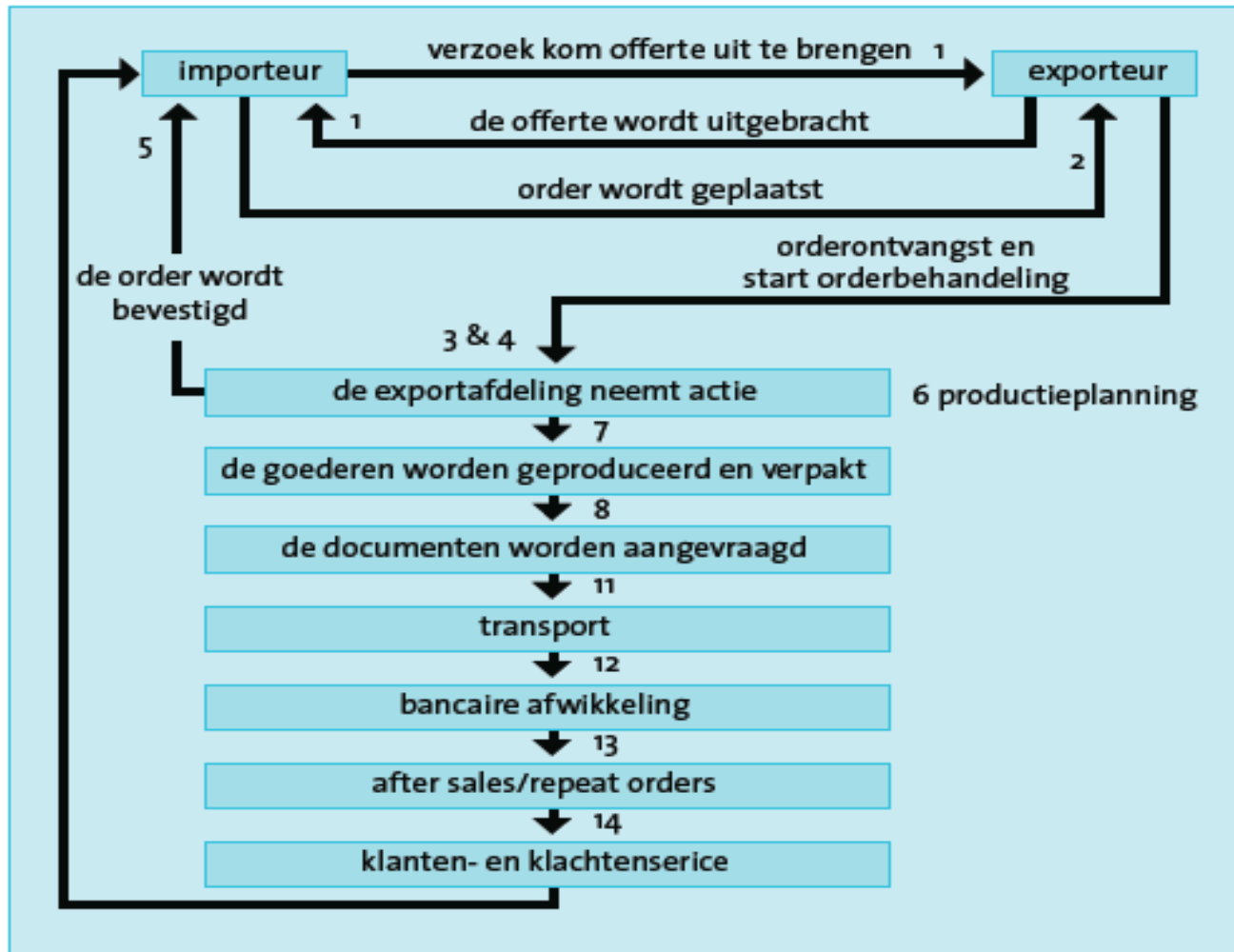




Export decision plan



Voorbeeld exportproces



Starters International Business (SIB)

Voor Startende exporteurs – leggen van een fundament, zorgen voor structuur

Voor jonge exporteurs – aanbrengen van focus & structuur

Met een ervaren coach traject doorlopen (rond 4 gesprekken van 2 uur in 4 maanden) – coaches hebben minstens 20 jaar export ervaring. Landelijk 15 coaches, Noord 5 coaches.

Kosteloos voor bedrijf – vergoeding via RVO (Min v. Econ Zaken)

WTC is partner RVO.

Vaste opzet met een aantal onderdelen/vragen:



1) Waar ben je goed in, welke landen bieden kansen?

- Doel van de onderneming
- Onderscheidend vermogen / potentie voor internationalisering?
- Waarom internationaliseren?
- Hoe groot is de internationale ambitie?
 - Welke landen bieden kansen?**

2) Van longlist naar shortlist, hoe aantrekkelijk zijn de gekozen landen?

- Demografische / economische aspecten
- Politieke en sociale stabiliteit – infrastructuur
- Product / markt / marketing
- Organisatie & Processen

3) Wat moet er gebeuren om daar tot succes te komen? Wat moet beter en hoe?

- Strategie
- Marketing
- Organisatie & Processen
- Bedrijfscultuur
- Toegang tot relevante kennis
- Interne vaardigheden,
- Financiering

Markt onderzoek is belangrijk.....



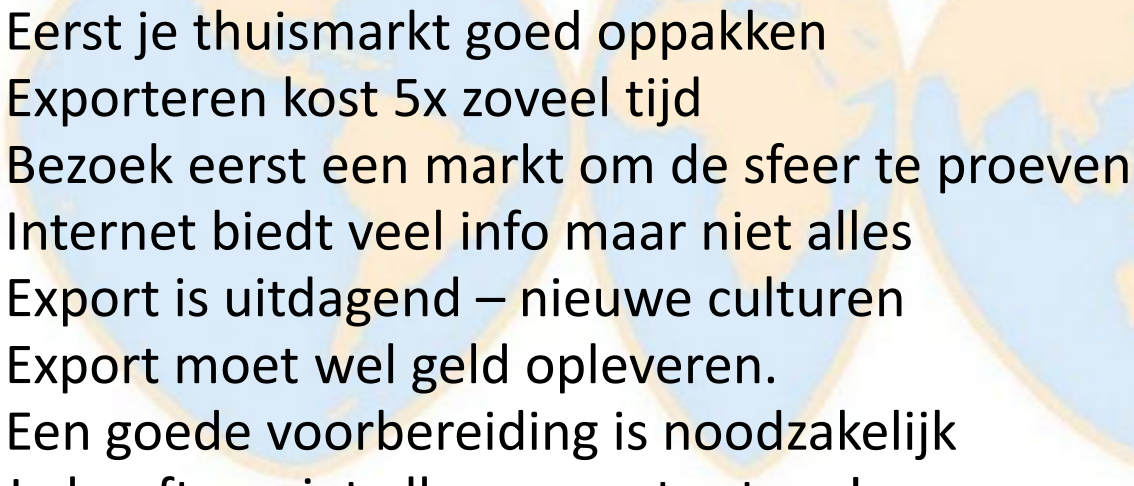
Geschikte markt....goede locatie?



Waar vind ik markt- en partnerinformatie

- > Internet zoals www.kvk.nl, www.rvo.nl, www.wtcl.nl
- > landen: <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/>
- > CBS/Douane/Ambassades, Consulaten, NBSO's
- > WTC, Fenedex, NCH, Bilaterale KvK's etc.
- > Consultants, Marktonderzoek bureaus, Exportpromotie
- > Netwerken (WTC, Exportclubs)
- > EEN – European Enterprise Network
- > Data leveranciers (Kompass etc.)
- > Beurzen, vaktijdschriften, handelsorganisaties
- > Concurrenten
- > Bezoek van het land
- > Handelsmissies etc.

Samenvattend....

- 
- Three large, stylized globes in blue and orange are arranged horizontally in the background, behind the list of points.
- > Eerst je thuismarkt goed oppakken
 - > Exporteren kost 5x zoveel tijd
 - > Bezoek eerst een markt om de sfeer te proeven
 - > Internet biedt veel info maar niet alles
 - > Export is uitdagend – nieuwe culturen
 - > Export moet wel geld opleveren.
 - > Een goede voorbereiding is noodzakelijk
 - > Je hoeft er niet alleen voor te staan!
- > Veel succes!

Bedankt voor jullie aandacht

> E.schouwstra@wtcl.nl

> Mob: 06 1003 4513

www.wtcl.nl