

2012

Fenedex

(y)our export result - jaaroverzicht

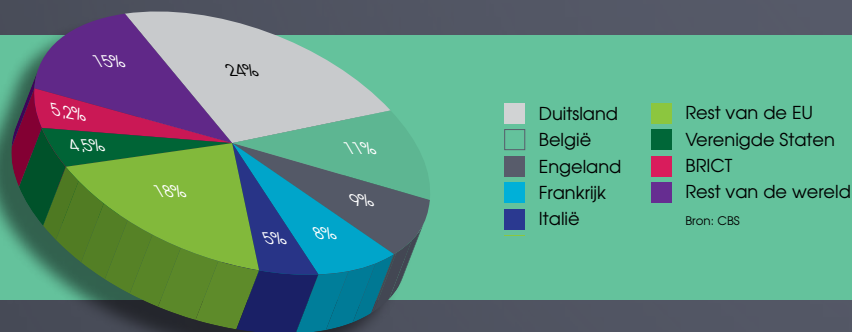


Expanding your export network

Inleiding

De Nederlandse export is ongelooflijk belangrijk voor onze economie. Met een bedrag van ruim 400 miljard euro aan exportomzet, zo'n tweederde van het bruto binnenlands product, is de exportsector één van de steunpilaren van de Nederlandse economie. Na de klap in 2009 en inmiddels weer twee goede jaren in 2010 en 2011, groeit de export als één van de weinige sectoren in Nederland in 2012 nog door. In deze turbulente tijden in de wereldeconomie moet de groei momenteel vooral van buiten Europa komen. Denk aan de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China), maar ook aan landen als Mexico, Colombia, Vietnam, Indonesië en delen van het Midden-Oosten en Afrika. Voor Nederland, dat traditioneel driekwart van zijn export in Europa afzet, vormt dat een onmiskenbare uitdaging.

Nederlandse export



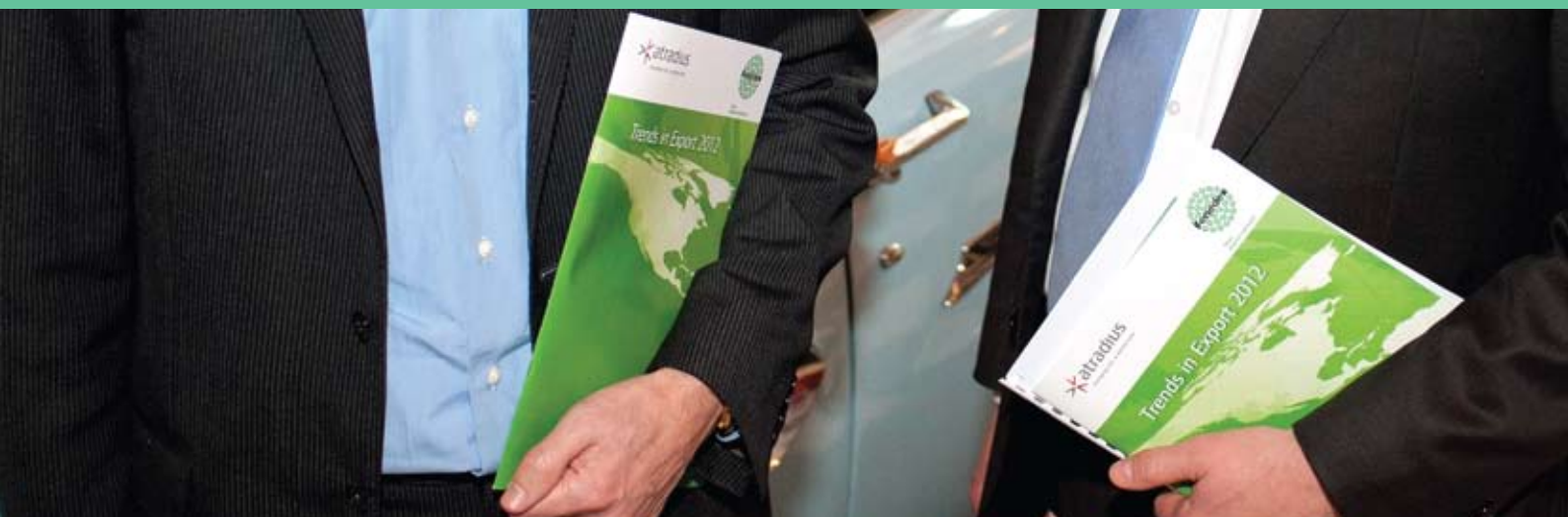
Meer en meer blijkt dat Nederland voor het behoud van zijn welvaart afhankelijk is van succes in het buitenland. Een bloeiend internationaal bedrijfsleven is hierbij een voorwaarde. Fenedex kan hieraan als geen andere partij in Nederland een fantastische bijdrage leveren.

Bart Jan Koopman
Bart Jan Koopman
 Directeur Fenedex



Barometer voor de Nederlandse export

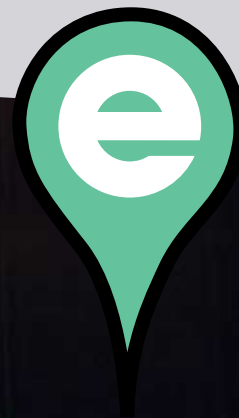
Samen met partner Atradius brengt Fenedex al veertien jaar de trends en verwachtingen op exportgebied in kaart. Hiervoor vindt een grootschalig onderzoek plaats onder 4.000 internationaal opererende bedrijven. Belangrijkste uitkomst van Trends in Export 2012 is een groeiverwachting van 7 procent in de export. Hoewel dit minder is dan de behaalde 10 procent van 2011, zijn de exporteurs daarmee wel positiever gestemd dan het Centraal Planbureau.



Een bloeiend **exportnetwerk**

Het is al bijna zestig jaar geleden dat een aantal ondernemers besloot de vereniging Fenedex op te richten. Het doel: elkaar helpen internationale ambities waar te maken. Ze deelden kennis en ervaring en stimuleerden andere ondernemers zich aan te sluiten. Zo is een bloeiend netwerk ontstaan van bedrijven uit alle branches van het Nederlandse bedrijfsleven in elke orde van grootte. Sinds 2010 kunnen de leden van Fenedex elkaar ook vinden op internet, via de online community My Export Network.

In het verenigingsjaar 2011-2012 zette Fenedex zich weer actief in om leden op allerlei terreinen te ondersteunen en de export verder te stimuleren. We deden dit in verschillende rollen: als adviseur en probleemoplosser en als belangenbehartiger en trainer. De benodigde kennis en kunde vinden we niet alleen in eigen huis, maar ook bij onze leden en bij een grensoverschrijdend netwerk van specialisten op het vlak van internationaal ondernemen.



Export Manager Event

Jan Wijgerse van Priva wist de spannende finale te winnen en mocht de Exportmanager Award in ontvangst nemen.

Nationaal Export Event

Vooraanstaande sprekers zoals Dirk Jan van den Berg, bestuursvoorzitter TU Delft en oud-ambassadeur in China, presenteerden hun visie op het thema 'Innovatief exporteren'. In kleiner verband gingen aanwezigen in discussiesessies in op andere actuele thema's.

Trends in Export

De presentatie van het jaarlijkse onderzoek 'Trends in Export' in het Louwman Museum mocht op veel belangstelling van de pers en van het Nederlandse bedrijfsleven rekenen.

Exportbinnendienst Event

Een middag vol workshops voor binnendienstmedewerkers met als hoogtepunt de uitreiking van de Trofee voor de beste Export Binnendienst aan DSM Coating Resins.

Holland Turkey Business Forum

Zowel Turkse als Nederlandse ondernemers kwamen af op dit groots opgezette symposium in het kader van 400 jaar betrekkingen Nederland-Turkije. In samenwerking met o.a. ING en AgentschapNL en in aanwezigheid van de president van Turkije en leden van het Koninklijk Huis.

Inspiratie tijdens exportevenementen

Fenedex organiseerde in 2011-2012 een aantal succesvolle exportevenementen. Onze favoriete ingrediënten: actuele ontwikkelingen en trends, praktijkervaringen van exporteurs, workshops, discussiesessies en netwerken met collega's.

Evaringsuitwisseling stond ook centraal tijdens de exclusieve ledenbijeenkomsten. We waren te gast bij Koninklijke Van Kempen & Begeer (internationale merkstrategie), Xidoor (multibrandstrategie), Solidpack (douane-aangifte zelf doen of uitbesteden), International SOS (internationaal veilig reizen) en bij ANP Pers Support (internationaal persbeleid).

Private vereniging
Ongesubsidieerd
Ruim 1.100 leden
4.000 klanten



Ons bedrijf opereert in de meest verre landen waar wet- en regelgeving sterk van elkaar verschillen. Wij maken daarom graag gebruik van de kennis en contacten van Fenedex om onze vragen over o.a. douane-procedures en belastingen beantwoord te krijgen, zodat onze projecten op tijd turn key afgerond kunnen worden.

SIMED INTERNATIONAL B.V.



Raad en daad

Fenedex krijgt dagelijks vragen binnen van leden over internationaal ondernemen. Soms gaat het om strategische vraagstukken op het gebied van distributiestrategie, landenkeuze of marktentree. Maar vaak gaat het om zeer specifieke issues zoals bijvoorbeeld hs-coderingen of een letter of credit.

Die vragen worden beantwoord door onze accountmanagers van het Kennis- en Adviescentrum. Dankzij hun eigen kennis, de ervaringen van leden en de know-how van de specialisten in ons netwerk bieden we praktische oplossingen en gefundeerd advies. Als een vraagstuk te complex is om telefonisch of per e-mail te beantwoorden nodigen we leden graag uit om de case met een accountmanager en een specialist aan tafel te bespreken. Alleen dan komen vaak de details en het grote plaatje naar boven.

Veel van de vragen die leden aan ons stellen hebben een juridisch aspect, reden waarom Fenedex al jaren een eigen jurist in dienst heeft. De juridische afdeling is onder meer gespecialiseerd in agentuur- en distributie-overeenkomsten, algemene voorwaarden en internationale koopovereenkomsten.

Natuurlijk doen we ons best uw vragen voor te zijn. Komen we een kans of knelpunt tegen dat voor u van belang kan zijn, dan attenderen we u daar graag op. Soms één op één, maar ook via ons magazine Fenedexpress, onze nieuwsbrief of online.

De landendesks van Fenedex

De leden van Fenedex hebben een goed oog voor nieuwe kansen op de wereldmarkt. Om hen nog beter te kunnen ondersteunen hebben we voor een aantal belangrijke (opkomende) markten, zoals China, Turkije en Centraal- en Oost-Europa, landendesks opgericht met een aantal gespecialiseerde partners. Hiermee kunnen we u helpen bij het vinden van een geschikte partner of het opzetten van een eigen vestiging. Natuurlijk kunt u ook met andere vragen bij onze landendesks terecht.

Fenedex beantwoordde in het
verenigingsjaar 2011-2012 ruim

1.000
exportvraagstukken
en behandelde
250 juridische
issues



Een vak apart

Vraag een goede exporteur naar de sleutel tot zijn succes en hij of zij zal beginnen over zaken als 'je huiswerk doen', de cultuur leren kennen, een goede lokale partner hebben, de samenwerking tussen afdelingen en bovenal kennis van het exportvak. Zaken die niet zomaar komen aanwaaien. Daarom mag Fenedex ieder jaar weer honderden cursisten verwelkomen, die bij ons hun kennis van het exportvak en over internationaal ondernemen komen verbreden.

De trainers, sprekers en coaches die we inzetten, zijn zelf werkzaam op het internationale vlak en putten uit eigen praktijkervaring en cases die deelnemers aandragen. Ons doel is om kennis zo aan te bieden, dat deze terug op de werkplek direct is toe te passen.

Incompanytrainingen

Onze klanten vragen steeds vaker naar maatwerktrainingen op het eigen bedrijf. Dat kan gaan van een module Incoterms tot complete opleidingen voor bijvoorbeeld een afdeling Customer Support.

Middels een intakegesprek wordt de trainingsbehoefte van het bedrijf in kaart gebracht. Hieruit volgt een trainingsprogramma dat specifiek op de wensen van de opdrachtgever in gaat. We vragen deelnemers om materiaal aan te leveren uit hun eigen werkomgeving, zodat de training optimaal aansluit op de eigen dagelijkse exportpraktijk.

Fenedex Exportdiplomaprogramma

Naast een groot aantal trainingen en (korte) workshops biedt Fenedex ook meerdaagse opleidingen aan.

Exportmanager, Exportbinnendienst en Export van A t/m Z, waarmee een erkend en zeer waardevol export-diploma behaald kan worden.

Fenedex ontwikkelt voortdurend nieuwe trainingen

In 2011-2012 brachten we onder meer de volgende nieuwe trainingen op de markt:

- Masterclass Incoterms®
- Exportcontrole en sanctiebeleid
- Indeling douanetarief
- Risicovolle douanezaken
- Leveranciersverklaringen
- Interculturele communicatie

In het verenigingsjaar
2011-2012 verzorgde
Fenedex bijna

150

reguliere workshops, trainingen en incompanytrajecten

De meeste belangstelling ging uit naar onze trainingen over

Incoterms® 2010, het L/C, btw-afhandeling en exportdocumenten

Eveneens succesvol waren onze regio-/landspecifieke trainingen, zoals

Douane & logistiek in Rusland en Oekraïne,
Masterclass Duitsland of
Juridische aspecten in het Midden-Oosten



Uw exportbelang in goede handen

10

Als netwerk- en ledenorganisatie ontvangen we continu signalen van internationaal opererende bedrijven over kansen en belemmeringen in de wereld. Fenedex vertegenwoordigt een aanzienlijk en representatief deel van internationaal ondernemend Nederland. Dit brengt ons in de unieke positie om ons geluid te laten horen bij de regering en de politiek, bij maatschappelijke- en werkgeversorganisaties, maar ook bij onder meer banken en verzekeraars. Partijen met wie wij nauwe contacten onderhouden en veelvuldig mee samenwerken. Voor een deel is dat ad hoc, inspelend op de actualiteit, maar veel werk wordt verzet in overlegorganen, zoals bijvoorbeeld de Commissie Exportbeleid van VNO-NCW, de werkgroep ECS, het Overleg Douane Bedrijfsleven (ODB) en de Dutch Trade Board. Fenedex vervult een nadrukkelijke rol in de publiek-private samenwerking tussen overheid en het exportbevorderend netwerk. Een van de vruchten van die samenwerking is de vernieuwing van de website internationaalondernemen.nl, waar Fenedex een leidende rol in speelt.

Op de bres

Fenedex zet zich in voor een breed scala aan thema's. Enkele thema's die dit jaar onze aandacht hadden, zijn:

- knelpunten bij export naar Turkije;
- economische diplomatie;
- het exportinstrumentarium van de overheid;
- het topsectorenbeleid.

Prijsvoordeel voor leden

Samen staan we sterk, dit geldt niet alleen voor zaken als belangenbehartiging en kennisuitwisseling maar zeker ook voor inkoopkracht. Daarom heeft Fenedex voor haar leden scherpe prijzen en voorwaarden kunnen onderhandelen bij aanbieders van producten en diensten die uw business kunnen helpen en verbeteren. Denkt u bijvoorbeeld aan tolk- en vertaal services, taaltrainingen, werving en selectie van exportpersoneel, kredietinformatie, incasso, L/C advies, maar ook korting op reizen en pakketservices. Met het Fenedex Member Benefit programma kunnen de kortingen soms oplopen tot wel 75%.

Elk jaar breiden we het aanbod uit en scherpen de aanbiedingen aan. Zo hebben we dit jaar ANP Perssupport mogen toevoegen als Member Benefit partner, zij helpen u bij uw internationale persbeleid. DHL biedt nog scherpere tarieven voor expresszendingen en HRG heeft nieuwe vliegacties met Lufthansa en British Airways toegevoegd aan het assortiment.



Fenedex Bestuur

Fenedex wordt geleid door een Bestuur, benoemd door de Algemene Ledenvergadering en representatief voor het ledenbestand van Fenedex. Dit wil zeggen dat bestuursleden uitgebreide ervaring in het bedrijfsleven hebben en zelf betrokken zijn bij het internationaal zaken doen.

De dagelijkse leiding van Fenedex is in handen van de directeur van het verenigingsbureau. Het Bestuur is nauw betrokken bij de koersbepaling van Fenedex en neemt actief deel aan evenementen. Zo maken bestuursleden deel uit van de jury van de Exportmanager Award en reikte de heer Cramer persoonlijk de Exportmanager Award 2011 uit en hield voorzitter Van Hamburg een keynote speech op de laatste ambassadeurs conferentie.



Fenedex

www.fenedex.nl

Fenedex

Raamweg 14
2596 HL Den Haag

Postbus 90409
2509 LK Den Haag

T + 31 (0)70 330 56 00

F + 31 (0)70 330 56 56

E info@fenedex.nl

