

# Starten in het buitenland; Adventurers only?

Ringtones verkopen in Dubai. De plannen van het Russische Gazprom onderzoeken in Moskou. Strategisch adviseren in Brussel. Fascinerende plekken om te starten. En goed voor je CV. Starten in het buitenland – dat wil iedereen wel. Toch zijn er maar weinig mensen die deze stap zetten. Is starten in het buitenland dan alleen weggelegd voor avonturiers? “Nee” zegt de een, “maar je moet wel lef hebben”. “Ja”, zegt de ander “maar daardoor leer je wel jezelf kennen.”

Tekst Ludo Hekman

Nederlanders zijn een reislustig volkje. Niet alleen verkozen onze voorvaders het ruime sop op zoek naar koopwaar en onontdekte gebieden, ook het wereldwijde backpackercircuit kent een relatief groot aandeel Nederlanders. Toch lijkt die reislust ook zijn keerzijde te hebben. Nederland blijft vaak thuisland. Je moet weer thuis kunnen komen in Nederland. Definitief naar het buitenland vertrekken in verband met een baan is niet populair. De drempel is in ieder geval hoog. “Natuurlijk zijn er drempels”, zegt Jan-Mark die tot voor kort onder andere voor de Moscow Times stage liep en binnenkort onderzoek gaat uitvoeren in opdracht van de Nederlandse ambassade in Moskou. “Er zijn zeker drempels. Als je de taal niet spreekt kun je weinig beginnen en er zijn tal van onbekende regels die het lastig kunnen maken. Maar voor de ervaring zou ik het iedereen aanraden!”

Keuzes maken

Starter in het buitenland is een breed begrip. Dat kan iemand zijn die voor zijn baas 6 maanden wordt uitgezonden, iemand die definitief emigreert of iemand die vanachter zijn desktop voetbalplaatjes gaat verkopen in België. Om het overzicht te houden richt ik mij op twee categorieën. Werknemers die verhuizen naar een nieuw land vanwege hun baan en al dan niet startende ondernemers die daadwerkelijk actief willen worden in het buitenland.

Het mag fascinerend zijn en goed op je CV staan, maar hoe pak je het aan? Waar moet je op letten met betrekking tot wonen, werken, solliciteren, studeren, ondernemen, stages of mogelijkheden binnen of buiten de EU? En hoe verken je de kansen? Waar vind je vacatures? Hoe zit het met wetten, regels, onderzoeken, cultuurverschillen, voorschriften en verzekeringen? Of waar kun je terecht voor vragen en antwoorden?

De vragen struikelen over elkaar heen, maar wie even googelt merkt dat informatietekort het probleem niet is. Sterker nog, de kans is groot dat je al snel door de bomen het bos niet meer ziet. En zo'n bos kan afschrikwekkend zijn, maar het is tegelijk een uitdrukking van twee belangrijke aspecten met betrekking tot starten in het buitenland. Ten eerste is er blijkbaar een rijk forum aan kennis en ondersteuning waaruit een internationale starter kan putten. En ten tweede drukt het een breed

gedragen besef uit dat een internationale focus gewenst is – daar zijn bedrijven, investeerders en de Nederlandse overheid het in ieder geval over eens.

### Europese bedrijven

Kevin Delany, partner Human Resource Services Europe bij PriceWaterhouseCoopers (PwC), onderschrijft het belang voor bedrijven. “Goederen, diensten en kapitaal reizen inmiddels ongehinderd door Europa. Als werknemers hetzelfde doen zouden Europese bedrijven substantieel kunnen profiteren.” Met andere woorden, het zou goed zijn voor de bedrijven als er een grote pool internationaal beschikbare professionals zou komen.

Naar de omvang van deze pool is onlangs onderzoek gedaan door PwC. Zij ondervroegen 445 Europese bedrijven naar internationale mobiliteit van het personeel. Slechts een op de drie bedrijven ontving daarbij sollicitaties uit andere EU-landen voor functies van senior management, professionals en geschoolde arbeiders. Dat is amper 5 % procent van alle ontvangen sollicitaties.

Toch staan bedrijven wel degelijk open voor internationale werknemers zegt Delany: “Veel bedrijven geloven dat groei door leiderschap en groei in leiderschap professionals vereist die in tenminste twee landen en twee functies (bijvoorbeeld HR en Marketing) ervaring hebben opgedaan. Globaal opererende bedrijven moedigen bovendien diversiteit aan en dat betekent dat er managers nodig zijn die ervaring hebben in het werken met verschillende culturen.”

Uit het onderzoek blijkt dat – ondanks de openheid van bedrijven en de betekenis ervan voor je CV – veel mensen een drempel ervaren als puntje bij paaltje komt. In 2001 had een soortgelijk onderzoek van PwC nog een optimistischere toon. De ondervraagde bedrijven voorzagen toen nog een leger van hoogopgeleide, competente buitenlandse werknemers om de toenemende ‘skill gap’ te overbruggen. In het onderzoek van 2006 blijkt dat deze optimistische gedachte door de realiteit is ingehaald. De taaldrempel en verschillen in gezondheidszorg of belastingregels spelen daarbij een grote rol, maar ook andere praktische overwegingen wegen zwaar. Zoals de kansen voor je partner, woonmogelijkheden en het gescheiden leven van familie en vrienden. Overigens maakt het onderzoek geen onderscheid tussen starters en anderen. Een aantal belangrijke drempels, zoals gebondenheid aan een gezin, gaan dan ook niet op voor veel starters. Zij zullen zich beter herkennen in Jan-Mark’s reactie: “Ik ben bewust gaan zoeken naar een stage in het buitenland, liefst ook buiten Europa. Er waren geen echte drempels – het past goed in het kader van mijn studie en het leek me boeiend.”

### Investeerders

Maar internationale mobiliteit is niet alleen in het belang van de Europese bedrijven. Ook investeerders moedigen jonge ondernemers aan het buitenland te veroveren. Zoals onlangs Frans Blommesteijn van het investeringsfonds Lowlands Capital: “Het is verstandig voor bedrijven om meteen Europees te denken. Als je wilt groeien, moet je niet te lang wachten met een stap om internationaal te gaan.”

Rolf Trijber, die in mei zijn product lanceert dat in het diepste geheim wordt ontwikkeld, relativeert dat. “Nederlandse investeerders hebben vaak niet het lef om risico te nemen. Veel goede ideeën worden daardoor in eerste instantie – en soms blijft het daarbij – op een zolderkamer voor de Nederlandse markt ontwikkeld.” Zijn eigen product wordt gelijktijdig in Amerika, India en Nederland gelanceerd. Internationaal oriënteren lijkt hem dan ook niet meer dan logisch. “Maar daarvoor hoef je niet naar het buitenland. Er zijn goede redenen, ook voor jonge ondernemers, om juist in Nederland te blijven. Zo zijn er goede faciliteiten en subsidies en kun je vanuit Nederland via internet overal je product aanbieden. Je hoeft niet naar India te emigreren om er een team van dot-netters aan de slag te zetten.”

## Overheid

Naast investeerders en bedrijven is ook de overheid van mening dat internationale mobiliteit bevorderd moet worden. Daar zijn eigenlijk twee redenen voor. Het is goed voor Europa en het is goed voor Nederland. De Europese Unie verklaarde 2006 daarom tot het jaar van de Europese mobiliteit van de werknemer. Alle moeite ten spijt staat de teller nog steeds – als zo’n 30 jaar – op ongeveer 1,5 % (eurobarometer 2006). Maar Europa wil het dus wel gemakkelijker maken. Daarom financierde zij ten dele het onderzoek van PwC, stemden ze de regelgeving rond sociale zekerheid onlangs op elkaar af (Eulisses) en werd ook op andere terreinen de afstemming verbeterd (bijv. in het onderwijs). Knelpunt blijft de toegang tot de juiste informatie. Delany ziet daar ook een taak voor bedrijven. “Op dit moment kan het proces complex en intimiderend zijn. Bedrijven die professionals uit het buitenland willen aantrekken moeten daarom ondersteuning bieden met betrekking tot onbekende belastingregels, woonvoorzieningen en scholing.”

Wie in Nederland blijft, maar toch internationaal wil ondernemen kan rekenen op steun van de Nederlandse overheid. Dat is voor Nederland namelijk van groot belang. “Tweederde van onze welvaart komt uit export” legt Hans Vlot, bij de EVD unitmanager van het PSB (Programma Starters op buitenlandse markten), uit. “De Nederlandse overheid is dan ook bereid professionele ondersteuning te bieden aan potentiële exporteurs, ook als dat startende of kleine ondernemingen zijn. Juist dan, want die kunnen wel wat advies en begeleiding gebruiken. In essentie proberen wij Nederlandse ondernemers te koppelen aan betrouwbare partners in het buitenland.” Voor wie actief wil worden op een buitenlandse markt vormt de PSB een interessante ondersteuning. Niet alleen financieel, maar juist ook door het traject van professioneel advies en begeleiding. Bovendien kan daarmee een internationaal netwerk van ambassades, consulaten en NBSO's worden aangesproken die je kunnen helpen aan betrouwbare lokale partners.

Ook als je basis niet in Nederland is zijn er veel ondersteuningsmogelijkheden voor wie wil starten in het buitenland. Zo biedt de website van de EVD uitgebreide en gedetailleerde informatie. Bovendien kunnen de landenmedewerkers van de EVD benaderd worden met vragen over het zakendoen op buitenlandse markten.

## Alleen voor avonturiers?

Maar je kunt je nog zo goed voorbereiden, uiteindelijk komt er meer bij kijken dan de juiste informatie. Om terug te komen bij de beginvraag, moet je avonturier zijn om te starten in het buitenland? “Nee, zeker niet” stelt Hans Vlot. “Tenminste, ik versta onder avonturiers mensen die zonder overleg en niet planmatig werken. Het type dat een ticket koopt, in het vliegtuig stapt en dan gaat kijken of hij er wat van kan maken – dat zijn avonturiers en dat is af te raden als je in het buitenland succesvol wilt zijn. Maar je moet er wel voor open staan. Met een bedrijf actief worden in het buitenland vergt wel een zekere vorm van lef. Je begint aan een onderneming waarvan je van te voren de reikwijdte niet kan overzien. Maar voor lef hebben hoef je geen avonturier te zijn.”

Bij Rolf Trijber geeft het romantische beeld van de ondernemer de doorslag.

“Natuurlijk moet je avonturier zijn. Iedere ondernemer is sowieso avonturier, anders ga je het niet redden. Kijk maar naar de grote voorbeelden van YouTube en Google. Die jongens waren enorm avontuurlijk.”

Kevin Delany denkt daar anders over en beschouwt vooral de niet-zakelijke kant van het werken in het buitenland als avontuurlijk. “In sommige landen kun je in spannende situaties terecht komen. Ik herinner mij nog goed hoe wij ons voelden toen we in Botswana, waar we toen woonden, getuige waren van de actie van een team van special forces uit een naburig land. Ze kwamen onze overburen vermoorden. Dat neemt niet weg dat ik denk dat er grote vraag is naar mensen die nieuwsgierig en geïnteresseerd zijn in andere culturen en andere manieren van werken. Expatriates die hun tijd alleen doorbrengen met andere expatriates terwijl ze hun achterstand in het golfen goedmaken missen de echte waarde van het leven en werken in het buitenland. Zaken die thuis gewoon lijken kunnen je ergens anders voor lastige problemen stellen. In de rij staan bij een bank in het buitenland is een totaal nieuwe ervaring, waaruit je veel kan leren over geduld, zelfcontrole – kortom, je kan er veel over jezelf leren.”

## Top 5 valkuilen voor starters

1. Te gemakkelijk, zonder referenties na te trekken, in zee gaan met een partner (agent, wederverkoper).
2. Onderschatten van afwijkingen in lokale wet- en regelgeving, keurings- en kwaliteitseisen en merkenregistratie ten opzichte van ons land.
3. Reclameboodschappen die botsen met de lokale cultuur.
4. Onvoldoende rekening houden met cultuur en de gebruikelijke manier van zakendoen op de buitenlandse markt.
5. Overschatten van de eigen taalvaardigheid.

## Belangrijke informatie bronnen

- Voor informatie over regelgeving en subsidies van de EU: Website van de Europese Commissie: [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)
- Voor informatie over het zakendoen op buitenlandse markten: De EVD. Dit is een

agentschap van het ministerie van Economische Zaken en verantwoordelijk voor het stimuleren van internationaal ondernemen en internationale samenwerking. Het is buitengewoon informatief en er staat een team van landenmedewerkers klaar om je telefonisch of per mail te woord te staan. Zie [www.evd.nl](http://www.evd.nl).

- Voor commerciële dienstverlening: Bijvoorbeeld TCI (tax consultants international), Buysse immigration of doingBusiness.

- Andere behulpzame initiatieven: [thehollandring.com](http://thehollandring.com), [emigratietips.nl](http://emigratietips.nl) of [emigratieboek.nl](http://emigratieboek.nl)