

## Hoe kun je een bedrijf starten in het buitenland?

Wil je je onderneming uitbreiden naar het buitenland of overweeg je een vestiging te openen vanwege toenemende internationale aanvragen? Dan zijn er verschillende stappen en aandachtspunten waar je rekening mee moet houden. Hieronder vind je een overzicht van de belangrijkste stappen en tips, inclusief specifieke aandachtspunten voor België, Duitsland en Frankrijk.

### 1. Bepaal je doelstellingen

Stel vooraf duidelijk vast wat je wilt bereiken. Wil je meer buitenlandse klanten, lokaal aanwezig zijn of je dienstverlening internationaliseren? Je doelen bepalen welke strategie en aanpak het beste passen bij jouw internationale plannen.

### 2. Houd rekening met btw-regels

Sinds juli 2021 gelden er nieuwe btw-regels binnen de EU. Als je omzet naar het buitenland boven de €10.000 uitkomt, moet je btw afdragen in het land van de klant. Dit kan door een lokaal btw-nummer aan te vragen of via het éénloketsysteem. Vaak moet je je ook registreren bij de Kamer van Koophandel in het betreffende land.

### 3. Doe grondig marktonderzoek

Succesvolle internationale ondernemers verdiepen zich in de lokale markt: bevolking, economie, concurrentie, infrastructuur, cultuur en wetgeving. Beperk je niet tot online onderzoek, maar bezoek het land, neem deel aan handelsmissies en schakel lokale experts in. Een goed ondernemingsplan is essentieel, inclusief een analyse van de benodigde rechtsvorm, registratie, personeel, regelgeving, haalbaarheid en netwerkopbouw.

### 4. Maak gebruik van subsidies

Er zijn diverse subsidies en vouchers beschikbaar voor ondernemers die internationaal willen uitbreiden, bijvoorbeeld voor haalbaarheidsstudies, coaching of handelsmissies. Denk aan de DHI-subsidie en SIB-voucher.

## Praktische aandachtspunten per land

### België

- Registratie verloopt via de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO).
- Veelvoorkomende rechtsvormen: eenmanszaak, nv, bvba, cbva.
- De arbeidswetgeving is complex; een sociaal secretariaat is vaak noodzakelijk.
- Vraag een btw-nummer aan en regel benodigde vergunningen.
- De oprichtingsakte moet worden afgestempeld bij de rechtbank van koophandel.
- Verdiep je in de Belgische cultuur; persoonlijk contact en vertrouwen zijn belangrijk.

### **Duitsland**

- Bedrijf registreren bij het handelsregister en het lokale Gewerbeamt, meestal via een notaris.
- Rechtsvormen: Einzelfirma, GmbH (vergelijkbaar met de Nederlandse bv), AG.
- Vertrouwen en formele communicatie zijn cruciaal in het Duitse zakenleven.
- Bouw aan je netwerk via bestaande klanten, beurzen of handelsagenten.

### **Frankrijk**

- Inschrijving bij het Régistre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- Rechtsvormen: micro-entreprise, SARL, EUR, SNC.
- Relaties en kennis van de Franse taal en cultuur zijn doorslaggevend.
- Begin eventueel met een lokale werknemer of agent om het vertrouwen van klanten te winnen.

### **Samengevat:**

- Stel heldere doelen en maak een ondernemingsplan.
- Houd rekening met lokale wet- en regelgeving, btw en registratie.
- Investeer in marktonderzoek en netwerkopbouw.
- Maak gebruik van beschikbare subsidies.
- Pas je aanpak aan op het land waarin je wilt starten.