



## Succesvol exporteren, zo begint u eraan

Heeft u er altijd van gedroomd om uw product op de buitenlandse markt te lanceren? Heeft u wel eens aan een buitenlandse klant verkocht maar wil u nu ook proactief beginnen exporteren? Dan weet u vast ook dat bij export heel wat meer komt kijken dan het laden van een vrachtwagen en het vertalen van een factuur. Laat dit u zeker niet afschrikken, maar een goede voorbereiding en planning zijn wel cruciaal! Deze snelwijzer geeft u daarom de belangrijkste aandachtspunten mee die u in acht moet nemen wanneer uw exportambities tot ver buiten België reiken.

### In deze snelwijzer:

- ✓ Het belang van een uitgewerkt exportplan
- ✓ Keuze van uw exportkanaal: directe export, distributeur of handelsagent?
- ✓ Toegang tot subsidies
- ✓ Toepasselijke wetgeving en nodige exportdocumenten
- ✓ Financiële risico's en aandachtspunten

### Het belang van een uitgewerkt exportplan

Het opstellen van een exportplan is noodzakelijk om uw exportstrategie helder in kaart te brengen. Zeker wanneer u ondersteuning zoekt bij externe organisaties zoals overheden, banken of experts is het belangrijk om een gestructureerde planning te kunnen voorleggen. Ook intern zorgt dit voor een heldere kijk op de zaak en praktisch plan van aanpak.

Uw exportplan moet zeker volgende punten bevatten:

- ✓ een interne analyse van uw bedrijf,
- ✓ een grondige marktstudie van het exportland,
- ✓ SWOT analyse,
- ✓ marktbenaderingsstrategie,
- ✓ plan voor risicobeheer,
- ✓ financieel plan,
- ✓ implementatieplan.

Om een gefundeerd en realistisch exportplan op te maken is, de combinatie van deskresearch met plaatselijke bezoeken van mogelijke partners, concurrenten, store checks, etc. een must.

**TIP** Hoe begin ik er nu echt aan? Gebruik het handige ['Hoe stel ik een exportplan op'](#) boekje van Flanders Investment and Trade als leidraad voor uw exportplan!



# { UNIZO } SNELWIJZER

## Keuze van uw exportkanaal: directe export, distributeur of handelsagent?

Om succesvol uw producten op een nieuwe markt te verkopen, is de keuze van het juiste exportkanaal zeer belangrijk. Gaat u voor **directe export** - dit is rechtstreeks vanuit België uw verkoop organiseren - of kiest u ervoor om samen te werken met een handelsagent of distributeur? Wanneer u beslist in zee te gaan met een buitenlandse (handels) partner, komt het erop aan goed uit te zoeken of deze partner voor u de beste keuze is en aan uw voorwaarden voldoet. Belangrijk zal zijn dat de handelsagent of distributeur de lokale taal spreekt en goed op de hoogte is van de plaatselijke gewoontes, gebruiken en culturele gevoeligheden.

**TIP** Internationale beurzen zijn vaak een ideale gelegenheid om een buitenlandse partner te ontmoeten, maar ga achteraf zeker ook ter plaatse om poolshoogte te nemen.

In grote lijnen zijn er twee contractuele relaties mogelijk met uw buitenlandse partner, die van handelsagent of distributeur. Een **handelsagent** zal rechtstreeks voor u prospecteren in het buitenland volgens uw condities inzake prijs en productie. De facturatie gebeurt rechtstreeks van u aan de klant, waarbij de handelsagent een commissie van u ontvangt. Een **distributeur** zal uw goederen importeren in eigen naam en voor eigen rekening. Uw facturatie gebeurt dus aan de distributeur, met als gevolg dat u geen invloed heeft op de uiteindelijke verkoopprijs en u minder zicht heeft op het klantenbestand.

**TIP** Niet alleen de [Vlaamse Economische Vertegenwoordigers van Flanders Investment and Trade](#), maar ook het ['Europe Enterprise Network'](#) kan u bijstaan in uw zoektocht naar partners in andere lidstaten van de Europese Unie.

## Toegang tot subsidies

Exporteren kost handenvol geld. Denk alleen al aan de reis- en verblijfskosten wanneer u op prospectie gaat. Vergeet dus niet dat er voor heel wat exportgerelateerde activiteiten subsidies bestaan. Zo kan u bijvoorbeeld financiële steun ontvangen voor een beursdeelname, prospectiereis, de ontwikkeling van digitale internationale bedrijfscommunicatie, de oprichting van een prospectiekantoor in het buitenland of een internationaal maatproject.

Neem een kijkje op de [website van Flanders Investment & Trade](#) en ga na of u in aanmerking komt voor een subsidie voor uw exportproject.

## Toepasselijke wetgeving en nodige exportdocumenten

U heeft uw markt gekozen, maar heeft u ook gekeken welk wet- en regelgeving u moet naleven? Elk land van import legt immers producteisen op waaraan elke importeur zich moet houden. De regels verschillen van land tot land. Zoek uit of u effectief aan alle regelgeving kan voldoen en doe eventueel de nodige aanpassingen aan uw product, bijvoorbeeld wat betreft etikettering, grootte of verpakking.

Zodra u exporteert naar derde landen, zijnde landen buiten de Europese Unie, moet u bovendien ook douaneformaliteiten en invoerrechten in acht nemen.

**TIP** Het webinar ['Douane, alles voor u uitgeklaard'](#) maakt u op een zeer toegankelijke manier wegwijs doorheen de douaneregels. Op het einde van het webinar krijgt u nog enkele zeer praktische tips over het opstellen van uw internationale factuur.



# { UNIZO } SNELWIJZER

Uw expediteur, transporteur of douane-agent kan deze voor zijn rekening nemen, maar het is van belang dat u hem de nodige informatie en documenten voorlegt. De documenten die u als exporteur aan de douane zal moeten voorleggen en de invoerrechten die van toepassing zijn op uw goederen kan u opzoeken via de [Market Access Database](#) van de Europese Commissie aan de



hand van de TARIC-code of goederencode van uw product. Deze code kan u opvragen bij uw expediteur of douane-agent. Doet u het toch liever zelf? Dan het is het [e-book 'Snel\(op\)weg naar het juiste exportdocument'](#) beslist een handige leidraad.

Informatie over Europese douaneformaliteiten vindt u terug op hun [website](#).

**TIP** Wil u graag de formaliteiten uitbesteden? Kies dan voor een koerierdienst die uw goederen van deur tot deur levert en alle administratie op zich neemt, zeker voor uw eerste exporzendingen! Voor een succesvolle afhandeling van deze dienstverlening zorgt u zelf voor een volledige en gedetailleerde omschrijving van de goederen, vermeldt u nauwkeurig de aantallen en geeft u de waarde van de goederen op. UNIZO-leden krijgen bovendien tot 60% korting voor internationale zendingen bij DHL Express. Meer informatie over uw ledenvoordeel vindt u [hier](#).

## Financiële risico's en aandachtspunten

Zorg dat u niet voor verrassingen komt te staan en schat het kostenplaatje van uw exportactiviteiten nauwkeurig in! Naast vrachtkosten en douanekosten moet u onder meer rekening houden met vertalingskosten en kosten voor de legalisering van documenten. Verder is het aan te raden om u in te dekken tegen bepaalde risico's door bijvoorbeeld een transportverzekering of kredietverzekering af te sluiten. Ook voor wisselkoersrisico's kan u best even contact opnemen met uw bank zodat u niet onderhevig bent aan koersschommelingen. Uw bank kan u verder ook helpen met documentaire betalingstechnieken zodat u het risico op niet-betaling van uw klant kan inperken. Gezien deze technieken vaak zware administratieve procedures voor de banken met zich meebrengen, zijn ze vooral geschikt voor grotere bedragen. Hou er rekening mee dat u steeds betaalt voor de zekerheid die uw bank u biedt.

**TIP** Spreek de taal van uw klant of zorg ervoor dat één persoon binnen uw bedrijf de taal spreekt. Ook een vertaalde website is een must bij internationaal zaken doen.

### Masterclass Exportmanagement

Wil u zich graag verdiepen in alles wat bij export komt kijken? Volg dan de opleiding Masterclass Exportmanagement. Op [www.unizo.be/internationaal](http://www.unizo.be/internationaal) leest u wanneer de volgende reeks van start gaat.

### Nog vragen omtrent uw internationale groei? Contacteer dan:

UNIZO ONDERNEMERSLIJN  
0800 20 750  
[ondernemerslijn@unizo.be](mailto:ondernemerslijn@unizo.be)

UNIZO Internationaal  
via 0800 20 750 of  
[ondernemerslijn@unizo.be](mailto:ondernemerslijn@unizo.be)



DHL Express klantendienst  
via 02 715 50 50  
of [www.dhlexpress.be](http://www.dhlexpress.be)