

Ondersteuning bij Internationaal Zakendoen

Overzicht van subsidies, regelingen en andere (overheids)instrumenten

Versie
2015

Voorwoord

Voor u ligt de derde editie van het instrumenten overzicht *Ondersteuning bij Internationaal Zakendoen* die wij speciaal voor onze leden en ons netwerk publiceren met als doel meer overzicht en inzicht te creëren in de hoeveelheid en diversiteit van ondersteunende overheidsinstrumenten bij het internationaal zakendoen.

De Nederlandse overheid stelt veel in het werk om het Nederlandse bedrijfsleven te ondersteunen bij het zakendoen over de grens. Zij ondersteunt niet alleen bij het exporteren maar ook bij het internationaal samenwerken, financieringsknelpunten of andere zaken waar u als ondernemer in het buitenland tegen aan loopt.

Om helder te krijgen welke verschillende subsidies, regelingen en andere instrumenten de overheid aanbiedt op het gebied van internationaal zakendoen, heeft de Task Force Health Care in samenwerking met de Vereniging FME-CWM een kort en duidelijk overzicht gemaakt.

Wij hopen dat wij u met dit overzicht kunnen ondersteunen bij het internationaal zakendoen. Mocht u nog vragen hebben, schroom dan niet om contact op te nemen met de Task Force Health Care.

Met vriendelijke groeten,

Thijs Teeling

Voorzitter Task Force Health Care

Over Task Force Health Care

De Task Force Health Care (TFHC) is hét privaat-publiek-platform voor verbinding, kennisdeling en krachtenbundeling binnen de Nederlandse Life Sciences & Health (LSH) sector om buiten Nederland de Topsector LSH te profileren en betrekken bij de uitdagingen in de internationale gezondheidszorg. Met als doel de internationale gezondheidszorg te verbeteren met behulp van de expertise van Nederlandse (MKB)bedrijven, kennisinstellingen, universiteiten, UMC's, NGO's en overheidsinstellingen binnen de Topsector LSH met ambities en activiteiten in het buitenland.

Inhoudsopgave

1. Starters & Groeiers	4
1.1. Exportcheck	4
1.2. Starterspakket	4
1.3. SIB - Starter International Business	4
1.4. Groeiende Exporteur	4
2. Marktinformatie & Ondersteuning	5
2.1. Zakenpartnerscans	5
2.2. Meldpunt Handelsbelemmeringen	5
2.3. Marktvergelijkingen	5
2.4. Landinformatie & Nederlandse vertegenwoordigingen in het buitenland	5
2.5. Onderzoeksrapport Internationale Kansen & Knelpunten Topsector LSH	5
2.6. Health~Holland Guide	5
3. Collectieve Internationale Activiteiten	6
3.1. Portal Internationaal Ondernemen	6
3.2. FME Internationaal Ondernemen	6
3.3. Economische Missies & Handelsreizen	6
3.4. Subsidieregeling Missievouchers SIB	6
3.5. Evenementen Rijksdienst voor Ondernemend Nederland	6
4. Financiering & Garanties	7
4.1. EKV - Exportkredietverzekeringsfaciliteit	7
4.2. EKG - Exportkredietgarantie	7
4.3. Werkkapitaaldekking	7
4.4. GO - Garantie Ondernemingsfinanciering	7
4.5. GF - Groiefaciliteit	7
4.6. RIV - Regeling Investeringsverzekering	7
4.7. FME Branchekredietpolis	7
4.8. MKB Exportloket	7
4.9. BMKB	8
4.10. Atradius Dutch State Business	8
5. Consortia	9
5.1. PIB - Partners in International Business	9
6. Opkomende markten	10
6.1. FOM - Fonds Opkomende Markten	10
6.2. FIB - Finance in International Business	10
6.3. TF - Transitiefaciliteit	10
6.4. DHK - Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies en Kennisverwerving	10
6.5. NMF - Nederlandse Medische Faciliteit	10
7. Ontwikkelingssamenwerking	11
7.1. DGGF - Dutch Good Growth Fund	11
7.2. DRIVE - Developmentally Relevant Infrastructure Investment Vehicle	11
7.3. LS&H4D - Life Sciences & Health 4 (for) Development	11
7.4. MMF - Matchmakingfaciliteit Ontwikkelingslanden	11
7.5. PSI - Private Sector Investeringsprogramma	11
7.6. Scan Internationale Organisaties	12
7.7. FOM-OS	12
7.8. IMVO Scans	12
7.9. IMVO Vouchers	12
8. Innovatie, Onderwijs & Kennisdeling	13
8.1. Enterprise Europe Network	13
8.2. Nuffic	13
8.3. JTI - Joint Technology Initiatives	13
8.4. Financiële ondersteuning	13

1. Starters & Groeiers

1.1. Exportcheck

Een digitale check voor bedrijven met internationale ambities als opstap naar een adviesgesprek of een andere ondersteuningsmogelijkheden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

1.2. Starterspakket

Uitgebreid ondersteuningspakket met informatie over internationaal zakendoen en exporteren voor de Nederlandse bedrijven met de ambitie om internationaal te gaan ondernemen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

1.3. SIB - Starter International Business

Het SIB biedt een traject voor startende MKB-bedrijven in Nederland om in drie stappen tot een structurele internationale strategie te komen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

1.4. Groeiende Exporteur

Uitgebreid ondersteuningspakket voor Nederlandse bedrijven die willen uitbreiden in het buitenland of een nieuwe markt willen betreden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

2. Marktinformatie & Ondersteuning

2.1. Zakenpartnerscans

De zakenpartnerscan biedt een overzicht van contactgegevens van mogelijke zakenpartners en een persoonlijke introductie bij mogelijke buitenlandse zakenpartners.

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.2. Meldpunt Handelsbelemmeringen

Meldpunt waar oneerlijke concurrentie, illegale staatssteun aan buitenlandse bedrijven, protectionisme of discriminatie gemeld kan worden. Een diplomatiek team zal de klachten behandelen en proberen op te lossen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.3. Marktvergelijkingen

Informatie van verschillende buitenlandse markten en marktvergelijkingen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.4. Landinformatie & Nederlandse vertegenwoordigingen in het buitenland

2.4.1. Overzicht Nederlandse Ambassades

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.4.2. Netherlands Business Support Offices (NBSO's)

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.4.3. Innovatie Attachés

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.4.4. Landinformatie RVO

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.5. Onderzoeksrapport Internationale Kansen & Knelpunten Topsector LSH

Onderzoeksrapport van- en voor de Nederlandse Life Sciences & Health sector uitgevoerd door TFHC i.s.m. FME met als doel meer inzicht te creëren in de kansen en knelpunten bij het internationaal zakendoen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

2.6. Health~Holland Guide

De Health~Holland Guide biedt Nederlandse LSH organisaties een laagdrempelige manier om zichzelf wereldwijd te presenteren aan een breed publiek.

Meer informatie vindt u [hier](#).

3. Collectieve Internationale Activiteiten

3.1. Portal Internationaal Ondernemen

Deze website is een initiatief van het Netwerk Internationaal Ondernemen en fungeert als portaal voor internationale ondernemers in Nederland. De agenda op deze site geeft een totaaloverzicht van alle relevante activiteiten van organisaties die zich bezig houden met de bevordering van het internationaal ondernemen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

3.2. FME Internationaal Ondernemen

De afdeling Internationaal Ondernemen binnen FME organiseert sectorspecifieke handels bevorderende activiteiten voor de technologische industrie.

Meer informatie vindt u [hier](#).

3.3. Economische Missies & Handelsreizen

Gedurende het jaar wordt er vanuit de Nederlandse overheid veel gereisd naar het buitenland. Vaak is daar ruimte voor de belangen van het Nederlands bedrijfsleven of worden er sectorspecifieke programma's georganiseerd.

Meer informatie vindt u [hier](#).

3.4. Subsidieregeling Missievouchers SIB

Subsidie gericht op starters om de drempel voor deelname aan handels bevorderende activiteiten op buitenlandse markten te verlagen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

3.5. Evenementen Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland) organiseert jaarlijks veel evenementen die internationaal actieve bedrijven op weg helpen en die uw bedrijf adviseren over specifieke onderwerpen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4. Financiering & Garanties

4.1. EKV - Exportkredietverzekeringsfaciliteit

Garantie van de Nederlandse Staat voor Nederlandse exporteurs van kapitaalgoederen of kapitaalintensieve diensten waardoor deze een exportkredietverzekering kan afsluiten op langlopende (> 12 maanden) en grote transacties (>€ 5 miljoen).

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.2. EKG - Exportkredietgarantie

Garantie van de Nederlandse Staat aan de exportkredietverlener voor een Nederlandse exporteur van kapitaalgoederen of kapitaalintensieve diensten waardoor exportkrediet kan worden afgegeven.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.3. Werkkapitaaldekking

Indien er werkkapitaal (voorfinanciering) nodig is voor de start en uitvoering van een project dan kunt u door middel van de werkkapitaaldekking meer kredietruimte krijgen van de bank.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.4. GO - Garantie Ondernemingsfinanciering

Door de GO kunnen banken een 50% Staatsgarantie krijgen op leningen van tussen de €1,5 miljoen en €50 miljoen, ten behoeve van bedrijfsfinanciering voor het Nederlands bedrijfsleven.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.5. GF - Groeifaciliteit

De GF is een staatsgarantie van 50% voor Nederlandse bedrijven die risicodragend kapitaal willen aantrekken bij banken en participatiemaatschappijen voor bijv. expansie naar het buitenland (looptijd tussen de 6 en 12 jaar).

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.6. RIV - Regeling Investeringsverzekering

Een verzekeringsfaciliteit voor Nederlandse bedrijven die in het buitenland willen investeren en zich wensen te verzekeren tegen politieke risico's zoals oorlog, onteigening en transferbelemmeringen in opkomende markten en ontwikkelingslanden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.7. FME Branchekredietpolis

Exportkredietverzekering die is opgezet met Atradius om ervoor te zorgen dat FME-leden naast het verkrijgen exportkredietverzekeringen kunnen profiteren van een vast contactpersoon, uitgebreide expertise en advies, lange termijn dekking, lagere premies, ruime premierestitutie en extra no-claim.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.8. MKB Exportloket

Een speciale, snel en eenvoudig aan te vragen exportkredietverzekering voor MKB-bedrijven, met een omzet tot €50 miljoen, voor exporttransacties tot €5 miljoen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.9. BMKB

Voor MKB'ers (maximaal 250 werknemers, jaaromzet max. €50 miljoen euro of balanstotaal max. €43 miljoen) staat de overheid borg voor maximaal €1 miljoen voor een bedrijfsfinanciering. Dit geldt ook voor een bedrijfsfinanciering voor expansie in of export naar het buitenland.

Meer informatie vindt u [hier](#).

4.10. Atradius Dutch State Business

Meer informatie over de overheidsregelingen die Atradius Dutch State Business aanbiedt vindt u [hier](#).

5. Consortia

5.1. PIB - Partners in International Business

PIB is een financiële ondersteuning voor promotie, matchmaking, economische diplomatie, kennisuitwisseling en netwerkuitbreiding voor een collectief van bedrijven of kennisinstellingen, actief in een van de topsectoren, die gezamenlijk een buitenlandse markt willen betreden in een van de PIB-focuslanden zoals China, de VS, Duitsland, Rusland en de Golfstaten.

Meer informatie vindt u [hier](#).

6. Opkomende markten

6.1. FOM - Fonds Opkomende Markten

FOM geeft kredieten aan Nederlandse bedrijven of joint ventures die investeren in opkomende landen waaronder de BRIC-landen en Zuid-Afrika. Looptijd tussen 3 en 12 jaar, krediet tussen de €500.000, en €10 miljoen, minimaal 51% van het project moet eigendom zijn van een Nederlands bedrijf.

Meer informatie vindt u [hier](#).

6.2. FIB - Finance in International Business

FIB is voor Nederlandse MKB-ondernemingen die investeren in één van de 25 FIB-landen (o.a. Rusland, China, Brazilië, India, Indonesië en Turkije). De Nederlandse Staat financiert 35% waardoor andere partijen meefinancieren. Maximumbedrag van de lening is €2,5 miljoen per onderneming per land.

Meer informatie vindt u [hier](#).

6.3. TF - Transitiefaciliteit

TF biedt subsidies aan het Nederlands bedrijfsleven in Colombia, Vietnam en Zuid-Afrika voor verbetering van het ondernemingsklimaat, kennisverwerving voor het betreden van deze markten en voor export-haalbaarheidsstudie en demonstratieprojecten.

Meer informatie vindt u [hier](#).

6.4. DHK - Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies en Kennisverwerving

Subsidieregeling voor Nederlandse bedrijven voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies en kennisverwerving in 22 opkomende landen waaronder Brazilië, China, Ghana, India, Indonesië, Turkije, Qatar, Rusland en Zuid-Korea.

Meer informatie vindt u [hier](#).

6.5. NMF - Nederlandse Medische Faciliteit

Het NMF biedt, door de eenvoudige structuur en de geringe contractsom per transactie, middellange exportkredietverzekering aan Nederlandse bedrijven in de medische sector om zo de Nederlandse medische export naar opkomende markten te stimuleren.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7. Ontwikkelingssamenwerking

7.1. DGGF - Dutch Good Growth Fund

Financieringsfonds voor Nederlands en lokaal (MKB-)bedrijfsleven die ontwikkelingsrelevante en commercieel haalbare export en investeringen naar ontwikkelingslanden wil stimuleren. DGGF heeft 3 onderdelen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.1.1. Financiering van investeringen

DGGF vult private investeringen aan met een lening, garantie of participatie (of een combinatie daarvan), met marktconforme rentes en een betalingsverplichting.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.1.2. Financiering van lokale MKB-bedrijven

DGGF ondersteunt innovatieve en duurzame financieringsinitiatieven die worden ontwikkeld in samenwerking met (Nederlandse en lokale) intermediaire fondsen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.1.3. Financiering/verzekering van ontwikkelingsrelevante export

DGGF biedt exportkredietverzekering en exportfinancieringsmogelijkheden voor kapitaalgoederen export naar een van de 66 opkomende markten en ontwikkelingslanden van het DGGF.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.2. DRIVE - Developmentally Relevant Infrastructure Investment Vehicle

In het voorjaar van 2015 is er een nieuwe programma voor publieke infrastructuur onder de naam Developmentally Relevant Infrastructure Investment Vehicle (DRIVE) gelanceerd. Dit is de opvolger van de Schenkingsfaciliteit ORIO.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.3. LS&H4D - Life Sciences & Health 4 (for) Development

Fonds ter ondersteuning van publiek-private samenwerkingen om betaalbare zorgoplossingen te ontwikkelen armere bevolkingsgroepen in ontwikkelingslanden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.4. MMF - Matchmakingfaciliteit Ontwikkelingslanden

Matchmaking-aanbod voor bedrijven uit ontwikkelingslanden met Nederlandse bedrijven op verzoek van bedrijven uit ontwikkelingslanden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.5. PSI - Private Sector Investeringsprogramma

Subsidie voor (het ondersteunen van) samenwerkingsprojecten en joint ventures (tot een bedrag van €1,5 miljoen) tussen Nederlandse bedrijven en lokale bedrijven in ontwikkelingslanden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.6. Scan Internationale Organisaties

Deze scan geeft inzicht in kansrijke aanbestedingen en projecten van internationale organisaties. Er wordt gekeken naar de (aanbestedings)procedures, de kwaliteit van de voorstellen en de financieringsmogelijkheden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.7. FOM-OS

Het FOM geeft kredieten aan Nederlandse bedrijven of joint ventures die investeren in 60 ontwikkelingslanden zoals Indonesië, Suriname en Ghana en Kenia. Looptijd is tussen 3 en 12 jaar. Krediet van minimaal €1 miljoen en maximaal €5 miljoen. Tenminste 35% van het project/investering moet eigendom zijn van een Nederlands bedrijf.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.8. IMVO Scans

De overheid biedt twee MVO scans aan waarmee u kunt bekijken hoe ver uw bedrijf is op het vlak van MVO en welke risico's u loopt bij uw internationale activiteiten.

Meer informatie vindt u [hier](#).

7.9. IMVO Vouchers

MKB-ondernemers die verantwoord zaken (willen) doen in ontwikkelingslanden en opkomende markten kunnen een IMVO-voucher ter waarde van €10.000,- aanvragen bij MVO Nederland.

Meer informatie vindt u [hier](#).

8. Innovatie, Onderwijs & Kennisdeling

8.1. Enterprise Europe Network

Het EEN ondersteunt Nederlandse bedrijven en organisaties bij het vinden van commerciële of technologische samenwerkingen in Europa.

Meer informatie vindt u [hier](#).

8.2. Nuffic

Verschillende onderwijs programma's gericht op het versterken van de prestaties van individuen, organisaties en instellingen in ontwikkelingslanden.

Meer informatie vindt u [hier](#).

8.3. JTI - Joint Technology Initiatives

Europees onderzoeksprogramma in een samenwerkingsvorm tussen publieke en private partijen.

Meer informatie vindt u [hier](#).

8.4. Financiële ondersteuning

FME werkt samen met gespecialiseerde partners ter ondersteuning van business development in opkomende markten en ontwikkelingslanden. Samen met onze partners kunnen wij kansen voor u identificeren, de haalbaarheid toetsen, u adviseren over financiële ondersteuning vanuit de overheid, de aanvraag voor een financiële bijdrage uit handen nemen en u ontzorgen in het administratieve traject volgend op toekenning van een bijdrage.

Voor contact: innovatiefinanciering@fme.nl

Publicatie

Door: **Stichting Task Force Health Care i.s.m. Vereniging FME-CWM**

Datum: 27 Augustus 2015

Contact: **Erik Pentinga**

epe@tfhc.nl

+31 79 353 1173

Louis Putzeist

lpu@tfhc.nl

+31 79 353 1179