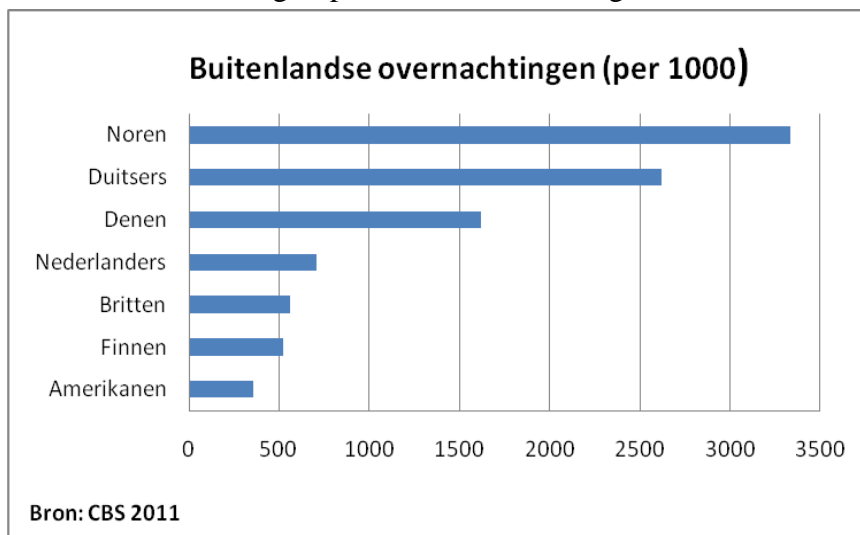




"Pippi Langkous, Karlsson van het dak, Wallander en de Millenium Trilogie" Bijna iedereen in Nederland heeft wel eens iets van een Zweed gelezen. Heel wat van deze lezers hebben ook wel eens een voet aan land gezet.

Volgens de officiële statistieken vormen de Nederlanders- na de Noren, Denen en Duitsers de meest voorkomende groep toeristen. Toerisme groeit en stond het afgelopen jaar voor 3,1% van het Zweedse BNP (Bruto Nationaal Product). In het jaar 2000 was dat nog maar 2,7%.



Hiermee is het bezig Zweden derde belangrijkste sector te worden na de metaalverwerkende en elektrotechnische industrie -met name de auto en huishoud-apparaten (35% van het BNP) en de houtverwerking- en papierindustrie (20%).

Een klein deel van deze toeristen wordt verliefd op het land en besluit naar Zweden te emigreren. Dat gold ook voor Heleen Frings, de auteur van dit artikel.

Veel van de avonturiers willen het vakantiegevoel de rest van hun leven vasthouden en beginnen aan het zware bestaan van campinghouder (met een zomer van 3 maanden) of hotel-restaurant eigenaar. Zij kunnen helaas niet meer zo goed zelf in de vakantie op vakantie gaan.

Heleen Frings vertrok 1997 naar Stockholm en begon een leven in deze bruisende hoofdstad, gewoon in dienstverband. Na een tijdelijke baan bij de Nederlandse ambassade startte Heleen in 1999 het bedrijf Infobron, een B2B bedrijf voor Nederlands-Zweedse contacten. Sinds dit jaar is de eveneens Nederlandse Marieke de Mink aan Infobron verbonden.

De naam Infobron geeft de kern van de werkzaamheden weer: Infobron is een bron van informatie en slaat daarmee een brug (bron in het Zweeds) tussen Nederlandse en Zweedse bedrijven. Infobron ondersteunt Nederlandse MKB ondernemers bij hun export naar Zweden om de juiste lokale partner voor hun producten te vinden

Dat dat geen overbodige luxe is blijkt wel uit Fenedex' Trends in Export 2011, waarin 55% van de ondervraagde exporteurs aangeeft dat het vinden van een goede handelspartner het belangrijkste knelpunt voor de export is.

Wat is dan zo moeilijk en hoe gaat Infobron te werk? Er zijn een paar valkuilen waar u als ondernemer niet in wil trappen.

De eerste is erg verraderlijk en moeilijk te ontwijken wanneer de verkoop in Nederland als een trein loopt en u iets heeft gehoord over de Zweedse markt.

Valkuil 1) U denkt een veelbelovende markt te hebben aangeboord MAAR blijkt maar een deel van de informatie te hebben.

Voorbeeld: Babybedjes verkopen aan kinderdagbedrijven is winstgevend in Nederland, en u heeft gehoord dat in Zweden bijna alle kinderen naar de kinderopvang gaan. Zweden lijkt de perfecte markt voor babybedjes voor de opvang.



MAAR.... in Zweden zijn alle kinderen het eerste jaar thuis en slapen dus niet veel uren in een bedje op de opvang, maar een uurtje op een matras op de grond.

De tweede is erg lastig te ontdekken en ontstaat wanneer een buitenlandse potentiële eindklant uw product toevallig ziet, buitengewoon enthousiast is en denkt als tussenhandelaar te kunnen optreden.

Valkuil 2) U denkt te weten wat voor soort klanten u in Zweden wil hebben MAAR u verkocht aan een eindklant die niet weet wat er bij het importeren komt kijken.

Voorbeeld: U bent een lokale bierbrouwer met een goedlopend biologisch biertje in het assortiment. Tijdens de vakantie komt een Zweedse kaashandelaar in uw winkel, proeft het bier en is verkocht. Dit kleinschalige milieuvriendelijke product met een goede marge zou de omzet van de handelaar flink kunnen verhogen. De kaashandelaar koopt een lading, test het op vrienden en kennissen en wil meer bestellen.

MAAR... in Zweden is de verkoop van alcohol strikt gereguleerd. Uw kaashandelaar mag het bier weggeven, maar niet verkopen. Daarvoor zal deze eerst een vergunning moeten aanvragen voor verkoop aan bedrijven.



De marges die de kaashandelaar in gedachten had, bleken ook wat minder royaal, want hij was de alcohol-import-belasting vergeten mee te rekenen. De kans dat de kaashandelaar doorzet, is vrij gering.

Een derde valkuil is een onderschatting van de tijd die het kost.

Valkuil 3) U denkt de buitenlandse verkoop er in uw "vrije tijd" bij te doen, Zweden is toch vlak bij en we hebben veel met ze gemeen.

MAAR... in Zweden wordt erg veel waarde aan de persoonlijke relatie gesteld en wil men de inkoper rechtstreeks ook meerdere malen ontmoeten voordat er zaken kunnen worden gedaan. Wilt u echt vanuit Nederland gaan verkopen en op en neer reizen of zoekt u liever een tussenhandelaar?



Bij al deze valkuilen komen de diensten en ervaring van Infobron goed van pas.

Infobron onderzoekt voor u de markt

Ongeveer een maand nadat u met Infobron hebt gesproken, kan een beknopt to-the-point marktonderzoek u al vertellen OF uw product al verkocht wordt en zo ja via welk kanaal. Dit verkoopkanaal geeft vaak aan waar de tussenhandelaar gezocht moet worden, of u naar een agent, een importeur of een franchise moet gaan zoeken. Ook wanneer uw product nog niet wordt verkocht, maakt een onderzoek vaak duidelijk waar de tussenhandelaar gezocht moet worden.

Infobron ageert als matchmaker

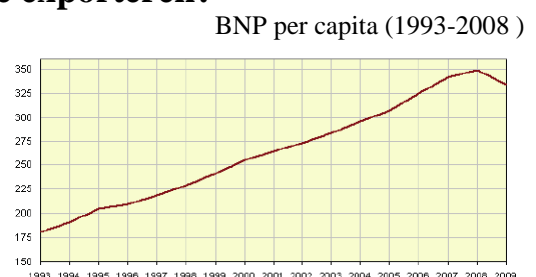
Het vinden van de goede contactpersoon kost aanzienlijk meer tijd dan er uren in uw vrije tijd zitten. Hier werkt Infobron als een tijdelijk lokale vertegenwoordiger die de potentiële handelaren benadert en indien gewenst opzoekt.

Infobron organiseert een introductiereis

Na een eerste screening ontvangt u een lijst van bedrijven die Infobron heeft uitgekozen. Samen stellen we vervolgens een short-list van drie tot vier bedrijven op die u vervolgens kunt bezoeken.

Waarom zou u overwegen om naar Zweden te exporteren?

*) Zwedens centrale ligging maakt expansie in Scandinavië interessant. Bovendien is het een stabiel en welvarend land dat geen last meer heeft van de financiële crisis met een continue stijgend BNP.



Bron: SCB 2010

*) De landen binnen de EU vormen de belangrijkste exportmarkt voor de Nederlandse exporteurs en Fenedex' Trends in Export 2011 geeft aan dat 52% van de exporteurs er vanuit gaat dat de EU de komende 10 jaar de belangrijkste exportregio blijft.

Goederenhandel tussen Nederland en Zweden in miljard euro, 2009



*) Nederlanders ondervinden weinig culturele barrières en Zweden zijn bereid om hun kostbare kronen uit te geven aan kwaliteit.



Is Zweden iets voor u?



Op maandagmiddag 17 oktober zal Infobron een ronde tafel bijeenkomst bij de Kamer van Koophandel in Rotterdam houden. Neem voor meer informatie vrijblijvend contact met ons op:

Heleen Frings
Marieke de Mink
Bergshamravägen 4
433 60 Sävedalen, Zweden
T. 0046 31 340 86066
M Heleen Frings 0046 70 22 815 22
M Marieke de Mink 00467 204 79 666
<http://www.infobron.com>
<http://twitter.com/#infobron>

