

Aandachtspunten bij internationaal ondernemen



Misschien ziet u juist in deze roerige tijden kansen om uw ondernemingsactiviteiten over de grens uit te breiden. De eerste stap is dan helder formuleren wat u precies wilt bereiken in het buitenland én op welke manier u al die plannen denkt te kunnen realiseren. Dit dwingt u om goed na te denken over uw ambities en de uitvoerbaarheid en de haalbaarheid daarvan.

Als u de stap naar het buitenland wil maken, moet u beginnen met het bepalen van uw strategie. Over het algemeen liggen hier drie strategische afwegingen aan ten grondslag: kostenverlaging, productdifferentiatie en marktvergroting.

Voor de meeste ondernemingen is het verlagen van de kosten één van de belangrijkste redenen om 'internationaal' te gaan. Dit is te realiseren door (een deel van) de productieactiviteiten van uw onderneming over te hevelen naar het buitenland, waar het productieproces vaak een stuk goedkoper is. Het verplaatsen van de productieactiviteiten kan door:

- bedrijfsactiviteiten uit te besteden aan een dienstverlenende onderneming of toeleverancier in het binnen- of buitenland ([outsourcing](#));
- productieprocessen van uw onderneming te verplaatsen naar met name lagelonenlanden, zoals China en India (offshoring of delocalisatie).

Misschien ten overvloede: let op dat lagere kosten ook niet altijd zaligmakend zijn. Zeker in de opstartfase kan de daling van de loonkosten teniet worden gedaan door reiskosten, aanschaf van de bedrijfsmiddelen, trainingen en kwaliteitscontroles. En door een grotere afstand tot de productielocatie liggen misverstanden op de loer.

Een marktonderzoek kan meer zicht geven op wat allemaal nodig is

Nieuwe doelgroepen aanboren

Internationale activiteiten kunnen ook voortkomen uit een veranderende thuismarkt. Misschien is uw klant veeleisender geworden, de smaak is veranderd of er is een (nieuwe) concurrent opgedoken. Productdifferentiatie kan dan helpen. U maakt uw product dan (weer) aantrekkelijker, bijvoorbeeld door het versterken van het merk of kwaliteitsverbetering. Het kan lonen om te kijken of uw product zoals dat nu is in het buitenland ook in de smaak valt.

Het kan ook zijn dat u simpelweg meer producten of diensten wilt verkopen door bestaande doelgroepen uit te breiden óf nieuwe doelgroepen aan te boren. Dat kan ook over de grens. Wel moet u er dan rekening mee houden dat niet elk product of elke dienst aanslaat in het buitenland.

Dat maakt uw product of dienst niet per definitie ongeschikt: mogelijk kunt u met een (eenvoudige) aanpassing uw dienst of product alsnog geschikt maken voor die markt en ervoor zorgen dat uw product of dienst aan de eisen voldoet van het land waar het naartoe gaat. Een marktonderzoek, met oog voor zowel culturele verschillen als de economische omstandigheden ter plaatse, kan u meer zicht geven op wat allemaal nodig is om een buitenlandse markt te betreden. En of die markt überhaupt interessant is.

Overweeg ook een beurs te bezoeken in het buitenland

Internationaal netwerk uitbreiden

Over zakendoen met het buitenland is een grote hoeveelheid informatie beschikbaar. Via [het landenoverzicht](#) op de site van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) vindt u bruikbare websites.

Voor hulp bij het opstarten van een onderneming en het vergroten van uw netwerk in het buitenland kunt u ook terecht bij de instanties die bedrijvenregisters bijhouden. U kunt de bedrijvenregisters van verschillende landen in Europa raadplegen via de site van de European Business Registry Association ([EBRA](#)).

Overweeg ook een beurs te bezoeken in het buitenland. Op die manier leert u nieuwe mensen kennen en bouwt u alvast een buitenlandnetwerk op. Ook meereizen met een economische missie of handelsreis biedt u over het algemeen een aardig inkijkje in een lokale markt. Dit soort uitstapjes bieden geen garantie op succes, maar ze zorgen wel voor een uitbreiding van uw internationale netwerk en actuele kennisoverdracht.

Meer informatie over deelname aan een missie of handelsreis vindt u op de site van de RVO. Ook de World Trade Centers (WTC's) in Nederland organiseren meerdere keren per jaar handelsmissies naar landen, regio's of steden met potentie.

Een handelsagent helpt u met het zoeken naar klanten op de lokale markt

Kiezen uit distributeur of handelsagent

Wilt u zakendoen met landen buiten de zogeheten Europese Economische Ruimte (de lidstaten van de Europese Unie plus IJsland, Liechtenstein en Noorwegen), dan is een lokale partner gewenst en onmisbaar. U kunt dan kiezen uit een distributeur of handelsagent.

Een distributeur koopt voor eigen rekening en risico producten in bij u als buitenlandse leverancier, met doorverkoop als doel. Hij wordt eigenaar van uw goederen en bepaalt dus zelf de prijs van het product en zijn eigen winstmarge. Een handelsagent helpt u met het zoeken naar klanten op de lokale markt. U sluit echter een overeenkomst met de klant en levert rechtstreeks aan die klant. Aan de handelsagent betaalt u alleen commissie. U bepaalt verder zelf de prijs.

Juridische en fiscale gevolgen

Ondernemen in het buitenland kunt u op verschillende manieren vormgeven. Uw in Nederland gevestigde onderneming kan activiteiten uitvoeren via een in het buitenland gevestigde dochteronderneming, of via een zogenoemde vaste inrichting of vaste vertegenwoordiger.

Uw keuze heeft zowel juridische als fiscale gevolgen. Zowel bij het gebruik van een buitenlandse vennootschap als bij een vaste inrichting kunt u geconfronteerd worden met dubbele belastingheffing over de inkomsten van uw onderneming (zie het kader hieronder).

Verdragen voorkomen vaak dubbele belastingheffing bij internationaal zakendoen

Grensoverschrijdende activiteiten kunnen leiden tot dubbele belastingheffing over het inkomen dat is behaald in het buitenland. De belangrijkste oorzaak van dubbele belasting is dat landen verschillende heffingsbeginselen hanteren voor de heffing van belasting. Hierbij sluiten landen vaak aan bij één van deze beginselen:

- het woonlandbeginsel, waarbij belasting wordt geheven over het inkomen van personen en ondernemingen die in het betreffende land wonen of gevestigd zijn (het woonland). De belastinggrondslag bestaat dan uit het 'wereldinkomen'. Het doet er niet toe waar dit inkomen vandaan komt.
- het bronlandbeginsel, waarbij belasting wordt geheven over inkomsten en vermogensbestanddelen die hun oorsprong in het betreffende land vinden.
- het nationaliteitsbeginsel, waarbij een persoon of lichaam in het land waarvan hij de nationaliteit heeft, onderworpen is aan belastingheffing over het wereldinkomen.

Maatregelen

Om de dubbele belastingheffing te voorkomen, hebben de meeste landen maatregelen getroffen in hun nationale wetgeving en afspraken gemaakt met andere landen door middel van belastingverdragen. In een belastingverdrag spreken landen af welk land over welke inkomsten belasting mag heffen. Daarnaast maken landen afspraken over de wijze waarop beide landen aan een inwoner van hun land een tegemoetkoming geven voor de in het andere land betaalde belasting.

Nederland heeft met heel veel landen dit soort verdragen afgesloten. Daarnaast heeft Nederland een eenzijdige regeling getroffen, het Besluit voorkoming dubbele belasting 2001. Dit besluit is van toepassing als er geen verdrag is gesloten tussen landen en geldt voor de inkomstenbelasting, loonbelasting, vennootschapsbelasting, erfbelasting en kansspelbelasting.

Als u zakendoet met het buitenland, is de kans groot dat u ook daar met BTW te maken krijgt. En net zoals de regels in Nederland zijn deze niet echt eenvoudig. Het maakt bijvoorbeeld al een flink verschil of u binnen of buiten de EU uw goederen en diensten verkoopt of afneemt. Binnen de EU krijgt u namelijk te maken met het vrije verkeer van goederen en diensten. U verricht dan een zogeheten [intracommunautaire transactie](#).

Er zijn dan geen landsgrenzen, maar u heeft wel administratieve verplichtingen. Buiten de EU gaat het om uitvoer en invoer. U moet de goederen dan uitklaren bij de Nederlandse douane en die goederen moeten in het land van bestemming een invoerprocedure doorlopen. Daarnaast krijgt u ook nog te maken met invoerrechten.

Vormen van financiering

Om de stap over de grens te maken heeft u waarschijnlijk ook extra financiering nodig. Uw ambities brengen immers de nodige kosten met zich mee. Denk aan de transportkosten, verpakingskosten en het importtarief. Afhankelijk van de financieringsbehoefte van uw onderneming zijn er verschillende

vormen mogelijk. U kunt uiteraard bij de bank aankloppen voor een lening, maar u kunt ook kiezen voor [non-bancaire financiering \(toolbox\)](#) zoals crowdfunding, leasen van bedrijfsmiddelen en kredietunies.

Mogelijk kunt u ook nog andere hulp krijgen om (een deel van) uw internationale uitbreidingsplannen te financieren, bijvoorbeeld met subsidies van de Nederlandse overheid of vanuit de EU (zie het kader hieronder). Vaak is er bij de gemeente of provincie ook financiële hulp te krijgen voor ondernemers.

Ook financieel gezien zijn er dus genoeg mogelijkheden als u een eerste stap wilt zetten op (nieuwe) buitenlandse markten.

Genoeg subsidieregelingen voor export en import

Ondernemers die willen importeren, exporteren of investeren in het buitenland kunnen sinds 1 oktober 2021 terecht bij Invest International voor advies en financiering. Bij deze organisatie zijn verschillende internationale regelingen van de rijksoverheid ondergebracht. Zo kunnen bijvoorbeeld de regelingen Dutch Good Growth Fund (DGGF) en Dutch Trade and Investment Fund (DTIF) u ondersteunen met leningen, participaties, garanties, exportkredietverzekeringen en exportfinancieringen met terugbetaalverplichting. Met deze regelingen heeft u ook de mogelijkheid om een lokale leverancier voor te financieren of om een leverancier in het buitenland te ondersteunen in zijn groeiambities.

Dit is een artikel van de redactie van BV Rendement

BV Rendement is dé informatiebron voor directeuren-grotaandeelhouders (dga's) en ondernemers in het mkb. Wat is er veranderd in de relevante wet- en regelgeving, en hoe kunt u deze informatie direct in uw organisatie en dagelijkse werk toepassen? U weet het dankzij nieuws en praktische artikelen over onder meer bedrijfshuisvesting, belastingzaken, onderhandelingen en merkrecht.

De onafhankelijke en ervaren redactie van BV Rendement zit bovenop het nieuws en vertelt u als eerste wat de ontwikkelingen zijn. Altijd in heldere taal en met een praktische insteek, zodat u de informatie direct kunt vertalen naar uw eigen werksituatie. BV Rendement is daarnaast multimediaal. De voor uw vakgebied relevante informatie verschijnt:

- ✓ dagelijks op het digitale platform Rendement Online, waar u onder meer het laatste nieuws, checklists, rekentools, maatwerkbrieven en verdiepingsartikelen tot uw beschikking heeft;
- ✓ wekelijks gebundeld in een e-mailnieuwsbrief;
- ✓ maandelijks in het vakblad BV Rendement, boordevol nieuws en achtergrondartikelen, digitaal en op de mat;
- ✓ tweemaandelijks in een handzaam themadossier: een pocketboekje dat iedere editie een complex onderwerp uitdiept.



Rendement is een succesvolle uitgeverij van met name praktische vakbladen en digitale ondersteuning.

Het assortiment bestaat uit een crossmediaal portfolio: van printuitgaven zoals magazines en themadossiers tot online ondersteuning in de vorm van digitale naslagwerken, e-nieuwsbrieven, een vragenservice en tools.

www.rendementuitgeverij.nl