

Exportsucces, hoe behaal je dat?

'Wees innovatief, investeer en breng focus aan'

Uit onderzoek blijkt dat zestig procent van de exporterende ondernemingen daar binnen drie jaar alweer mee stopt. Dat is geen positieve binnenkomer. Maar wat maakt dat het die andere veertig procent wél lukt? En wat is er veranderd sinds de coronacrisis? Wij zijn benieuwd en vroegen daarom een viertal Friese ondernemers naar hun exportsucces.





Bert Garlich, CEO van ZiuZ Visual Intelligence. "Wij ontwikkelen en verkopen producten met beeldherkenning."

ZiuZ Visual Intelligence:

"Bring een zeer sterke focus aan in je export-aanpak en begin alleen als je al een bepaalde body hebt met betalende klanten in eigen land"

Vertel eens iets over uw bedrijf en exportactiviteiten:

René Dale, CEO OldenburgerFritom: OldenburgerFritom is een allround logistiek dienstverlener. We bieden onze klantrelaties innovatieve en duurzame supply chain oplossingen, die naadloos aansluiten op hun business. Als ketenregisseur verzorgen we naast warehousing en e-fulfilment ook wegtransport, luchtvracht, zeevracht en intermodaal transport. Hierbij werken we dagelijks samen met een wereldwijd netwerk van partners. Dit doen we vanuit onze vestigingen in Veendam, Emmen, Schiphol-Rijk, het Hongaarse Tatabánya en het Italiaanse Bergamo.

Bert Garlich, CEO van ZiuZ Visual Intelligence: ZiuZ is een high-tech maakbedrijf gespecialiseerd in Visual Intelligence technologie. We leveren daarmee wereldwijd producten die maatschappelijke problemen helpen oplossen. Zo helpen we de politie in 52 landen met het analyseren van grote hoeveelheden foto's en video's van kindermisbruik. We

helpen ook apothekers en ziekenhuizen om automatische analyses en diagnoses te doen van farmaceutisch en medisch beeldmateriaal.

Hein Molenkamp, managing director Water Alliance: Water Alliance is een netwerkorganisatie van bedrijven en organisaties actief in de Nederlandse watertechnologiesector. We vertegenwoordigen zo'n 115 leden uit heel Nederland, voornamelijk MKB. Verder zijn wij onderdeel van het innovatie-ecosysteem van WaterCampus Leeuwarden. Het doel daarvan is om met diverse organisaties, zoals Wetsus, CEW, CIV Water, het Waterapplicatiecentrum en de Biobizz Hub, nieuwe technologie te ontwikkelen, op te schalen en bedrijven te helpen met versnellen naar de markt. Water Alliance houdt zich met name bezig met bedrijven die de markt op willen of, als ze dat al zijn, te helpen in de groei naar wereldwijde export van hun technologie.

Harm Munneke, voorzitter van de Friese Exportclub: De Friese Exportclub is een netwerkclub van exporterende bedrijven in Friesland. We organiseren bijeenkomsten en evenementen waar onze leden naartoe komen en waar zij gevoerd en geïnspireerd worden in hun exportambities. Ondernemers kunnen van elkaar leren, kijken bij elkaar in de keuken en weten elkaar te vinden voor specifieke exportvragen. We brengen ondernemers ook in contact met instellingen en organisaties in binnen- en buitenland, zodat ze actief op weg geholpen worden op hun pad naar business in het buitenland.

Is er sinds de coronacrisis iets veranderd in uw exportactiviteiten?

Garlich (ZiuZ): In de beginfase van de coronapandemie is een groot deel van onze business tot stilstand gekomen vanwege transport- en inreisbeperkingen. Toen die maatregelen weer deels werden opgeheven, trok de verkoop en levering ook weer flink aan. Inmiddels zitten we - op Australië en delen van Azië na - weer op ons oude niveau qua business. Wel hebben ook wij last van wereldwijde leverproblemen van bepaalde onderdelen, waardoor onze export voorlopig minder hard kan groeien dan gewent.

Munneke (Friese Exportclub): Als exportclub hebben we onze bijeenkomsten in coronatijd helaas moeten minimaliseren, omdat we evenementen niet konden organiseren en we niet - of moeilijk - bij elkaar op bezoek konden. We hebben de activiteiten verlegd naar een online omgeving, waarbij we actief met een frequente online nieuwsbrief en via webinars onze leden informeerden over exportontwikkelingen.

Dale (OldenburgerFritom): Onze exportactiviteiten zijn sinds de coronacrisis enorm toegenomen. In de tweede helft van vorig jaar trok de wereldhandel flink aan. Dit leidde tot een groot tekort aan lege zeecontainers. Er ontstonden wekenlange vertragingen en vrachtprijzen stegen naar recordhoogte. Daarom deden en doen meerdere van onze klantrelaties een beroep op onze luchtvrachtoplossingen. We behartigen de luchtvracht via onze eigen vestiging op Schiphol, waardoor we snelle levertijden kunnen realiseren.

Molenkamp (Water Alliance): Wat sinds de uitbraak van corona sterk is veranderd, is dat er niet of nauwelijks meer naar het buitenland gereisd kon worden. Dat deden we vaak met bedrijven: naar belangrijke beurzen of congressen wereldwijd. We ontvingen ook met grote regelmaat handelsdelegaties. De activiteiten zijn de afgelopen anderhalf jaar veelal van achter de pc geweest, waarbij we best goede resultaten hebben behaald door onze achterban in contact te houden met potentiële afnemers. Water Alliance heeft vele webinars georganiseerd met landen die geïnteresseerd blijven in Nederlandse watertechnologie. Doel is bedrijven aan

elkaar te verbinden. Uiteindelijk wil je om zaken te doen toch elkaar in de ogen kijken, gelukkig kunnen we de laatste tijd ook internationaal weer reizen.

Waar liggen wat u betreft kansen op de internationale markt?

Molenkamp (Water Alliance): Op het gebied van oplossingen voor waterkwaliteitsvraagstukken zal wereldwijd alleen maar meer te doen zijn, dus ik ben niet bang dat er geen exportmogelijkheden meer zullen komen. Het is als individueel bedrijf vooral belangrijk dat je blijft focussen op je eigen exportstrategie om je business op de juiste wijze uit te bouwen, ook in de export.

Dale (OldenburgerFritom): De coronacrisis heeft de opkomst van e-commerce in een stroomversnelling gebracht. Het is belangrijk om hierop in te spelen. Voor OldenburgerFritom gaat dit verder dan alleen export. We voeren de regie over de complete e-fulfilment keten. Dit begint meestal met het importeren van onderdelen en grondstoffen, waar dan ook ter wereld. Na het productie- en samenstellingsproces bij onze klantrelaties, of bij ons, dragen we zorg voor wereldwijde export.

Munneke (Friese Exportclub): De kansen op de internationale markt zijn voor onze leden zeer divers. In het kader daarvan is op 11 november een exportevent gehouden: Meet the Northern Industry, waarbij ondernemers gekoppeld werden aan vertegenwoordigers van NBSO's uit het buitenland. We hebben een buitenlandnetwerk met zo'n twintig verschillende landen, die ondernemers de weg kunnen wijzen en contacten kunnen leggen in hun specifieke land.

OldenburgerFritom:

"Er vindt een verschuiving plaats van de focus op kostenefficiëntie op korte termijn, naar het realiseren van een toekomstbestendige bedrijfsvoering. Daarin moet je als exportondernemer meegaan"

Garlich (ZiuZ): Voor ons liggen er de komende jaren met name exportkansen in Azië en in Scandinavië. Op de wat langere termijn ook in Zuid-Amerika. Verder zien we nog mogelijkheden om via productinnovaties op de ziekenhuismarkt verder te groeien. Onze hoge kwaliteit van bedrijfsvoering en innovatieprocessen sluit goed aan op de eisen en wensen in de medische wereld.

Nederland loopt voorop in duurzaamheid en circulariteit. Is onze duurzame kennis van onderscheidende waarde en zinvol als exportproduct of -dienst?

Munneke (Friese Exportclub): Duurzaamheid en circulariteit is zeer zeker een belangrijk exportproduct. Nederlandse bedrijven - en ook veel leden van de Friese Exportclub - onderscheiden zich in duurzaamheid en circulariteit. Een voorbeeld is Sonesto, die onlangs als eerste een volledig circulaire locker introduceerde. Hiervoor is ook vanuit het buitenland veel belangstelling. Bedrijven kunnen hun exportambities versterken en versnellen als ze deze thema's goed verwerken in hun strategie en propositie. **Molenkamp (Water Alliance):** Duurzaamheid en circulariteit zijn in de watertechnologie vanzelfsprekende thema's. Voor Nederland is naast innovatie en kwaliteit ook onderscheidend dat wij duurzaamheid en circulariteit uitdragen als belangrijke waarden in de export. Dat geeft ons een voorsprong en goede uitgangspositie. In de watertechnologie zijn er vele technologieën en producten die juist onderscheidend zijn op dat vlak. Denk aan terugwinning en hergebruik van grondstoffen uit het afvalwater, slim omgaan met het schaarse drinkwater en nog veel meer.

Harm Munneke, voorzitter van de Friese Exportclub. "Wij zijn een netwerkclub van exporterende bedrijven in Friesland. Wij stimuleren en ondersteunen bedrijven in hun exportambities."



Friese Exportclub:

"Sluit je aan bij een goed netwerk van exporterende ondernemers. Er meerdere initiatieven die de startende exportondernemer ondersteunen in zijn doelstellingen"

Garlich (ZiuZ): Dat soort kennis en oplossingen is zeker van waarde internationaal gezien. Nederland kan zich hierbij onderscheiden door sterk innovatieve en vooral praktische oplossingen te bieden voor de relevante vraagstukken. Of Nederland hierin vooroploopt kan ik niet beoordelen. Ik zie zelf vooral dat we in Nederland nog een hele slag kunnen maken op deze onderwerpen.



René Dale, CEO OldenburgerFritom (onderdeel van de Fritom Group). "Onze belangrijkste bedrijfsactiviteit is Third-Party Logistics (3PL)."



Hein Molenkamp (rechts), managing director Water Alliance: "Onze belangrijkste bedrijfsactiviteit is branding van de Nederlandse watertechnologiesector en ondersteuning in de groei van bedrijvigheid in deze sector."

Dale (Oldenburger|Fritom): Absoluut. Nederland is een handelsland bij uitstek, waar duurzaam ondernemen als prominent thema geldt. Om Nederlandse bedrijven en organisaties hierbij te ondersteunen bestaan er internationaal erkende certificeringen. Onder meer de MVO Prestatieladder en BREEAM-NL. De MVO Prestatieladder is de enige certificeringsnorm met MVO in een managementsysteem. BREEAM is hét keurmerk voor duurzaam vastgoed. Oldenburger|Fritom is daarom gecertificeerd volgens de MVO Prestatieladder (niveau 4) en het hoogst haalbare BREEAM-NL niveau Outstanding.

Wat zou u startende exportondernemers willen aanraden? In het algemeen én rekening houdend met de actualiteit?

Dale (Oldenburger|Fritom): De logistieke sector staat aan de vooravond van grote veranderingen. Er vindt een verschuiving plaats van de focus op kostenefficiëntie op korte termijn, naar het realiseren van een toekomstbestendige bedrijfsvoering. Daarin moet je als exportondernemer meegaan. Het is hierbij belangrijk dat het hebben van een gedegen digitale infrastructuur onderdeel is van je duurzaamheidsbeleid. Dit betekent ook dat je moet durven investeren. Niet in de laatste plaats in je menselijk kapitaal.

Munneke (Friese Exportclub): Sluit je aan bij een goed netwerk van exporterende ondernemers. De Friese Exportclub is daar een van, maar in het Noorden zijn er meerdere: de Exportclub Noord (Groningen/Drenthe), het WTC, de Export Academy, en zo zijn er meerdere initiatieven die de startende exportondernemer ondersteunen in zijn doelstellingen.

Garlich (ZiuZ): Breng een zeer sterke focus aan in je export-aanpak en begin alleen als je al een bepaalde body hebt met betalende klanten in eigen land. Kies voor een land of regio en zorg dat je daar marktleider wordt, zodat je met de PR die je daar uit kan halen het volgende land of regio toevoegt. En schik je daarbij naar de regels en gebruiken in dat land, waarbij je uiteraard wel de typisch Nederlandse relaxte manier van zakendoen meeneemt. Maar wees bereid om je aan te passen!

Molenkamp (Water Alliance): Als beginnend exportondernemer is de uitdaging om focus te houden en niet op alle langskomende opportuniteiten in te springen. Als je in een bepaald land aan de slag denkt te gaan, weet dan dat er heel veel energie in gaat zitten om een solide marktpositie op te bouwen, of een lokale partner op te leiden en te begeleiden. Als klein bedrijf kun je niet overal je energie op zetten, dus focus op één of enkele markten en ga dat vervolgens goed doen, voordat je je aandacht weer op andere zaken stort.

Waar liggen uw internationale ambities de komende jaren?

Molenkamp (Water Alliance): Ook wij als Water Alliance zullen ons moeten blijven focussen, waarbij tegelijkertijd in de hele wereld mogelijkheden lijken te zijn. Wij kijken vooral naar onze leden en bepalen samen met hen waarop wij onze aandacht voor de export het beste kunnen richten. In het algemeen geldt dat de Nederlandse watertechnologiebedrijven meestal MKB-ers zijn die goed zijn in marktniches. Als wij die niches goed kennen en kunnen opsporen, is

Water Alliance:

'Als beginnend exportondernemer is de uitdaging om focus te houden: focus op één of enkele markten en ga dat goed doen, voordat je je aandacht op andere zaken stort'

het voor ons zaak hen hierbij waar mogelijk te helpen aan nieuwe contacten. Meestal is dat binnen Europa, maar ook zit er groei in Noord Amerika, het Midden-Oosten en Zuidoost-Azië. In het algemeen in landen die een solide economie hebben en passende regelgeving om nieuwe watertechnologie toe te passen.

Garlich (ZiuZ): ZiuZ wil iedere twee jaar een land toevoegen binnen haar exportbenadering. Dat doen we veelal door een geschikte lokale distributeur te selecteren en die goed op te leiden en te ondersteunen. En waar nodig of gewenst zullen we niet schromen om in een direct model de verdere exportgroei in te vullen.

Dale (Oldenburger|Fritom): Oldenburger|Fritom zal zich sowieso blijven focussen op haar internationaal duurzaamheidsbeleid. Daarnaast zullen we ons blijven profileren als logistieke kennisorganisatie. Dit vraagt om een intensieve samenwerking met al onze stakeholders. Ondermeer met onze klantrelaties, maar ook met onze leveranciers en andere strategische partners. Datzelfde geldt voor ons moederbedrijf. Alleen met de support van de Fritom Logistic Solutions Group kunnen we ons als logistiek partner onderscheiden. Nu en in de toekomst.

Munneke (Friese Exportclub): De Friese Exportclub wil verder uitgroeien tot dé netwerkorganisatie voor exporterende bedrijven in Friesland. We willen verder professionaliseren door onze diensten – zowel online als fysiek – optimaal aan te laten sluiten bij de veeleisende behoeften van exporterende ondernemers. ■