

BEELD: SANDER VAN DER TORREN/
NFP UTRECHT

STARTERS INTERNATIONAL BUSINESS:

Coaches helpen ondernemers bij export

Bedrijven kunnen met export de omzet en winst vergroten en het maakt ze minder afhankelijk van de binnenlandse markt. Met export maakt een ondernemer kennis met andere markten, mensen en culturen, andere wet- en regelgeving en nieuwe systemen die hem of haar dwingt kritisch naar de eigen manier van werken te kijken. Door de scherpere concurrentie is een exporteerend bedrijf bovendien sneller geneigd om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen. Toch zijn er veel mkb-metaalbedrijven die niet of nauwelijks aan export doen. Vaak is dat omdat ze geen idee hebben hoe te beginnen en waar ze rekening mee dienen te houden. En dat is jammer, want met het juiste steuntje in de rug kunnen die bedrijven ver komen in het buitenland.

Om ondernemers te helpen bij hun export kunnen ze gebruikmaken van de subsidieregeling Starters International Business (SIB). Hiermee

ontvangt een ondernemer 'gratis' coaching als ondersteuning bij de export. Koninklijke Metaalunie is één van de uitvoerende organisa-

ties en daarom kunnen leden een coachtraject via Metaalunie volgen. Met een exportcoach worden de mogelijkheden en risico's in het buitenland voor een bedrijf geïnventariseerd, wat leidt tot een concreet actieplan en een internationaliseringstrategie. Een andere mogelijke conclusie die de ondernemer samen met de coach trekt is dat export (nog) niet een volgende logische stap is. "Maar de intentie is wel dat er export uit voortvloeit", zegt Birgit Voorhuis, adviseur internationaal ondernemen Metaalunie. "Anders zou de ondernemer ons ook niet inschakelen. Ondernemers weten vaak niet exact wat er op hen afkomt als ze met export willen beginnen. Een coach helpt hen dan op weg, wijst ze op de juridische aspecten, misschien moeten er exportdocumenten komen, etc."

VASTE COACHES

Metaalunie werkt al jarenlang samen met een aantal vaste coaches die de sector kennen en die al veel lidbedrijven hebben begeleid. Op dit moment zijn dat er drie: Ielse Lohuis, Linda van den Broek en Wouter Put. Ze hebben een brede kennis en kunde van export, internationalisering van een bedrijf en bedrijfsstrategie en -processen. Ielse Lohuis is als technisch bedrijfskundig management consultant werkzaam bij stichting PKM, het adviesbureau voor metaal- en technische bedrijven. Linda van den Broek is exportmanager, bedrijfseconoom en eigenaar van international business development bureau Xportwise. Wouter Put is van huis uit werktuigbouwkundig ingenieur en de laatste vijftien jaar zelfstandig management consultant geweest, onder meer als exportcoach. Alhoewel ze het coachingstraject op details anders invullen, zijn ze het over één ding eens: export is niet iets dat een bedrijf er 'even' bij doet. Het zijn vaak, afhankelijk van de exportfase waarin ze zich bevinden, verschillende zeer praktische, dilemma's waar ondernemers tegenaan lopen. Lohuis: "Veel bedrijven krijgen via een aanvraag uit het buitenland. Als ze daar



Ielse Lohuis, Birgit Voorhuis, Wouter Put en Linda van den Broek helpen ondernemers bij het maken van (eerste) stappen in het buitenland.



Een ondernemer wordt gedwongen kritisch naar zijn bedrijf te kijken.

op ingaan is de eerste vraag; “En wat nu?” “En ondernemers die al een eerste aanvraag achter de rug hebben, willen graag weten hoe ze aan deze exportervaring een vervolg kunnen geven”, vult Van den Broek aan. “Ze vragen zich af of ze daarvoor heel Duitsland door moeten gaan rijden of dat ze met iemand moeten gaan samenwerken. En dan heb je ondernemers die merken dat de Nederlandse markt te beperkt wordt en zich realiseren dat het bestaan van het bedrijf weleens kan afhangen van export. Maar waar moet ik naartoe, hoe begin ik, hoe kom ik aan mijn klanten, hoe kom ik van reactief naar proactief, zijn dan de vragen.”

AFWIJKENDE REGELGEVING

De SIB-coach helpt bij het vinden van de antwoorden op de meest voor de hand liggende vragen, maar geeft ook informatie over zaken waar de ondernemer in eerste instantie helemaal niet

bij stilstaat, maar die wel essentieel is voor het slagen van de export. Lohuis: “Het gaat dan om dingen als normen en wettelijke bepalingen in een bepaald land, aansprakelijkheid, facturering, Incoterms, garantie, nazorg; noem maar op!” “Bij Metaalunie krijgen we regelmatig vragen hierover binnen”, zegt Voorhuis. “Ondernemers die starten met export zijn pragmatisch en beginnen gewoon. Maar ze hebben dan vaak geen kennis van bijvoorbeeld afwijkende regelgeving waar ze aan moeten voldoen.” Volgens Put beseffen veel met export beginnende ondernemers niet welke impact het heeft op het hele bedrijf: “Export betekent nieuwe business. Daar moet je strategisch mee omgaan, je kunt het er niet zomaar bij doen. Het mag niet ten koste gaan van de huidige business, maar je moet wel iemand vrijmaken die zich er mee bezighoudt. En je moet er veel tijd insteken voordat je überhaupt een eerste order binnenhaalt. Tijd waar

nog geen verdiensten tegenover staan. Om te beoordelen of export past bij een bedrijf en wat de impact ervan is, maak ik een kosten/baten analyse. Want het kost nu eenmaal tijd en geld om een exportorder binnen te slepen en uit te voeren. Dat kun je eerst op een Excel-sheet zetten en inzichtelijk maken. Dat geeft gelijk een goed beeld van hoe het bedrijf er voor staat. Mijn eerste advies is: schrijf eerst een plan en maak het traject inzichtelijk met een duidelijk kostenplaatje.”

KRITISCH KIJKEN

Het SIB-coachingstraject zorgt er in ieder geval voor dat de ondernemer een helder beeld krijgt van de eigen organisatie. De complete bedrijfsvoering wordt namelijk doorgelicht. “Dat is ook logisch”, zegt Van den Broek. “Export gaat het hele bedrijf aan en staat niet op zichzelf.” Lohuis: “We brengen in kaart met welk bedrijf we te maken hebben. Een ondernemer wordt zo gedwongen kritisch naar zijn bedrijf te kijken. We nemen geen genoegen met oppervlakkige antwoorden. Het is voor ons belangrijk te weten wat de kernwaarden zijn van het bedrijf en vooral: wat is het USP? Dat moet voor de ondernemer glashelder zijn, anders kan je het ook niet in het buitenland aan een nieuwe klant vertellen.” •

Metaalunie helpt u!

Heeft u vragen op het gebied van internationaal ondernemen? Het Team Internationaal Ondernemen van Metaalunie denkt graag met u mee. Met behulp van een uitgebreid netwerk helpen wij u graag aan de juiste informatie, organisatie of contactpersoon. Verder organiseert Metaalunie jaarlijks diverse ondersteunende activiteiten, zoals handelsmissies, beurscollectieven, workshops en informatiebijeenkomsten over internationaal zakendoen. Via Metaalunie kun-

nen bedrijven ook deelnemen aan het in dit artikel genoemde coachingstraject voor startende exporteurs met de Starters International Businessregeling (SIB). “Met SIB krijg je kosteloos coaching via Metaalunie en wordt er een stappenplan voor de internationalisering van je bedrijf opgesteld en uitgevoerd”, vertelt Birgit Voorhuis. “Ondernemers krijgen antwoorden op een vraag als in welk land of welke landen ga ik aan de slag? Een land dichtbij huis of juist ver-

der weg in opkomende markten? En vervolgens komen de antwoorden op vragen als: hoe ga ik die buitenlandse markt bewerken, op welke manier ga ik mijn bedrijf profileren en welk afzetkanaal ga ik gebruiken? Het resultaat is een concreet stappenplan waar de ondernemer direct mee aan de slag kan.”

Meer weten over internationaal ondernemen? Kijk op www.metaalunie.nl/Kennisbank/Internationaal-ondernemen