

An abstract graphic consisting of several overlapping, flowing lines in shades of orange and brown. The lines start from the top left and curve downwards and to the right, ending near the bottom right corner. The lines are smooth and have a slight thickness, creating a sense of movement and depth. A horizontal band of light brown color is positioned across the middle of the image, partially overlapping the lines.

Succesvol verkopen in het buitenland

oryx

# Oryx World BV

*‘Leuker en succesvoller verkopen  
in het buitenland’*

- International Recruitment
- Intercultural Training
- België, Duitsland, Frankrijk & Nederland



# Programma



*Waarom DE, FR, BE?*

*Succesvol verkopen over de grens*

- Voorbereiding
- Route to market
- Lokale sales in de praktijk

*Fijn intercultureel samenwerken*

- Diversiteit
- Cultuur: bewust & onbewust
- Aanpassen of aansluiten

Waarom DE, FR, BE?



oryx

# Duitsland



- 84 miljoen inwoners
- Grootste exportmarkt Nederland
- Grootste economie van Europa
- Export NL-DE 115 miljard euro per jaar
- Import DE-NL 79 miljard euro per jaar
  - ✓ Groenten en fruit
  - ✓ Elektrische apparaten
  - ✓ Toestellen voor telecommunicatie
  - ✓ Medicinale farmaceutische producten
- 44,8% NRW
- 28,2% Hessen, Baden-Württemberg, Bayern
- Sterke groei online verkoop
- Buurland, logistiek

# België



- Tweede exportpartner Nederland
- + 80% Vlaanderen
- Export NL-BE 52 miljard euro per jaar
- Import BE-NL 45 miljard euro per jaar
  - ✓ Ruwe aardolie en aardolieproducten
  - ✓ Organische chemische producten
  - ✓ Groenten en fruit
  - ✓ Voertuigen
- Hart van Europa (Brussel)
- Koopkracht / spaargeld
- Ruim 11 miljoen inwoners
- Ruim 6,5 miljoen Nederlandstalig
- Buurland, logistiek

# Frankrijk



- 67 miljoen inwoners
- Tweede consumentenmarkt Europa
- Derde/vierde exportmarkt Nederland
- Zesde economie wereldwijd
- Export NL-FR 40,3 miljard euro per jaar
- Import FR-NL 17 miljard euro per jaar
- Centrale ligging

## Kansrijke sectoren:

- ✓ Agri & Food
- ✓ Energie
- ✓ Life sciences & Health
- ✓ Mobiliteit

# Succesvol verkopen over de grens



oryx



# Vorbereiding



## *Algemeen*

- Marktonderzoek
- Wet- en regelgeving
- Logistiek

## *Sales*

- Documentatie
- Website
- Commerciële binnendienst

# Route to market

## *Mogelijkheden*

- Overname
- Distributeur
- Agent
- Eigen lokale sales



# Voor- en nadelen



## Agent

- Lage investering
- Kennis en ervaring
- Onafhankelijk (weinig grip)
- Lage betrokkenheid
- Vertegenwoordigt meerdere bedrijven
- Afscheid kostbaar

## Eigen Verkoper

- Personeelskosten
- Kennis en ervaring
- Onderdeel van je bedrijf
- Focus en betrokkenheid
- Verlengstuk eigen bedrijf
- Loondienst

# Lokale sales collega

*Hoe vind je de juiste persoon?*

- Jouw ambitie
- Missie voor jouw sales collega in het buitenland
- Persoonlijkheid, drijfveren, vaardigheden

*Wat betekent dit in de praktijk?*

- Een collega op afstand
- Overleg & Rapportage
- Taal
- Cultuur



# Fijn intercultureel samenwerken

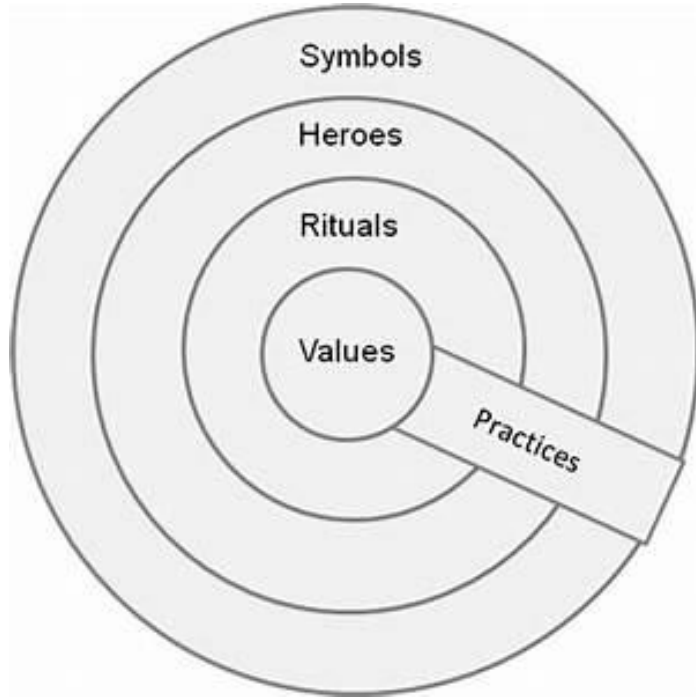


oryx

# Interne uitdaging



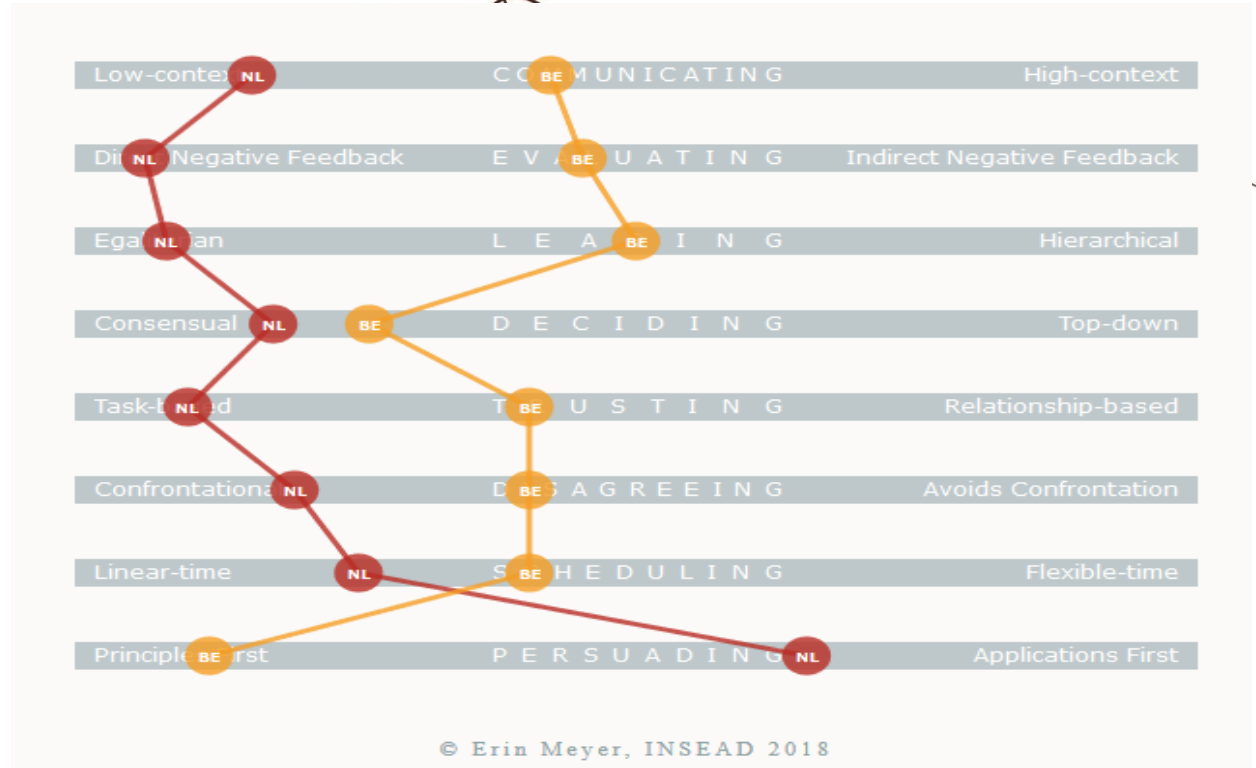
# Bewust & onbewust



oryx

# CULTURE MAP

- Relatieve verschillen tussen België & Nederland
- En nog interessanter is de vraag: Hoe kunnen wij deze overbruggen?







***‘Eerst begrijpen, dan pas begrepen willen worden’***  
Stephen Covey

Het gaat om bewustzijn, inzicht én  
bereidheid je te verdiepen in de cultuur van de ander.  
Niet aanpassen, maar aansluiten. Niet overtuigen, maar overbruggen.



**Vragen?**

oryx