



2025 | Utrecht

De sprong naar het buitenland: Een gids in vijf stappen voor Utrechtse bedrijven

Inhoud

Ambitie 2

Marktbenadering 3

Roadmap 5

Actie 7

Resultaat 8

De sprong naar het buitenland

EEN GIDS IN 5 STAPPEN VOOR UTRECHTSE BEDRIJVEN

Lever je vanuit de regio Utrecht producten of diensten die bijdragen aan een duurzamere, gezondere en slimmere samenleving? Overweeg je de stap te zetten naar internationaal ondernemen? De kansen op buitenlandse markten zijn aanzienlijk, maar hoe zet je de eerste stap?

Het Trade Team van ROM Utrecht Region heeft een stappenplan ontwikkeld met vijf essentiële fases die je ondersteunen bij het betreden van de internationale markt.

Is het echt zo eenvoudig? Natuurlijk vraagt internationaal zakendoen om meer dan enkel het doorlopen van deze stappen. Desalniettemin zijn het onmisbare onderdelen van een succesvol internationaal traject. Het is bovendien niet noodzakelijk om bij stap één te beginnen. Wellicht heb je vooruitgang geboekt en bevind je je al bij stap drie. Dat is geen enkel probleem. Lees verder om het volledige stappenplan te doorlopen en indien je vragen hebt, staan wij klaar om je te begeleiden bij je internationale groeiambities.

1. Ambitie

BEN JE WERKELIJK BEREID OM DE STAP TE ZETTEN

Hoewel je mogelijk al succesvol bent op de Nederlandse markt en een uitbreiding naar het buitenland een logische volgende stap lijkt, is het van belang om te realiseren dat internationaal zakendoen fundamenteel anders is dan ondernemen binnen Nederland.

Je interesse voor dit whitepaper geeft echter aan dat je de ambitie hebt om de grens over te gaan. Toch willen we je uitnodigen om deze ambitie verder te onderzoeken en uit te dagen. Internationaal ondernemen vereist immers niet alleen een visie, maar ook doorzettingsvermogen, financiële middelen, discipline en een sterke wil om daadwerkelijk een nieuwe markt succesvol te betreden.

Neem de tijd om jouw visie helder en concreet te maken. Schrijf op ongeveer anderhalf A4 precies welke droom je nastreeft. Wat is het uiteindelijke doel dat je voor ogen hebt, en waarom is dit belangrijk? Welke toegevoegde waarde lever je, en voor wie? Het is ook belangrijk om stil te staan bij de mogelijke uitdagingen die je op je pad tegen kunt komen. Welke obstakels verwacht je tegen te komen bij het verwezenlijken van je internationale ambities? En hoe ben je van plan om deze te overwinnen?

Een gesprek met een van onze ervaren Trade Adviseurs kan hierbij van grote waarde zijn. Zij kunnen helpen om jouw ideeën verder aan te scherpen en je richting te geven in het proces. Wij denken graag met je mee en staan klaar om je te ondersteunen bij het realiseren van jouw internationale doelstellingen.

2. Marktbenadering

WELKE MARKT IS KANSRIJK EN GESCHIKT?

Ben je overtuigd van je ambitie om internationaal te ondernemen en wil je je ideeën verder uitwerken? Dan is het essentieel om zorgvuldig te bepalen welke markt het meest geschikt is voor jouw producten of diensten. Het land waar je altijd van hebt gedroomd, blijkt in de praktijk misschien niet de beste keuze. Het is daarom cruciaal om strategisch te werk te gaan en de markt te selecteren op basis van zakelijke relevantie, in plaats van persoonlijke voorkeuren.

Start met het opstellen van minimale criteria waaraan een markt moet voldoen. Denk hierbij aan specifieke eisen voor jouw sector. Zijn er voldoende potentiële klanten voor jouw aanbod? Hoe zit het met de infrastructuur en het bancaire systeem? Is de wet- en regelgeving in lijn met jouw bedrijfsactiviteiten, en hoe toegankelijk zijn de benodigde vergunningen? Zijn er lokale grondstoffen beschikbaar of kunnen deze eenvoudig worden ingevoerd? Bovendien is het belangrijk om te weten of je toegang hebt tot voldoende gekwalificeerd personeel dat jouw ambities kan ondersteunen.

Vergeet niet om ook culturele aspecten mee te wegen. Zaken doen in China of Japan verschilt aanzienlijk van zakendoen in Europa, en zelfs landen als Duitsland of Frankrijk hebben eigen zakelijke gebruiken en omgangsvormen. Kun je goed omgaan met deze verschillen? Spreek je de taal, of heb je toegang tot professionals die dat wel doen? Deze factoren kunnen het verschil maken tussen succes en falen op een nieuwe markt.



Er wordt door de Nederlandse overheid veel gedaan om ondernemers te helpen bij hun internationale ambities. Vaak is dit niet bekend, nog vaker zijn ondernemers positief verrast wanneer ze horen wat het aanbod is.

Bas Akkers - Trade Developer

Daarnaast is het verstandig om zogenoemde "knock-out criteria" vast te stellen: welke factoren maken het voor jouw onderneming absoluut niet haalbaar om een bepaalde markt te betreden? Dit kan variëren van ongunstige regelgeving tot een gebrek aan essentiële infrastructuur.

Het is essentieel om een diepgaande analyse te maken voordat je concrete stappen zet. Verzamel daarom gerichte en actuele informatie over specifieke sectoren en landen. Dit kan variëren van marktdata tot subsidiekansen en financieringsmogelijkheden. Het kan ingewikkeld zijn om toegang te krijgen tot al deze informatie, maar onze landelijke partner, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), biedt een schat aan kennis en tools.

Bij ROM Utrecht Region begrijpen onze Trade Adviseurs deze complexe vraagstukken. Wij helpen je graag bij het uitvoeren van een gedegen marktanalyse en begeleiden je bij het vinden van de juiste informatie, zodat je weloverwogen keuzes kunt maken en succesvol internationaal kunt groeien.



3. Roadmap

WAT MOET JE WANNEER DOEN?

Nu je in de vorige stappen duidelijk hebt vastgesteld wat je wil bereiken en op welke markt je dit wil realiseren, is het tijd om de vervolgstappen concreet in kaart te brengen. Dit is het moment om zorgvuldig te plannen wat je precies moet doen om de nieuwe markt succesvol te betreden.

Begin met het identificeren van de essentiële acties die nodig zijn voor een soepele toetreding tot de buitenlandse markt. Overweeg bijvoorbeeld of het zinvol is om samen te werken met een handelsagent die de markt en de lokale zakelijke cultuur goed kent. Daarnaast moet je onderzoeken welke vergunningen noodzakelijk zijn om jouw product of dienst legaal te kunnen aanbieden. Misschien is het ook verstandig om contact op te nemen met de ambassade of het consulaat voor specifieke informatie of om netwerken op te bouwen in het betreffende land.

Daarnaast is het belangrijk om te bepalen welke operationele en technologische middelen je nodig hebt. Heb je bijvoorbeeld nieuwe software nodig om je bedrijfsprocessen te ondersteunen? Welke financiering is vereist om je internationale groei te realiseren? Moet je lokaal personeel werven om de dagelijkse bedrijfsvoering te ondersteunen, en zo ja, wanneer ga je deze wervingscampagne starten? Overweeg ook een deelname aan een handelsmissie om het land, de lokale markt en de zakelijke gebruiken beter te leren kennen. Dit biedt vaak waardevolle inzichten die je roadmap verder kunnen verfijnen.

Een goed gestructureerde planning, waarbij je de acties in chronologische volgorde plaatst, geeft je een duidelijk overzicht van de benodigde stappen en de bijbehorende tijdslijnen. Op basis van deze informatie kun je nauwkeuriger beoordelen of je internationale ambities haalbaar zijn. Houd er rekening mee dat het vaak enkele maanden tot een jaar duurt voordat je daadwerkelijk actief kunt worden op de buitenlandse markt. Deze voorbereidingstijd is van cruciaal belang om onverwachte obstakels te minimaliseren.

Hoewel een internationale uitbreiding nooit volledig voorspelbaar is, stelt een goed doordachte voorbereiding je in staat om flexibeler en efficiënter om te gaan met onverwachte situaties. Door structureel te werk te gaan, vergroot je de kans op succes aanzienlijk en ben je beter uitgerust om in te spelen op de uitdagingen van een nieuwe markt.

Onze Trade Adviseurs van ROM Utrecht Region helpen je graag bij het opstellen van een gedetailleerde roadmap en het anticiperen op mogelijke valkuilen. Met hun expertise begeleiden we je stap voor stap, zodat je goed voorbereid de internationale markt kunt betreden.



4. Actie

VAN PLAN NAAR UITVOERING

Wanneer je roadmap zorgvuldig is opgesteld en je ambitie onverminderd groot blijft, is het moment aangebroken om de volgende stap te zetten: actie. Dit is het punt waarop je daadwerkelijk risico gaat nemen en concrete stappen onderneemt om je internationale ambities te verwezenlijken.

In deze fase start je met het uitvoeren van de praktische onderdelen van je plan. Dit kan variëren van het aanvragen van de benodigde vergunningen en het inhuren van juridische experts, tot het juridisch oprichten van een bedrijf in het buitenland en het huren van bedrijfsruimte. Daarnaast kan het werven en contracteren van lokaal personeel noodzakelijk zijn. Aangezien je in deze fase onvermijdelijk kosten maakt, is het van belang dat je in de eerdere fasen al hebt gekeken naar de beschikbare subsidie- en financieringsmogelijkheden om je financiële positie te optimaliseren.

Ook tijdens deze cruciale fase staan de specialisten van ROM Utrecht Region voor je klaar. Dankzij hun ervaring en expertise kunnen zij je ondersteunen bij het nemen van de juiste stappen. Bovendien beschikt ROM Utrecht Region over een uitgebreid internationaal netwerk, waaronder de Netherlands Business Support Offices (NBSO's), de RVO en NLinBusiness. Deze organisaties bieden toegang tot betrouwbare lokale specialisten, zoals accountants, juristen en vertalers, die essentieel kunnen zijn voor een soepele overgang naar de buitenlandse markt.

Met de juiste begeleiding en een goed voorbereid plan vergroot je de kans op een succesvolle markttoetreding aanzienlijk. Wij helpen je graag om deze stap zorgvuldig en doeltreffend te zetten.



Een grote ambitie en een duidelijke roadmap zijn essentieel, maar echte impact begint pas bij actie. Dit is het moment om risico's te nemen, je strategie om te zetten in concrete stappen, en internationale doelen te realiseren.

Jaap Breugem - Trade Developer

5. Resultaat

TIJD OM TE OOGSTEN

Na al je gedegen voorbereidingen en de acties die je hebt ondernomen, breekt nu het moment aan waarop je de vruchten van je inspanningen gaat plukken. Dit is de fase waarin de resultaten zichtbaar worden. Of deze resultaten nu positief zijn of niet helemaal aan de verwachtingen voldoen, dit is hét moment om te evalueren en bij te sturen waar nodig.

Positieve resultaten kunnen uiteraard bestaan uit een groei in omzet, maar succes gaat verder dan financiële cijfers. Denk ook aan het verhogen van de motivatie en betrokkenheid van je medewerkers, of aan een grotere aantrekkingskracht voor nieuw talent dat zich aangesproken voelt door jouw internationale ambities. Een succesvolle expansie kan bovendien nieuwe mogelijkheden en kansen creëren die je eerder niet had voorzien.

Het is echter ook mogelijk dat de resultaten tegenvallen. In dat geval is het van belang om je ambities kritisch onder de loep te nemen. Misschien vraagt de markt om aanpassingen in je strategie, of zelfs om een terugtrekking uit de markt. Aan de andere kant kan het ook betekenen dat je juist je positie versterkt en nieuwe groeikansen benut. Daarnaast kun je de inzichten die je tijdens dit proces hebt opgedaan gebruiken om je bedrijf in andere markten uit te breiden.

Wat de uitkomst ook is, evaluatie is een cruciale stap in dit proces. ROM Utrecht Region blijft je in deze fase ondersteunen. Of je nu besluit je positie te versterken, nieuwe markten te verkennen, of je strategie opnieuw vorm te geven. Samen zorgen we ervoor dat je de beste keuzes maakt voor jouw verdere groei.

SOMMIGE STAPPEN ZIJN EENVOUDIG, ANDERE VRAGEN OM MAATWERK

Internationaal ondernemen brengt uitdagingen met zich mee die per bedrijf en situatie verschillen. Wij begrijpen dat elk traject uniek is en daarom bieden we je graag ondersteuning op maat. Samen met onze partners uit andere regio's en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) begeleiden wij je graag op jouw reis naar succes in het buitenland.

STAP VOOR STAP NAAR INTERNATIONAAL RESULTAAT

Om je optimaal te kunnen ondersteunen bij het succesvol betreden van een buitenlandse markt, willen we eerst goed begrijpen waar je staat en wat je ambities zijn. Jouw specifieke uitdagingen vormen de basis voor ons gezamenlijke traject. Samen verkennen we de mogelijkheden, brengen we kansen in kaart en bepalen we de meest effectieve stappen. Soms betekent dit dat we je helpen met waardevolle informatie of gerichte doorverwijzingen. Het kan ook zijn dat we je uitnodigen om deel te nemen aan trainingen of handelsmissies. Met ROM Utrecht Region aan je zijde beschik je over de juiste informatie en inzichten om sneller en doelgerichter stappen te zetten.

DE KRACHT VAN GOEDE INFORMATIE

Grondige voorbereiding is essentieel. Hoewel veel informatie online beschikbaar is, kan een persoonlijk gesprek met een van onze Trade Adviseurs je helpen om je plannen te concretiseren. We kijken samen naar je ideeën, scherpen je businessplan aan en bieden inzichten in het traject richting verkoop of vestiging in het buitenland. Ook kunnen we je voorzien van actuele informatie over financiële instrumenten, subsidies en andere ondersteuning via ons uitgebreide netwerk.

Naast persoonlijke begeleiding organiseren wij, in samenwerking met Trade and Innovate NL, diverse activiteiten om je verder te helpen. Denk aan informatiesessies, webinars, trainingen en handelsmissies. Deze activiteiten zijn speciaal ontworpen om je reis naar buitenlandse markten zo effectief en succesvol mogelijk te maken.

MAAK GEBRUIK VAN ONS NETWERK

Zelfs met de beste voorbereiding en een solide businessplan, is succes sterk afhankelijk van het vinden van de juiste partners. Dit is in Nederland al belangrijk, maar in het buitenland kan het nog uitdagender zijn om betrouwbare partners te vinden, zoals lokale agenten, importeurs of marketeers. ROM Utrecht Region maakt gebruik van haar netwerk om je hierbij te ondersteunen. Als onderdeel van het Enterprise Europe Network helpen wij je bij het identificeren van potentiële partners en klanten, en zorgen we voor de juiste connecties.

Sluit je aan bij onze matchmaking sessies, ga mee op handelsmissie of laat ons je begeleiden bij een gerichte partnersearch. Ons doel is jouw succes.

BEGELEIDING OP MAAT

Internationaal zakendoen vraagt om inzicht in de markt en je potentiële klant. Het is vaak nuttig om samen met andere ondernemers en onder begeleiding van experts de belangrijkste aspecten van internationaal ondernemen verder uit te diepen. Hiervoor bieden wij onder andere het Export Accelerator Program aan. Dit programma helpt je om te begrijpen hoe je jouw buitenlandse klant effectief kunt bereiken en bedienen. En nog belangrijker: of je jouw dienst of product moet aanpassen aan de wensen van de buitenlandse afnemer.

Wil je meer informatie over het (online) Export Accelerator Program of wil je je aanmelden? Neem dan direct contact met ons op.

JOUW VOLGENDE STAP BEGINT VANDAAG

Aarzel niet om contact op te nemen. We staan klaar om je te helpen en samen de weg naar internationaal succes te bewandelen. Begin nu met het nemen van actie en leg de basis voor je toekomstige groei.



ROM Utrecht Region

KOM LANGS

📍 EUCLIDESLAAN 1
3584 BL UTRECHT

SURF LANGS

@ ROMUTRECHTREGION.NL
/INTERNATIONAAL

STUUR ONS EEN BERICHT

@ INTERNATIONAAL@
ROMUTRECHTREGION.NL

BEL ONS

☎ +31 (0) 85 022 13 44