nieuws

101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen

nieuws

Flanders Investment & Trade helpt ondernemers bij het verkennen van nieuwe markten. Het agentschap kan niet iedereen persoonlijk ontmoeten zodat het antwoorden op veelgestelde vragen bundelt in een brochure voor ondernemers met ambities die reiken tot in het buitenland. Bijzonder aan de brochure is dat de specialisten internationaal ondernemen hun goede raad enkel neerpennen op de rechterpagina's. De linkerpagina's blijven leeg zodat ondernemers er zelf ideeën, notities en nuttige adressen kunnen neerpennen.

29 JULI 2016 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:29

Lees meer over:
handel



Flanders Investment & Trade helpt ondernemers bij het verkennen van nieuwe markten. Het agentschap kan niet iedereen persoonlijk ontmoeten zodat het antwoorden op veelgestelde vragen bundelt in een brochure voor ondernemers met ambities die reiken tot in het buitenland. Bijzonder aan de brochure is dat de specialisten internationaal ondernemen hun goede raad enkel neerpennen op de rechterpagina's. De linkerpagina's blijven leeg zodat ondernemers er zelf ideeën, notities en nuttige adressen kunnen neerpennen.

Uit de exportbarometer, een jaarlijkse enquête door Flanders Investment & Trade, blijkt dat het vinden van een geschikte lokale partner een knelpunt is voor Vlaamse ondernemingen die de blik richten op het buitenland. Hoewel de belangstelling voor het Nabije en Midden-Oosten als afzetmarkt stijgt, zijn Vlaamse exporteurs vooral aanwezig binnen Europa. Flanders Investment & Trade doet meer dan met een enquête de vinger aan de pols houden van exporteurs. Het neemt ondernemers bij de hand zodat ze hun ambities in het buitenland kunnen waarmaken. Omdat er tegenover elk persoonlijk contact met een ondernemer een veelvoud van bedrijven staat dat FIT niet persoonlijk bereikt, verscheen er een brochure met 101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen.

De brochure start met een boost voor het zelfvertrouwen van de kmo's in Vlaanderen. Kmo's uit eigen regio mogen niet verkrampt reageren op de aanwezigheid van grote ondernemingen in het buitenland. "Een kmo is veel flexibeler, niet alleen op vlak van productie maar ook bij het nemen van beslissingen. Er sluipt immers veel minder bureaucratie in de besluitvorming. Eén persoon staat vaak in voor het exportluik zodat het makkelijker is om het overzicht te behouden. Door het persoonlijke contact met de medewerkers van een kmo is een klant minder geneigd naar een concurrent over te stappen."

Alvorens aan een buitenlands avontuur te beginnen, adviseert FIT om de sterktes en zwaktes van de eigen onderneming in te schatten. De adviseurs van FIT kunnen daarbij helpen en doen daarvoor beroep op de 'exportmeter', dat is een mini-audit die een helikopterperspectief biedt van de exportcapaciteiten van een bedrijf. Als het buitenland wenkt, dan dient een onderneming zich

daarop voor te bereiden. “Er kan twee tot drie jaar verstrijken tussen de beslissing om te exporteren en het moment waarop de eerste levering de deur uitgaat”, zet FIT in de verf dat geduld een schone deugd is. Die periode kan een ondernemer zo kort mogelijk houden door zich goed voor te bereiden in de vorm van een ‘exportplan’.
Als puntje bij paaltje komt, dan is de prijs doorslaggevend voor een succesvolle verkoop in het buitenland. Taalproblemen en de verre afstanden die overbrugd moeten worden, maken het soms moeilijk om een juiste prijsstrategie te bepalen. “Vaak wordt de prijs van concurrenten of marktleiders in de sector gehanteerd als leidraad”, aldus FIT. “Slechts een minderheid van de bedrijven heeft een dermate uniek aanbod of innovatief product dat ze volledig autonoom hun prijs kunnen bepalen. De berekening van de kostprijs om een product in het buitenland te leveren, is evenwel essentieel om succesvol internationaal te ondernemen.”

Meer info: 101 veelgestelde vragen over internationaal ondernemen

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada