

Exportplan

Je wilt exporteren, je pijlen richten op buitenlandse markten. Maar zijn jouw ideeën ook haalbaar?

Het exportplan helpt je een aantal zaken op een rijtje te zetten: de mogelijkheden, kansen en bedreigingen. Is jouw bedrijf klaar voor export, met welke wetten en regels krijg je te maken en hoe ga je de markt bewerken?

Basisinformatie bedrijf

Ruimte voor je antwoorden

Bedrijfsnaam:

Adres:

Vestigingsplaats:

Vestiging(en):

(aantal, geografische vestiging, holdingstructuur)

Omschrijving bedrijf:

(ontstaan, omzet, personeel)

Activiteiten:

(welke producten / diensten voert jouw bedrijf, wat maakt ze uniek, levenscyclus)

Omschrijving klanten / doelgroep:

Positie Nederlandse markt:

(marktomschrijving, markt-aandeel)

Internationale activiteiten:

(kennis, ervaring, bestaande / eerdere internationale activiteiten)

Oriëntatie

Ruimte voor je antwoorden

Waarom ga je exporteren?

- [KVK](#)

Waar vind je informatie?

- [KVK](#)
- [Rijksdienst voor Ondernemend Nederland \(RvO\)](#)
- [evofenedex](#)
- [Internationaal Ondernemen](#)
- [Ondernemersplein \(Internationaal ondernemen\)](#)

Bijeenkomsten:

- [KVK Evenementen](#)
- [Internationaal Ondernemen \(agenda\)](#)

Interne analyse

Ruimte voor je antwoorden

Sterke punten van je bedrijf

(kostprijs, marketing, productie-capaciteit, kwaliteit product, logistieke kennis, talenkennis, kennis en ervaring, bedrijfsvoering; mogelijkheid aanpassing product, financiële reserves voor aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering)

Zwakke punten van je bedrijf

(kostprijs, marketing, productie-capaciteit, kwaliteit product, logistieke kennis, talenkennis, kennis en ervaring, bedrijfsvoering; mogelijkheid aanpassing product, financiële reserves voor aanloopkosten, marktonderzoek, voorfinanciering)

Externe analyse

Marktonderzoek van het beoogde product en de afzetkanalen

Ruimte voor je antwoorden

Exportland

Marktonderzoek

(prijs, product, plaats, promotie, personeel)

- [KVK](#)

Concurrenten

(directe en/of indirecte concurrentie nationale en/of internationale concurrentie)

- [Buitenlandse registers](#)

Doelgroep

(omschrijving klant, lever je aan consumenten of bedrijven, sectorinformatie)

Specifieke eigenschappen afzetmarkt

(aankoopgedrag, prijs, kwaliteit, service, aanpassingen product)

- [Access2Markets](#)

Transport

Ruimte voor je antwoorden

Transportkosten

(in binnen- en buitenland)

- [FENEX](#)
- [Rotterdam Transport](#)

Internationaal transport

(vrachtwagen, boot, vliegtuig, trein)

- [Zo regel je internationaal transport](#)

Tijd

(in verband met leveringstermijnen)

Verpakking

(transportverpakking, commerciële verpakking, verplichte vermeldingen op verpakking)

Papieren / importdocumenten

([factuur](#), [oorsprongdocumenten](#), pakbon, [overige documenten](#))

Douane

(invoerrechten en andere heffingen, uitklaring, inklaring, douane-vertegenwoordiger)

- [Access2Markets](#)
- [Nederlandse Douane](#)
- [FENEX](#)

Financiën

Ruimte voor je antwoorden

Betaling

(betalingsvorm, betalingstermijn, zekerheden, wettelijke bepalingen buitenlandse overheid m.b.t. betalingen vrij valutaverkeer)

- [Betalingsvormen](#)

Verzekeringen

(goederen / transportverzekering, exportkredietverzekering)

- [Transportverzekering](#)
- [Kredietverzekering](#)

Valuta

(koersverschillen, gangbaarheid)

- [Gevolgen van valutaschommelingen](#)
- [Valutarisico's](#)

Financiering

(financiële reserves voor aanloopkosten, markt-onderzoek, voorfinanciering, aanpassing product)

Juridisch

Ruimte voor je antwoorden

Contract

(agentuur, [distributie-overeenkomst](#), [internationale verkoopovereenkomst](#))

- [Juridische zaken](#)

Algemene voorwaarden

(garantietermijn, rechtsvoorbehoud)

Leveringsvoorwaarden

- [ICC \(Incoterms® 2020\)](#)

[Producteisen](#)

Aansprakelijkheid

(productaansprakelijkheid, rechtsbijstand)

Nederlands, Europees, internationaal recht

Opschriften, bijsluiters, verpakking