

Internationaal ondernemen: 5 aandachtspunten voor MKB'ers

14-7-2017

Als de Nederlandse markt voor u te klein geworden is, dan ligt het veroveren van de Belgische en Duitse markt voor de hand. Internationaal zakendoen is echter voor veel [MKB'ers](#) avontuurlijk. In meerdere opzichten, het brengt namelijk ook financiële risico's met zich mee. Hoe gaat u daarmee om?

In dit artikel geven wij u 5 aandachtspunten om rekening mee te houden als u internationaal zaken doet of dat van plan bent.

1. Cultuurverschillen en kredietwaardigheid

In welk land de bedrijven waarmee u zaken wilt doen ook zitten, u krijgt geheid te maken met cultuurverschillen. Dat wordt niet alleen duidelijk in een andere taal, maar ook in wisselkoersen en een andere zakelijke cultuur.

Daarnaast staan in veel landen kredietwaardigheidsbedrijven nog in de kinderschoenen. Dat maakt het erg lastig om een goed beeld te krijgen van de financiële gezondheid van uw buitenlandse zakenpartners. Analyseer uw klanten vooraf goed door hun website en social media na te lopen.

2. Langere betalingstermijnen

Hoe goed u uw afspraken met uw buitenlandse handelspartner ook vastlegt, er zijn altijd risico's op facturen die langere tijd onbetaald blijven. In de praktijk blijkt vaak dat bedrijven langere betalingstermijnen hanteren voor buitenlandse klanten. Daarom is het zaak om u goed te verdiepen in de betalingstermijnen die worden gehanteerd in het betreffende land en door dit specifieke bedrijf.

De Europese betaaltermijnnorm ligt op 30 dagen. Kijk per klant of u hen zoveel krediet wil geven. Wellicht moet u klanten al een deel vooraf laten betalen.

3. Bedrog of fraude

Vele Nederlandse ondernemers laten zich weerhouden door de angst voor fraude bij buitenlandse bedrijven. Deze angst is soms terecht, maar hangt af van uw

voorbereidingen. Veel landen hebben goede anti-corruptiewetgeving waarop u een beroep kunt doen. Door vooraf zo veel mogelijk informatie in te winnen voorkomt u dat rekeningen onbetaald blijven als gevolg van bedrog of fraude.

4. Tijdsverschillen

Tijdsverschillen kunnen een praktisch probleem opleveren bij internationaal zakendoen. Daardoor kan het lastig zijn om problemen snel op te lossen, bijvoorbeeld als een werkdag nog niet is begonnen of juist al is geëindigd.

5. Afstand

Als u internationaal onderneemt, is het lastig om een goede persoonlijke band op te bouwen met uw buitenlandse zakenpartners. Vaak kunt u meer verkopen als u de klant beter leert kennen. Als u dus echt internationale ambitie heeft, dan moet u wellicht overwegen om een buitenlandse vestiging te openen.

Buitenlandse factuur incasseren

Door u bewust te zijn van bovenstaande aandachtspunten kunt u uw bedrijfsrisico's in het buitenland beter inschatten, zodat u beter voorbereid bent op de internationale markt. Heeft u een klant in het buitenland en wilt u advies over het incasseren van een openstaande factuur? Neem dan [contact](#) met ons op!

