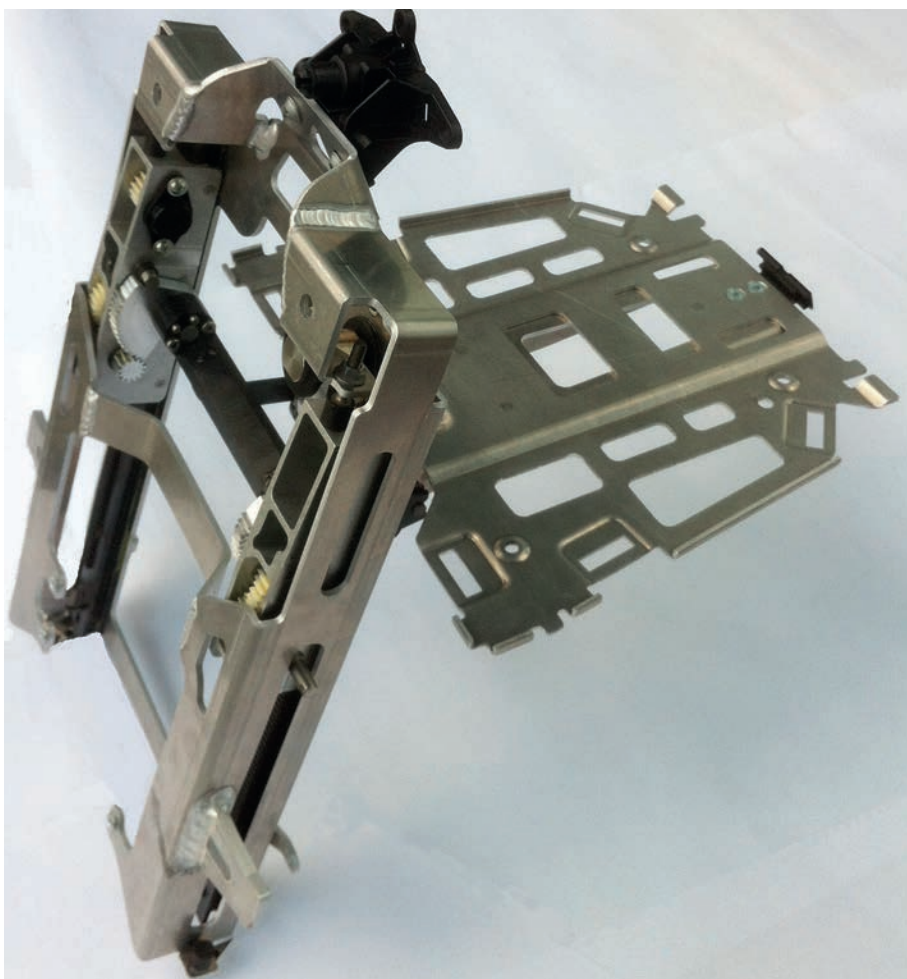


TEKST: RONALD BUITENHUIS  
BEELD: VAN HOOF GROEP / VOS  
CAPELLE

## SIB-REGELING HIEP TWEE BEDRIJVEN VERDER

# ‘Een coach houdt je binnen de kaders’

**Drie stappen, twee bedrijven, één missie: meer export. Hoe de Starters International Business (SIB) -regeling metaalbedrijf Van Hoof Groep in Asten en groenbedrijf Vos in Capelle verder hielp met hun ambities. Ronnie Vos: “Je kunt ook te snel en te hard gaan. Een coach houdt je binnen de kaders.”**



De Van Hoof groep produceert via de dochterfirma's Van Eijk Transmissie, Nima Speciaalwerk en HMF Nederland, componenten voor een Porsche klaptafel.

De Van Hoof Groep is een breed metaalbedrijf onder meer actief in plaatbewerking en fijnmechanisch verspanen en producent van aandrijfcomponenten. Ze exporteerden al wel wat naar

Duitsland, maar de ambities gingen verder. Harold van Rooij, verantwoordelijk voor verkoop bij Van Hoof: “We wilden vooral uitbouwen.” Ze vroegen de SIB-regeling aan via

Metaalunie, kregen die en gingen met Ielse Lohuis van PKM, een vaste Metaaluniecoach, aan de slag om de expansieplannen te beoordelen en export meer systematisch te benaderen. Van Rooij: “Gezien onze locatie aan de grens was verdere uitbouw in Duitsland logisch. Maar we dachten ook in Zwitserland kansen te zien.” Samen met Ielse werd een analyse gemaakt. Van Rooij: “Daaruit bleek dat Zwitserland een stap te ver was. Het is toch net even verder weg en ook de cultuur is anders. Iemand zei me: “Zwitsers zijn Duitsers in het kwadraat. Ze zijn nog veeleisender en verwachten frequenter bezocht te worden.” Zat Van Hoof vooral in Nordrhein Westfalen, de analyse van Metaalunie leverde op dat met name het Stuttgart-gebied met veel instrumentenbouw en farmaceutische industrie een potentiële afzetmarkt is voor Van Hoof. Van Rooij: “De kans was best groot geweest dat we zonder de SIB toch zelfstandig naar Zwitserland waren gegaan. De contacten lagen er al, maar dankzij het SIB-traject hebben we een doordachtere keuze gemaakt door ons te richten op Duitsland en vooral nieuwe gebieden in Duitsland.”

*‘De wereld ligt aan je voeten, maar waar ga je heen?’*

Concreet heeft dat overigens nog geen opdrachten opgeleverd, vertelt Van Rooij. “Zo snel gaat dat ook niet, maar we werken er hard aan. We zijn nu aan het inventariseren wie er zit, wie de mogelijke klanten zijn en informatie aan het vergaren en contacten aan het leggen middels cold-calling. Ik heb geen twijfel dat daar op termijn wat uitkomt voor onze dochterfirma's HMF Nederland, Nima Speciaalwerk en Van Eijk Transmissie.”

Op de vraag wat het SIB-traject hem nu vooral heeft opgeleverd, zegt Van Rooij: “Inzicht en reflectie. Door Ielse als sparringpartner te gebruiken, heb je toch iemand die anders naar



Een project van Vos Capelle in Faro, Portugal.

jouw bedrijf kijkt. Zij kijkt ook in de keukens van andere bedrijven en die inzichten zijn belangrijk als je keuzes wilt maken. Ik ben blij dat we dit traject doorlopen hebben.”

#### PORTUGAL

Vos in Capelle is een kleiner mkb-metaalbedrijf dat breed actief is in de tuinbouw. Business to Consumer (vijvers, folies, maaimachines) maar ook Business to Business (gemeenten, groenbedrijven, adviseur voor bemesting van het veld van voetbalclub Willem II bijvoorbeeld). Directeur/eigenaar van het familiebedrijf Ronnie Vos liep al langer met plannen om de kennis te exporteren. Nog altijd is Nederland koploper in tuinbouwkennis. Vos: “Jaren hebben we aanvragen uit het buitenland laten lopen. Maar de laatste jaren staat de tuinbouw in Nederland stil of loopt zelfs achteruit. Dan vraag je op een

gegeven moment toch af: waarom alles weggeven en niet zelf doen?” Export begon voor Vos met een klus in Wit-Rusland. Het betrof de complete installatie voor een bedrijf dat frambozen kweekt. Vos: “Alles behalve het gebouw en de planten. Dan kom je achteraf tot de conclusie: eigenlijk valt het wel mee met die export.” De wereld ligt aan je voeten, maar waar ga je heen? De SIB-regeling hielp Vos verder. Samen met Linda van den Broek van Xportwise en vaste coach van Metaalunie ging hij nadenken over welke landen interessant zijn. Vos: “Aanvankelijk dacht ik aan Brazilië. Maar met de coach kwam ik snel tot de conclusie dat wij een servicegericht bedrijf zijn en dat Brazilië qua afstand niet te handelen is.” Er kwam een shortlist: Turkije, Marokko, Spanje en Portugal... Samen zoomden de coach en Vos nog verder in en uiteindelijk werd Portugal gekozen als

nieuwe afzetmarkt. Vos: “Ik zeg niet dat we daar anders niet waren gekomen, maar dankzij dit traject hebben we vooraf veel meer kritische vragen gesteld waardoor we in het vervolg problemen hebben voorkomen.” Er werd bijvoorbeeld duidelijk in kaart gebracht waar Vos in Portugal zelf wil acteren en waar met commissarissen en agenten. Inmiddels heeft dat ook al concrete projecten opgeleverd. Vos: “In het begin heb je wel te maken met opstartkosten, dus qua marge is het allemaal nog niet kostendekkend. Maar dat gaat wel komen. In de businessplannen heb ik opgenomen dat we binnen drie jaar tien procent van onze omzet uit export halen.” Over het coachingstraject zegt Vos: “Een coach houdt je binnen de kaders. Je kunt ook te vlug en te snel gaan en in de problemen komen.”•

## SIB-regeling

Starters International Business (SIB) is een overheidsregeling die mkb'ers met geen of weinig internationale ervaring kosteloos begeleiding biedt bij internationalisering van hun bedrijf, zodat hun omzet kan groeien, risico's gespreid worden en de markt wordt vergroot. Hiervoor is een SIB-voucher aan te vragen bij Metaalunie. Als de SIB-regeling wordt toegekend, krijgt de ondernemer een coach toegewezen die hem in een aantal stappen, gedurende zes maanden,

van doel naar een concreet actieplan begeleidt. Met behulp van een door de Rijksdienst voor ondernemend Nederland (RVO) ontwikkeld stappenplan helpt de Metaalunie-coach de ondernemer inzichtelijk te maken waar zijn kansen liggen. De coach helpt daarna vast te stellen wat er moet gebeuren om tot succes te komen. De RVO heeft spelregels opgesteld om voor de SIB-regeling in aanmerking te komen. Nadat de intake is gedaan en goedkeuring is verkregen

ontvangt de ondernemer een voucher ter waarde van € 2.400. Na afloop van het gevolgde traject wordt de coach met deze voucher betaald.

Meer informatie? Neem dan contact met Metaalunie op, via e-mail: [internationaal@metaalunie.nl](mailto:internationaal@metaalunie.nl) of bel: 030-6053344. Contactpersoon is Birgit Voorhuis, adviseur Team Internationaal Ondernemen. Kijk voor meer info ook op de [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl).