



De Verenigde Staten

Kansen op 50 verschillende markten

Ahold besloot al midden jaren '70 uit te breiden naar de Verenigde Staten.

Inmiddels is het bedrijf de belangrijkste speler in de supermarktbranche aan de Oostkust, telt het ruim 200.000 medewerkers en is de Amerikaanse markt de grootste voor Ahold Delhaize wereldwijd.

Het verhaal van Ahold staat niet op zichzelf. Een groot aantal Nederlandse bedrijven, van klein tot groot, is in de afgelopen decennia de Amerikaanse markt op gegaan. Als investeerders of als exporteurs. En vaak met veel succes. Het economisch netwerk van Nederland in de VS helpt graag om van uw bedrijf het volgende succesverhaal te maken.

Dat Nederland al decennialang tot de grootste exporteurs ter wereld behoort zal voor de meeste lezers van globe magazine geen verrassing zijn. Sinds jaar en dag is export een onmisbare schakel in het succes van de Nederlandse economie. En hoewel de EU nog steeds de grootste ontvanger van Nederlandse exporten is, zien we in de laatste jaren het aandeel van niet-Europese exportbestemmingen steeds verder toenemen. Het aantal Nederlandse

bedrijven dat goederen uitvoert naar niet-EU-landen groeit. In totaal waren er in 2015 ruim 23 duizend bedrijven die goederen aan landen buiten de EU leverden, 20 procent meer dan in 2010. Het aantal bedrijven dat alleen goederen naar landen binnen de EU uitvoert, daalde in dezelfde periode met 14 procent.

Groeikansen liggen dus steeds meer buiten de EU. Niet alleen in opkomende landen, maar zeker ook in de Verenigde Staten.

De VS: groei en kansen

Nu de mondiale economie weer langzaam aan het opkrabbelen is en het consumentenvertrouwen wereldwijd aantrekt, lijken betere tijden aan te breken voor internationaal ondernemen. Dat zien we ook in de Verenigde Staten. De economische groei over 2016 was nog een bescheiden 1,6%, maar het laatste

Jérôme Larosch is plaatsvervangend hoofd van de economische afdeling in Washington.





70% van het wereldwijde internetverkeer loopt door het rustige Loudoun County. Het is dan ook de thuisbasis van Amazon. Op de foto het dorpje Harpers Ferry.

kwartaal van vorig jaar liet alweer bijna 3 procent groei zien. En waar het aantreden van de nieuwe regering op tal van vlakken onzekerheid met zich meebrengt, lijkt de economie daar voornog weinig hinder van te ondervinden. Het ondernemersklimaat in de VS blijft onverminderd gunstig en ook exporteurs kunnen daarvan meeprofiteren.

Vijftig markten

Nog al te vaak komen we bij Nederlandse ondernemers het hardnekkige beeld tegen dat de VS uit één enorme markt bestaat. Dat maakt velen – zeker in het MKB – terughoudend wanneer het over export naar de VS gaat. Het succesvol bedienen van een markt van meer dan 300 miljoen consumenten lijkt immers enkel weggelegd te zijn voor de grote jongens. In de

praktijk blijkt het tegendeel waar. De VS zijn een verband van vijftig staten, die allemaal een markt op zichzelf vormen. Wie de VS als een geheel beschouwt komt bovendien al snel uit op voor de hand liggende plekken. Stedelijke gebieden rond New York, Boston en Los Angeles genieten enorme bekendheid, met als gevolg dat starters op de Amerikaanse markt zich vaak op deze regio's richten. Dat geldt niet alleen voor Nederlandse nieuwkomers, maar voor exporteurs en bedrijven uit de hele wereld. Zo weet iedereen dat Silicon Valley de technologie hoofdstad van de wereld is. Het gevolg: enorme concurrentie en een markt die zeer selectief is. Maar kent u Loudoun County in Virginia? 70% van het wereldwijde internetverkeer loopt via dit kleine provinciestadje, dat onder meer de thuisbasis is van de datacenters van Amazon. Het is dus zeker niet ondenkbaar dat



een stap naar de VS die begint in Loudoun County een grotere kans van slagen heeft dan in Silicon Valley.

Klein beginnen kan prima

Veel bestuurlijke en regelgevende autonomie ligt nog altijd bij de individuele staten. Dat levert soms onaangename belemmeringen op, maar biedt ook voordelen. Het belangrijkste voordeel: klein beginnen is heel goed mogelijk. Door in te zetten op een of

“Wie de VS ziet als één gigantische markt zit er naast. Het zijn 50 deelmarkten en klein beginnen kan prima.”

enkele staten, is exporteren op relatief kleine schaal – en dus met beperkte bijkomende investeringen en risico’s – een uitstekende manier om ervaring op deze nieuwe markt op te doen. Juist in kleinere staten vinden we vaak de meest actieve kamers van koophandel en aantrekkelijke programma’s voor het ondersteunen van buitenlandse investeerders of exporteurs. De verschillen-de staten verschillen sterk van elkaar en zijn op dit vlak ook zeker

elkaars concurrenten. Kennis van die regionale verschillen is essentieel voor succesvol ondernemen in de VS.

Exporteren naar de VS: hoe pak ik dat aan?

Het is een cliché en dat is niet voor niets zo: succesvol exporteren begint in Nederland. Zonder een goed onderbouwde strategie, een relevant netwerk en diepgaande kennis van de lokale markt en wet- en regelgeving, is de kans groot dat de tijd en energie die u steekt in het betreden van een nieuwe markt verloren zullen gaan. Dat geldt zeker in de VS, een ontwikkelde en kapitaalcrachtige markt, die hoge eisen stelt aan exporteurs en hun producten. Voorbereiding is dus essentieel. Gelukkig beschikt Nederland over een uitstekende infrastructuur om exporteurs op weg te helpen. Ons economisch netwerk in de Verenigde Staten, dat zich inzet voor het verstevigen van de mondiale toppositie van de Nederlandse economie, bestaat naast de ambassade in Washington DC uit consulaten-generaal in Chicago, Miami, New York en San-Fransisco en een Nederlands Business Support Office in Houston.

Een relevant netwerk opbouwen

Na het ontwikkelen van de strategie, volgt nog een belangrijke stap: het opbouwen van een relevant netwerk. De markt in de VS is zeer competitief en zonder een gedegen relatie met lokale partners is het moeilijk een succesvolle export operatie op te zetten. Persoonlijk contact is essentieel in de Noord-Amerikaanse cultuur. Een kant en klaar recept voor het vinden van goede, betrouwbare partners in de Verenigde Staten bestaat niet, maar deelname aan een beurs, congres, handelsmissie of speciaal matchmakingevenement kan een goede stap zijn.

Kennis van de Amerikaanse markt

Naast een relevant netwerk is ook kennis van de Amerikaanse markt een absolute vereiste voor een succesvolle gang naar de andere kant van de Atlantische Oceaan. Die markt is zeer divers en laat grote regionale verschillen zien. Ook hier is het dus van belang de VS niet als een geheel te beschouwen, maar heel goed te onderzoeken welke staten of regio’s het meest kansrijk zijn voor jouw product of sector. Het onderzoeken van de mogelijkheden en het ontwikkelen van een strategie is een stap die iedere exporteur grotendeels zelf moet zetten. Zelf, maar zeker niet alleen. Het Nederlandse economisch netwerk zit verspreid door de VS en helpt graag. ●●●




De combinatie Ahold Delhaize is met onder meer supermarktketen Food Lion de belangrijkste speler aan de Amerikaanse Oostkust. Foto: Mike Kalasnik.

"Delaware"

Voel je je in het buitenland als een vis in het water? Voor sommigen vergt dat tijd. Dat blijkt uit het verhaal van Gerry Noman, directeur van Patisse, specialist in bakproducten. Hij wilde voorraad hebben in de Verenigde Staten. "Op een huishoudbeurs in Chicago bleek er veel vraag naar onze producten, maar ik wist niet hoe we daaraan konden voldoen en de gevraagde service konden leveren. Klanten willen hun nabestellingen razendsnel hebben en dat lukt alleen als je voorraad in het land hebt." Een medewerker van de ambassade, die op de beurs aanwezig was, hielp hem verder. De meest relevante informatie, van bedrijfsvormen, transport, personeel, bankzaken tot belasting, kwam binnen per e-mail. "Zonder

hulp van de ambassade was ik er ook mee door gegaan, maar had ik er zes maanden langer over gedaan. Ik kreeg nu alle informatie binnen een week." De handelsmedewerker wees hem op de mogelijkheid om een firma op te richten in de staat Delaware, omdat deze staat een flexibele wetgeving heeft voor vennootschapsrecht. Ook hoef je er geen belasting te betalen. "Maar de medewerker legde me ook uit dat je nog wel inkomstenbelasting voor de Amerikaanse Federale overheid moet betalen. Dat was me anders pas veel later duidelijk geworden." Daarna reisde Noman opnieuw naar Chicago om potentiële zakenpartners te ontmoeten.



De een na kleinste staat van Amerika, Delaware, kan dankzij de flexibele vennootschapswetgeving een aantrekkelijke vestigingsplaats zijn. Hoofdstad Wilmington ligt vlak bij Philadelphia.