



✂ FENEDEX 📷 MAURICE MIKKERS

Impressie Trends in Export Event

“Crisis? Dat is iets Europees.”

Jaarlijks brengen kredietverzekeraar Atradius en exportvereniging Fenedex de trends op het gebied van internationaal ondernemen in kaart. Op 3 april kwamen ruim 250 exportprofessionals naar Maarssen om te luisteren naar de uitkomsten van het onderzoek. De meest verrassende uitkomst is misschien wel dat het exporteursvertrouwen dit jaar een 7 haalt, de hoogste uitkomst in jaren. Was dat vertrouwen ook onder de bezoekers van het event terug te vinden?



Eén ding staat in ieder geval vast: export is hot, dat bleek alleen al uit de aanwezigheid van het radioprogramma “Zakendoen met” van BNR Nieuwsradio, dat live vanaf het event uitzond. Bezoekers konden zien hoe presentatrice Diana Matroos haar hoofdgast Cees Ruijgrok, Managing Director van FrieslandCampina, over verschillende aspecten van internationaal zakendoen aan de tand voelde.

Als je geen keuzes maakt kom je nergens!

Volgens keynotespreker Guido Thys is de huidige malaise geen economische crisis maar een systeemcrisis, aldus Thys. Onze verdienmodellen, bedrijfsstructuren en management-instrumenten zijn aan het einde van hun levenscyclus. Deze moeten worden aangepast. Dit is een kwestie van keuzes maken in het bedrijf zelf en niet afhankelijk van de boze buitenwereld. We hebben ons lot dus in eigen handen.

“We zijn goed in export!”

Gelukkig dachten deelnemers aan de plenaire bijeenkomst daar positiever over. Peter Begemann van United Biscuits / Verkade, Geeske In 't Velt van Applikon Biotechnology, Igor Gieltjes van HGG Profiling Equipment en

Jan Paul van den Tillaard van Ridder Drive Systems cq Hortimax gingen in op een aantal onderwerpen uit het rapport. Een paar opvallende uitspraken die langskwamen: “Crisis? Dat is iets Europees! In andere landen geldt dit niet. Daar liggen volop kansen.” En: “We zijn goed in export! Nee, we doen het minder slecht dan de rest van de wereld.”

In die laatste uitspraak schuilt de stille boodschap dat je als internationaal opererend bedrijf nooit stil mag zitten. En laat niet teveel van anderen afhangen: “Het belang van de partner wordt overschat. Ga vooral van je eigen kracht uit. Doe het zelf, zoek lokale medewerkers en laat die de verkoop doen.” Een ander panellid: “Durf relaties te beëindigen. Af en toe kan een andere partner je meer groei bezorgen, of andere ingangen brengen.” Goede relaties zijn essentieel, zeker met klanten: “Het gaat om person to person in plaats van business to business.”

Kansen en knelpunten

Niet stilzitten is een les die de meeste ondernemers uit zichzelf al ter harte nemen. Tijdens de speeddating-sessie op het event werd ook letterlijk volop met stoelen geschoven en van plaatsen gewisseld. Adviseurs van Atradius en specialisten uit het netwerk van

Tijdens een zonovergoten middag aan het water van de Maarseveense plassen werden de resultaten van het onderzoek Trends in Export gepresenteerd. Het optimisme van exporteurs was voelbaar. Is de crisis eindelijk voorbij?



Fenedex voerden ruim 120 korte gesprekken met exporteurs over kansen en knelpunten bij het zakendoen in onze buurlanden en enkele BRIC landen. Hierbij werden zaken zoals het vinden van afnemers en partners in deze landen besproken, maar ook praktische vragen over de invoerreglementering werden beantwoord.

Nog vele jaren!

Aan het slot van de bijeenkomst hield de voorzitter van Fenedex, Ad van Hamburg, een korte toespraak ter gelegenheid van het zestigjarig jubileum van Fenedex. Uit handen van Tom Kaars Sijpesteijn, Directeur Atradius Nederland ontving hij een jubileumpresentje. Met de export als vertrouwde steunpilaar van de Nederlandse economie ligt er voor Fenedex ook voor de komende zestig jaar een belangrijke taak weggelegd. ■