

Subsidies voor ondernemers die een bedrijf willen starten in het buitenland

Als je als ondernemer plannen hebt om in het buitenland te starten of uit te breiden, zijn er verschillende subsidies en regelingen die je kunnen ondersteunen. Hieronder vind je de belangrijkste mogelijkheden overzichtelijk op een rij.

1. Support International Business (SIB)

Met de SIB-regeling kun je financiële hulp krijgen bij het zetten van je eerste stappen op een buitenlandse markt. Denk aan coaching, het opstellen van een exportplan, marktonderzoek, deelname aan handelsmissies of internationale beurzen, en het ontwikkelen van internationale vaardigheden. Er zijn verschillende vouchers beschikbaar, zoals de SIB Coachingsvoucher en de SIB Missievoucher.

2. DHI-subsidieregeling

Deze regeling is bedoeld voor Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies en Investeringsvoorbereidingsprojecten in het buitenland. Je kunt hiermee bijvoorbeeld onderzoeken of jouw product of dienst kans van slagen heeft in een ander land, of een demonstratieproject uitvoeren voor potentiële klanten. Een deel van de kosten wordt vergoed, tot een bepaald maximum.

3. Eurostars

Deze subsidie is interessant voor innovatieve mkb-bedrijven die samen met internationale partners werken aan onderzoek en ontwikkeling. Eurostars is bedoeld voor bedrijven die grensoverschrijdend willen innoveren en samen nieuwe technologieën willen ontwikkelen.

4. Partners for International Business (PIB)

Met het PIB-programma kunnen groepen Nederlandse bedrijven samen met de overheid buitenlandse markten betreden. Dit is vooral geschikt voor sectoren waarbij samenwerking met andere bedrijven en publieke partijen belangrijk is om succesvol te zijn in het buitenland.

5. Dutch Trade and Investment Fund (DTIF)

Dit is een financieringsregeling waarmee je leningen, garanties of exportfinanciering kunt aanvragen voor internationale plannen. Denk aan investeringen in een buitenlandse vestiging of het uitbreiden van je exportactiviteiten.

6. Oranje Handelsmissiefonds (OHMF)

Het OHMF kiest jaarlijks tien ondernemers die een jaar lang professionele begeleiding krijgen bij het betreden van een nieuwe buitenlandse markt. Winnaars ontvangen advies en ondersteuning op maat.

7. Dutch Good Growth Fund (DGGF)

Dit fonds is bedoeld voor ondernemers die willen investeren in, importeren uit of exporteren naar opkomende markten of ontwikkelingslanden. Het DGGF biedt verschillende vormen van financiering.

8. Europese en regionale subsidies

Er zijn diverse Europese programma's, zoals het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), die innovatieve of duurzame projecten in het buitenland kunnen ondersteunen.

9. Specifieke regelingen bij internationale ontwikkelingen

Voor bedrijven die te maken krijgen met internationale veranderingen, zoals Brexit, zijn er aparte steunmaatregelen beschikbaar.

Praktische tips:

- Begin altijd met een goed ondernemingsplan; dit is vaak nodig voor een subsidieaanvraag.
- De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) biedt persoonlijk advies en een handige online Subsidiewijzer.
- Veel subsidies werken volgens het principe 'wie het eerst komt, het eerst maalt', dus wees er op tijd bij.