

wie?wie



internationaal ondernemen



Ondernemen.

in

Nederland telt ruim 700.000 MKB-bedrijven. Daarvan zijn er bijna 60.000 internationaal actief. Velen van hen zijn bezig met uitbreiding naar nieuwe buitenlandse markten. Naar schatting 8% van de nog niet over de grens ondernemende MKB-bedrijven overweegt het internationale podium op te zoeken.

Veel, zo niet alle, voor internationaal actieve ondernemers en managers relevante landeninformatie is op internet te vinden. Maar het is soms even zoeken en je moet natuurlijk online zijn. In het vliegtuig of de trein zijn we van informatie verstoken, terwijl dat juist de momenten zijn om er in alle rust op te studeren. Gemak dient de mens, vandaar dat Ondernemen.in aan aantal vaak geraadpleegde gegevens heeft verzameld en gebundeld in dit overzichtelijke E-boek. Hiermee is de informatie te allen tijde op de laptop of E-Reader beschikbaar.

Er is nogal wat gaande in de wereldeconomie. Cijfers en feiten van vandaag zijn morgen achterhaald. Dit boek wordt dan ook twee keer per jaar herzien. Zodra er een geactualiseerde versie verschijnt ontvangt u daarover per e-mail bericht, uw registratie in de Ondernemen.in database moet daarvoor wel zijn herbevestigd.

Heeft u suggesties ter verbetering van dit handboek, stuurt u die dan naar info@ondernemen.in. De in deze gids vermelde specialisten en het Ondernemen.in team en staan tot uw beschikking om een markttree of uitbreiding van uw grensoverschrijdende activiteiten te ondersteunen of met actuele informatie te onderbouwen.



Ondernemen.in BV
Rob van Nes, samensteller



Over Ondernemen.in

Ondernemen.in biedt ondernemers en ondernemingen hands-on hulp bij internationale activiteiten of voert op interim-basis directie tijdens een start-up of transitieproces van buitenlandse vestigingen, zowel vanuit Nederland als op locatie.

Onze specialisten hebben vele decennia buitenlandervaring (directie en diplomatiek), beschikken voor tal van landen over de noodzakelijke taal- en cultuurkennis en zijn gepokt en gemazeld in internationale fusies en overnames, van eenmanszaak tot 2,5 miljard euro. Naast het eigen team beschikt Ondernemen.in over een zeer uitgebreid en wereldwijd netwerk van landdeskundigen.

Wilt u meer weten over wat de specialisten van Ondernemen.in voor uw bedrijf kunnen betekenen of wilt u een vrijblijvend kennismakingsgesprek, stuur dan een e-mail naar info@ondernemen.in.



Verantwoording:

Alle in dit handboek vermelde gegevens zijn afkomstig uit publieke bronnen of van ervaringsdeskundigen in het Ondernemen.in (redactie)team. De gegevens zijn met zorg verzameld en weergegeven. Ondernemen.in BV kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor de juistheid daarvan.

De Macro-economische data zijn afkomstig uit de CIA-factsheets, het CBS, onderzoek van UBS-bank, diverse publicaties van The Economist, Wikipedia, Atradius trendonderzoek en de websites van overheidsinstanties in de betrokken landen. Gepubliceerd zijn de (verwachte) uitkomsten over 2010 (2010 est.). In de gevallen dat er geen cijfers van 2010 bekend zijn, is de laatst beschikbare informatie gebruikt.

Tenzij anders vermeld zijn geldgerelateerde feiten zijn in Euro. Bij de omrekening van de Dollar naar de Euro is er een koers van 0,75 gehanteerd.

Alle gebruikte foto's zijn afkomstig uit het persoonlijk archief van de samenstellers.

Agenda:

Ondernemen.in organiseert met regelmaat informatieve en netwerkbijeenkomsten voor internationaal actieve ondernemers en managers.

Voor een volledig overzicht verwijzen wij naar www.ondernemen.in/Agenda.

Via deze website kunt u zich aanmelden voor de bijeenkomsten.

Ondernemen 
in Duitsland

Ondernemen 
in Marokko

Ondernemen 
in Oekraïne



Ondernemen 
in Japan

Ondernemen 
in Turkije

Ondernemen 
in Canada



Ondernemen 
in Italië

Ondernemen 
in India

Ondernemen 
in China

Ondernemen 
in Vietnam

Ondernemen 
in Spanje

Ondernemen 
in Polen

Quiz Wereldkenner:

Kennis van land en cultuur verhoogt de kans op succesvol zakendoen in den vreemde. Ondernemen.in geeft u de gelegenheid uw kennis te testen via de quiz Ondernemen.in Wereldkenner. De quiz bestaat uit 100 meerkeuzevragen die te maken hebben met het internationaal ondernemen in de breedste zin van het woord; geografisch, cultureel, historisch, gastronomisch, de praktijk van het zakendoen etc. Alle onderwerpen die tijdens een zakenlunch of -diner aan de orde zouden kunnen komen.

Daarnaast zijn er landenkenner quizen van 25 vragen over China, Oekraïne, Duitsland, Rusland, Spanje en Portugal. In de loop van het jaar zullen daar meer landen aan worden toegevoegd.

Test uw kennis via: www.ondernemen.in/Quiz



LinkedIn:

LinkedIn is met wereldwijd meer dan 100 miljoen gebruikers het belangrijkste social network voor de zakelijke markt.



Een van de krachtige onderdelen van LinkedIn is de mogelijkheid om aan te melden bij nieuwsgroepen. Informatie op maat, zowel voor wat betreft de onderwerpen als het moment dat u de informatie wenst te ontvangen. Discussiegroepen, nieuws, vacatures, artikelen en vele andere mogelijkheden, specifiek over het onderwerp van uw interesse.

Naast de algemene nieuwsgroep Ondernemen.in, gericht op internationaal zakendoen in brede zin, heeft Ondernemen.in ook nieuwsgroepen die speciaal op het ondernemen in specifieke landen zijn gericht. Momenteel zijn er Ondernemen.in Nieuwsgroepen beschikbaar van de volgende landen: Duitsland, Rusland, Turkije, Oekraïne, China, India, Spanje, Portugal, Italië, Japan, Marokko, Polen, Thailand, Tsjechië en Vietnam.

U kunt zich op de volgende wijze voor deze nieuwsgroepen aanmelden: Open uw LinkedIn account en ga naar het search menu rechtsboven. In het rolmenu selecteert u Search Groups, vervolgens typt u in het veld rechts de groep die u wenst, bijvoorbeeld Ondernemen in Duitsland of Ondernemen in China etc. U kunt zich ook aanmelden voor de algemene nieuwsgroep Ondernemen.in. Hiervoor vult u in: Ondernemen.in. Vergeet u niet de punt tussen ondernemen en in. Mocht het niet lukken of als u vragen heeft, stuurt u dan een berichtje naar info@ondernemen.in



De Nederlandse overheid betaalt mee aan uw grensoverschrijdende plannen

Om de export te stimuleren zijn er twee vormen van subsidie beschikbaar. Ondernemen.in en de in deze gids vermelde landenspecialisten kunnen u helpen met de aanvraag.

Prepare 2 Start is een subsidieregeling voor startende exportbedrijven. Bent u voornemens deel te nemen aan een buitenlandse beurs om uw product of dienst te presenteren op een nieuwe buitenlandse markt? Dan kunt u mogelijk in aanmerking komen voor de nieuwe subsidieregeling Prepare 2 Start. Het programma biedt subsidie aan MKB-bedrijven met weinig of geen internationale ervaring, die voornemens zijn een (praktisch) nieuwe buitenlandse markt te betreden. De subsidie bedraagt 50% van de kosten tot een maximum van € 11.500,- per aanvraag. Subsidiabele kosten zijn:

- beursdeelname of productpresentatie: de kosten van huur ruimte, transport en opbouw van de stand/presentatie;
- presentatiemateriaal: de (vertaal)kosten van schriftelijke, digitale en audiovisuele product- en bedrijfsinformatie (denk aan brochures, website, CD-ROM, video en dvd, maar ook reclames en advertenties).
- marktverkenning en bezoekprogramma: de kosten van een extern adviesbureau;
- stagiaires en interim managers: kosten van stages en inhuren van een interim manager;
- juridisch advies op het gebied van internationaal ondernemen;
- octrooi-, merk- en modelregistraties.

2g@there: U ziet als cluster grote kansen op een buitenlandse markt. Uw cluster, bestaande uit diverse ondernemers en kennisinstellingen, kan niet zonder de hulp van de overheid een gewenste marktpositie verwerven op deze buitenlandse markt. Via 2g@there kunnen deze partijen meerjarige steun krijgen die bestaat uit financiële instrumenten, missies, G2G, economische diplomatie en matchmaking.

2g@there staat open voor projecten in alle landen en alle sectoren waar Nederlandse ondernemers internationaal onderscheidend kunnen zijn.

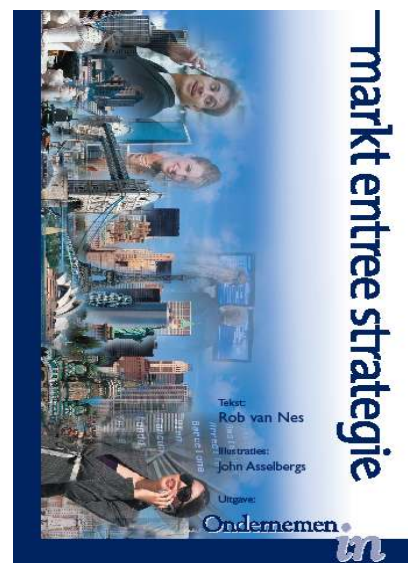


Marktentreestategie:

Een paar getallen. Nederland telt ruim 700.000 MKB-bedrijven. Daarvan zijn er bijna 60.000 internationaal actief. Een substantieel deel van deze groep is bezig met uitbreiding naar nieuwe buitenlandse markten. Naar schatting 8% van de nog niet over de grens ondernemende MKB-bedrijven overweegt het internationale podium op te zoeken.

Over de praktische kanten van het exporteren is al veel geschreven, dat geldt echter niet voor de strategische aspecten van een markttree. Wél zijn er tal van internationaal gerenommeerde managementauteurs die aandacht hebben besteed aan specifieke onderdelen van de markttree. In zijn boek Marktentreestategie bundelt Rob van Nes relevante onderwerpen voor internationaliserende ondernemingen, schat bestaande publicaties op waarde, nuanceert en brengt keuzeopties aan. Daarnaast maakt hij een vertaalslag van oorspronkelijk voor andere doelen ontwikkelde strategische modellen naar de bruikbaarheid bij een markttree. Hiermee is het boek een bron van inspiratie voor ondernemers en managers die een markttree voorbereiden, maar ook zeer geschikt voor studenten die algemene masteropleidingen als een MBA of internationaal management volgen. In het boek Marktentreestategie worden onder meer de volgende onderwerpen behandeld:

- Internationaliseren, wanneer niet en waarom wel
- Marktselectiemodellen
- Marktonderzoek
- Merknaamonderzoek
- Vestigingsplaatsonderzoek
- Interne factoren
- Verdedigbaar concurrentievoordeel
- Positionering
- Marktsegmentatie
- Introductiestrategieën
- Integratiestrategieën
- Groeistrategieën
- Generieke concurrentiestrategieën
- Markttuitdagersstrategieën
- Greenfield, fusie, overname of strategische alliantie
- Marketingstrategieën



Marktentreestategie is een E-boek dat als hoge resolutie PFD kan worden gedownload via www.ondernemen.in/E-BoekMES

1.1. Producten en diensten

1.2. Marktselectie

1.3. Marktonderzoek

1.4. Merknaamonderzoek

1.5. Vestigingsplaatsonderzoek

1.6. Interne factoren

1.7. Verdedigbaar concurrentievoordeel

1.8. Positionering

1.9. Marktsegmentatie

1.10. Introductiestrategieën

1.11. Integratiestrategieën

1.12. Groeistrategieën

1.13. Generieke concurrentiestrategieën

1.14. Markttuitdagersstrategieën

1.15. Greenfield, fusie, overname of strategische alliantie

1.16. Marketingstrategieën

2.1. Marktonderzoek

2.2. Marktonderzoek

2.3. Marktonderzoek

2.4. Marktonderzoek

2.5. Marktonderzoek

2.6. Marktonderzoek

2.7. Marktonderzoek

2.8. Marktonderzoek

2.9. Marktonderzoek

2.10. Marktonderzoek

2.11. Marktonderzoek

2.12. Marktonderzoek

2.13. Marktonderzoek

2.14. Marktonderzoek

2.15. Marktonderzoek

2.16. Marktonderzoek

2.17. Marktonderzoek

2.18. Marktonderzoek

2.19. Marktonderzoek

2.20. Marktonderzoek

3.1. Marktonderzoek

3.2. Marktonderzoek

3.3. Marktonderzoek

3.4. Marktonderzoek

3.5. Marktonderzoek

3.6. Marktonderzoek

3.7. Marktonderzoek

3.8. Marktonderzoek

3.9. Marktonderzoek

3.10. Marktonderzoek

3.11. Marktonderzoek

3.12. Marktonderzoek

3.13. Marktonderzoek

3.14. Marktonderzoek

3.15. Marktonderzoek

3.16. Marktonderzoek

3.17. Marktonderzoek

3.18. Marktonderzoek

3.19. Marktonderzoek

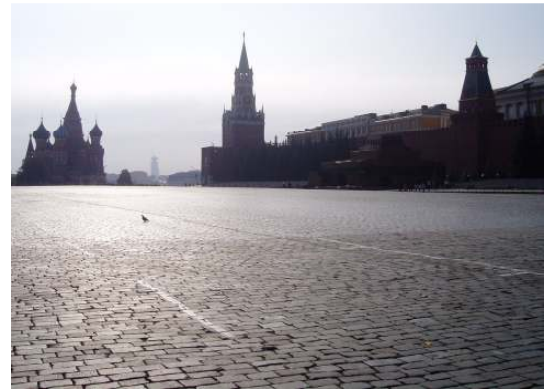
3.20. Marktonderzoek

Weetjes.....

De 10 grootste landen ter wereld naar oppervlakte:

| | | |
|-----|------------------|----------------------------|
| 1. | Rusland | 17.075.000 km ² |
| 2. | Canada | 9.971.000 |
| 3. | China | 9.561.000 |
| 4. | Verenigde Staten | 9.373.000 |
| 5. | Brazilië | 8.512.000 |
| 6. | Australië | 7.682.000 |
| 7. | India | 3.287.000 |
| 8. | Argentinië | 2.767.000 |
| 9. | Kazachstan | 2.717.000 |
| 10. | Soedan | 2.506.000 |

Nederland 134^e met 41.543 km²



Om deze getallen in perspectief te plaatsen, enige vergelijkingen:

De oceanen:

| | | |
|--------------------|-----------------------------|-----------------|
| Grote Oceaan | 155.557.000 km ² | = 9,1 x Rusland |
| Atlantische Oceaan | 76.762.000 | = 4,5 x Rusland |
| Indische Oceaan | 68.556.000 | = 4,0 x Rusland |

Woestijnen:

| | | |
|-----------|-----------|------------------------------|
| Sahara | 8.600.000 | Zo groot als Brazilië |
| Arabische | 2.300.000 | iets groter dan Groenland |
| Gobi | 1.166.000 | iets kleiner dan Zuid-Afrika |

De 10 grootste landen ter wereld naar inwoneraantal:

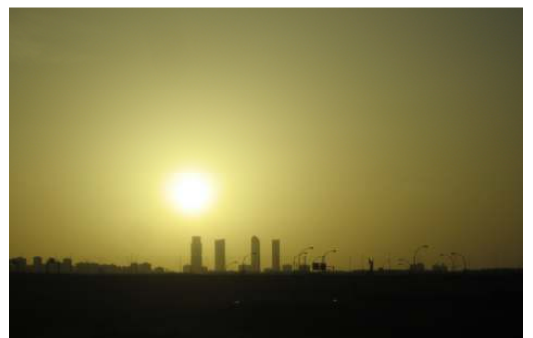
| | | |
|-----|------------------|-----------------------------|
| 1. | China | 1.338.612.968 (1,3 miljard) |
| 2. | India | 1.185.897.766 |
| 3. | Verenigde Staten | 308.812.123 (308 miljoen) |
| 4. | Indonesië | 234.271.522 |
| 5. | Brazilië | 193.739.269 |
| 6. | Pakistan | 167.578.558 |
| 7. | Bangladesh | 161.050.883 |
| 8. | Nigeria | 151.229.090 |
| 9. | Rusland | 142.041.247 |
| 10. | Japan | 128.078.679 |

Nederland 61^e met 16.676.121 inwoners



Volgens The Economist zal dat in 2050 als volgt zijn:

| | | | |
|----|------------------|---------------|---------|
| 1. | India | 1.614.000.000 | + 36,2% |
| 2. | China | 1.417.000.000 | + 5,8% |
| 3. | Verenigde Staten | 404.000.000 | + 30,7% |
| 4. | Pakistan | 335.000.000 | + 99,4% |
| 5. | Nigeria | 289.000.000 | + 91,4% |



Percentage van de bevolking in de leeftijd van 0 t/m 14 jaar:

| | | |
|----|---------------------------------|-------|
| 1. | Niger | 50,1% |
| 2. | Uganda | 48,7% |
| 3. | Congo (Democratische Republiek) | 46,4% |
| | Burkina Fasso | 46,4% |
| 5. | Zambia | 46,2% |



Percentage van de bevolking van 60 jaar of ouder:

| | | |
|----|-----------|-------|
| 1. | Japan | 30,5% |
| 2. | Italië | 26,7% |
| 3. | Duitsland | 26,0% |
| 4. | Zweden | 25,0% |
| 5. | Finland | 24,7% |

Nederland 23e met 21,9%



De 10 grootste stedelijke agglomeraties ter wereld:

| | | |
|-----|---------------------------|-----------------------|
| 1. | Tokio (Japan) | 36,7 miljoen inwoners |
| 2. | Delhi (India) | 22,1 |
| 3. | São Paulo (Brazilië) | 20,3 |
| 4. | Mumbai (India) | 20,0 |
| 5. | Mexico City (Mexico) | 19,5 |
| 6. | New York (VS) | 19,4 |
| 7. | Shanghai (China) | 16,6 |
| 8. | Calcutta (India) | 15,6 |
| 9. | Dhaka (Bangladesh) | 14,7 |
| 10. | Buenos Aires (Argentinië) | 13,1 |
| | Karachi (Pakistan) | 13,1 |



De grootste steden in Europa zijn:

| | | |
|-----|--------------------|------|
| 18. | Istanbul (Turkije) | 10,6 |
| 18. | Moskou (Rusland) | 10,6 |
| 21. | Parijs (Frankrijk) | 10,5 |
| 30. | Londen (VK) | 8,6 |
| 44. | Madrid | 5,9 |

De 10 grootste economieën ter wereld naar totaal Bruto Binnenlands Product:

| | | |
|-----|---------------------|---------------------|
| 1. | Verenigde Staten | 10.383 miljard Euro |
| 2. | Japan | 3.633 |
| 3. | Duitsland | 2.492 |
| 4. | China | 2.438 |
| 5. | Verenigd Koninkrijk | 2.080 |
| 6. | Frankrijk | 1.920 |
| 7. | Italië | 1.579 |
| 8. | Brazilië | 1.361 |
| 9. | Spanje | 1.079 |
| 10. | Canada | 1.074 |

Nederland 16^e met 576,5 miljard



De 10 rijkste landen naar jaarinkomen per hoofd van de bevolking:

| | | |
|-----|------------------------------|----------------------|
| 1. | Luxemburg | 78.384 Euro per jaar |
| 2. | Noorwegen | 59.314 |
| 3. | Qatar | 51.654 |
| 4. | Zwitserland | 50.670 |
| 5. | Denemarken | 42.086 |
| 6. | Ierland | 38.652 |
| 7. | Nederland | 36.167 |
| 8. | Verenigde Arabische Emiraten | 35.143 |
| 9. | Verenigde Staten | 34.786 |
| 10. | Oostenrijk | 34.492 |



De 10 armste landen naar jaarinkomen per hoofd van de bevolking:

| | | |
|-----|---------------------------------|-------------------|
| 1. | Burundi | 105 Euro per jaar |
| 2. | Congo (Democratische Republiek) | 135 |
| 3. | Liberia | 165 |
| 4. | Guinee-Bissau | 203 |
| 5. | Malawi | 218 |
| 6. | Somalië | 225 |
| 7. | Zimbabwe | 233 |
| 8. | Ethiopië | 240 |
| 9. | Eritrea | 255 |
| 10. | Sierra Leone | 263 |



De hoogste werkeloosheid:*

| | | |
|-----|--------------------|-----|
| 1. | Zimbabwe | 95% |
| 2. | Burkina Fasso | 77% |
| 3. | Turkmenistan | 60% |
| 4. | Djibouti | 59% |
| 5. | Zambia | 50% |
| 6. | Senegal | 48% |
| 7. | Nepal | 46% |
| 8. | Lesotho | 45% |
| 9. | Bosnië-Herzegovina | 40% |
| 10. | Kenia | 40% |

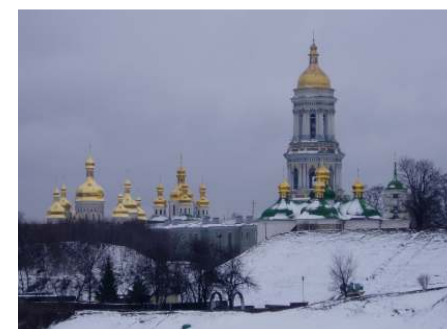
* van een aantal Afrikaanse landen zijn er geen werkeloosheidscijfers bekend.



De laagste werkeloosheid:

| | | |
|-----|---------------------|------|
| 1. | Monaco | 0,0% |
| 2. | Qatar | 0,5% |
| 3. | Belarus | 1,0% |
| 4. | Oezbekistan | 1,1% |
| 5. | Liechtenstein | 1,5% |
| 6. | Thailand | 1,6% |
| 7. | Cuba | 1,6% |
| 8. | Papoea Nieuw-Guinea | 1,8% |
| 9. | Bermuda | 2,1% |
| 10. | Tadzjikistan | 2,2% |

Nederland 49e met 5,0%



De hoogste inflatie:*

- | | | |
|-----|---------------------|------|
| 1. | India | 9,5% |
| 2. | Turkije | 8,6% |
| 3. | Rusland | 7,0% |
| 4. | Brazilië | 5,9% |
| 5. | Griekenland | 4,7% |
| 6. | Verenigd Koninkrijk | 3,3% |
| 7. | China | 3,3% |
| 8. | Estland | 2,7% |
| 9. | Polen | 2,6% |
| 10. | Hongarije | 2,0% |

Het meest recente cijfer voor Nederland is 2,0%

* van veel landen zijn geen betrouwbare inflatiecijfers bekend



The Economist deed onderzoek naar corruptieperceptie door zakenmensen.

Op de schaal van 1-10 zijn de laagste scores voor:

- | | | |
|----|--------------------|-----|
| 1. | Somalië | 1,0 |
| 2. | Irak | 1,3 |
| | Myanmar | 1,3 |
| 4. | Haïti | 1,4 |
| 5. | Afghanistan | 1,5 |
| 6. | Tsjaad | 1,6 |
| | Guinea | 1,6 |
| | Soedan | 1,6 |
| 9. | Congo | 1,7 |
| | Equatoriaal Guinea | 1,7 |



De meest positieve scores zijn voor:

- | | | |
|----|---------------|-----|
| 1. | Denemarken | 9,3 |
| | Nieuw Zeeland | 9,3 |
| | Zweden | 9,3 |
| 4. | Singapore | 9,2 |
| 5. | Finland | 9,0 |
| | Zwitserland | 9,0 |
| 7. | IJsland | 8,9 |
| | Nederland | 8,9 |
| 9. | Australië | 8,7 |
| | Canada | 8,7 |



Nederland exporteerde in 2010 voor 348,5 miljard euro aan goederen en diensten. 81% (282 miljard) daarvan bleef binnen Europa. Doordat de import 'slechts' 332 miljard bedroeg, hebben we een overschot op de handelsbalans.

Prettig voor onze economie en welvaart. Om dat zo te houden hebben we er belang bij die export te blijven stimuleren.

Onze belangrijkste handelspartner is Duitsland, goed voor 89,9 miljard euro ofwel bijna een kwart van onze totale export. Als de Duitse economie 1% stijgt, dan stijgt de export van Nederland naar Duitsland met 4%. De export naar Duitsland steeg in 2010 met 19,5% t.o.v. 2009.

| | | | |
|----|---------------------|--------------|----------|
| 1. | Duitsland | 89,9 miljard | (+19,5%) |
| 2. | België | 41,3 | (+19,6%) |
| 3. | Frankrijk | 32,4 | (+17,8%) |
| 4. | Verenigd Koninkrijk | 29,6 | (+14,3%) |
| 5. | Italië | 18,4 | (+15,0%) |
| 6. | Verenigde Staten | 17,0 | (+21,4%) |
| 7. | Spanje | 12,4 | (+18,1%) |



De Nederlandse export ontwikkelt zich gestaag

| | | |
|------|---------------|--------|
| 2004 | 255,6 miljard | |
| 2005 | 281,3 | +10,1% |
| 2006 | 318,9 | +13,4% |
| 2007 | 347,5 | + 9,0% |
| 2008 | 370,4 | + 6,6% |
| 2009 | 309,8 | -16,3% |
| 2010 | 348,5 | +12,5% |

De export naar de zogenaamde BRIC-landen, de naar verwachting grote economieën van de toekomst, was in 2010:

| | | |
|----------|-------------|----------|
| Rusland | 5,8 miljard | (+31,8%) |
| China | 5,4 | (+17,4%) |
| India | 1,7 | (+ 3,0%) |
| Brazilië | 1,8 | (+64,4%) |

Hoewel het om substantiële bedragen en imposante groeicijfers gaat, is de totale export naar de vier BRIC-landen samen nauwelijks meer dan naar Spanje en bij elkaar slechts 1/6 van de export naar Duitsland.

Wat voert Nederland per maand uit (CBS cijfers over de maand april 2010, waarin de totale export bijna 30 miljard bedroeg)

| | |
|-----------------------------|------------------|
| (delen van) machines | 4,4 miljard euro |
| Minerale brandstoffen | 4,0 |
| Elektrische apparaten | 2,8 |
| Farmaceutische producten | 1,7 |
| Kunststof | 1,4 |
| Chemische producten | 1,3 |
| Optische instrumenten | 1,0 |
| (delen van) motorvoertuigen | 89 miljoen |
| Planten en bloemen | 85 |
| Gietijzer, ijzer en staal | 83 |



Hoeveel Nederlandse bedrijven een eigen vestiging in het buitenland hebben is niet bekend. Atradius en Fenedex hebben een onderzoek gedaan onder 357 Nederlandse exporterende bedrijven. Hiervan hebben er 114 (32%) een vestiging in Duitsland.

| | |
|---------------------|-----|
| Duitsland | 32% |
| Frankrijk | 31% |
| Verenigd Koninkrijk | 26% |
| Verenigde Staten | 27% |
| België | 18% |
| China | 18% |
| Spanje | 15% |
| Polen | 14% |
| Italië | 14% |
| Rusland | 11% |



In ditzelfde onderzoek verklaart 86% van de bedrijven in 2010 naar Duitsland te hebben geëxporteerd.

| | |
|---------------------|-----|
| Duitsland | 86% |
| België | 83% |
| Verenigd Koninkrijk | 71% |
| Frankrijk | 70% |
| Spanje | 62% |
| Italië | 62% |
| Polen | 57% |
| Denemarken | 54% |
| Oostenrijk | 53% |
| Zweden | 51% |

Buiten de EU voert Zwitserland de ranglijst aan met 49%, gevolgd door Rusland (46%) en Noorwegen (40%).

Meer 'weetjes' over prijsindexen of de tijd die er gewerkt moet worden om een Big Mac (Tokio 12 minuten, Amsterdam 19 en Jakarta 136) of iPod Nano (New York 9 uur, Amsterdam 13,5 en Cairo 105) te kopen is te vinden in het E-boek Marktentreestrategie, te downloaden via www.ondernemen.in/E-BoekMES.



De oudste nog actieve bedrijven ter wereld:

- Kongo Gumi in Japan (constructie), opgericht in het jaar 578
- Stora Enso in Finland (papier), 1288
- Antinori in Italië (wijn en olijfolie), 1385

De oudste nog bestaande kranten ter wereld:

- Post och Inrikes Tidningar (Zweden), sinds 1645
- Haarlems Dagblad, sinds 1656
- La Gazzetta di Mantova (Italië) sinds 1664

De grootste bedrijven ter wereld naar 2009 marktkapitalisatie

- PetroChina (China) – 343,3 miljard USD
- Exxon Mobil (USA) – 341,1
- Microsoft (USA) – 211,5

Royal Dutch Shell is het hoogst genoteerde Nederlandse bedrijf in de lijst. Met 156,3 miljard neemt Shell de 10e positie in. In winstgevendheid staat Shell echter op de eerste plaats met 458,4 miljard USD (2008), voor Exxon Mobil (442,4) en Wal-Mart Stores (405,6).

Dat de winsten een vlucht hebben gemaakt blijkt uit het feit dat het Japanse Nissan het in 1993 als toen nummer 1 op de lijst nog moest doen met 53,8 miljard dollar.

Voor een **downtown kantoor** bent u met 1.876 USD met vierkante meter het duurst uit in Tokyo. London volgt met 1.858. Daarna Moskou (1.832), Hong Kong (1.619) en Dubai (1.19).

De **grootste werkgever ter wereld** is Wal-Mart Stores (USA). Maandelijks moeten er maar liefst 2,1 miljoen salarissen worden overgemaakt. China National Petroleum is nummer twee met 1,6 miljoen medewerkers. Daarna volgen State Grid (China) met 1,5 miljoen, US Postal Service met 765.000 en Sinopec met 640.000. De grootste werkgever in Europa is het Franse Carrefour met 495.000.

De **goudprijs** bedroeg in 1975 gemiddeld 161,98 USD per troy oz. In 1985 werd er gemiddeld 317,64 betaald, in 1995 384,27 en in 2005 445,31. Daarna was er een schier onstuitbare opmars. In 2009 was het gemiddelde al 916,20. Het meeste goud wordt overigens gewonnen in China (275,9 ton in 2008), daarna de VS (237,3), Australië (226,6), Zuid-Afrika (219,3) en Peru (179,9). Peru is met 118,3 ton wel de grootste zilverproducent, gevolgd door Mexico (104,2). Platinum komt vooral uit Zuid-Afrika (153 ton), met ver daarachter Rusland op nummer 2 (25 ton) en Canada op 3 (7,2 ton). Om het rijtje dure grondstoffen af te sluiten. Nummer 1 op de lijst van diamanten is Botswana (25 miljoen karaat), vervolgens Rusland (23,3), Canada (18) en Angola (10).

De **drukste luchthaven ter wereld** is Atlanta. In 2008 werden hier 89,4 miljoen passagiers verwerkt. (Ruim meer dan de nummer 2 Chicago *68,3). Londen Heathrow staat op 3 en is de grootste Europese luchthaven (66,5). Schiphol doet het met een 13e plaats op de wereldranglijst (46,2 miljoen passagiers in 2008) erg goed en staat zelfs boven New York JFK. In Europa staan naast Londen alleen Parijs Charles de Gaulle, Frankfurt en Madrid hoger.



International Business Community

Ondernemen.in is een platform van meer dan 11.000 Nederlandstalige internationaal actieve ondernemers en managers. Ongeveer 89% hiervan is woonachtig in Nederland, de overigen verdeeld over meer dan 40 landen. Onder de vlag van Ondernemen.in worden sinds 2005 activiteiten georganiseerd, gericht op Informatieoverdracht en netwerken. Het internetportaal www.ondernemen.in wordt dagelijks door 300 – 6.000 bezoekers geraadpleegd.

In aanvulling op deze activiteiten is recent de International Business Community opgericht.

Het lidmaatschap is uitsluitend op invitatie, waarmee beoogd wordt een zo groot mogelijke diversiteit in beroepsgroepen en branches binnen het netwerk te hebben.

Het netwerk heeft geen commerciële doelstelling, aan het lidmaatschap is geen contributie verbonden.

Zes keer per jaar, telkens op de vierde maandag van de oneven maand, is er gelegenheid deel te nemen aan een presentatie en diner. Deze bijeenkomsten vangen om 16:00 uur aan en worden verspreid over het land georganiseerd. Bij iedere bijeenkomst zal een van de leden van de community een presentatie geven over een onderwerp van haar of zijn vakspecialisme. Na afloop van de presentatie wordt een gezamenlijke maaltijd genoten. De bijeenkomsten zullen rond 20:00 uur worden afgesloten.

Naast deze bijeenkomsten is er speciaal voor de leden van het netwerk een LinkedIn nieuwsgroep, waarmee ook tussentijds eenvoudig onderling contact mogelijk is en kennis kan worden uitgewisseld. Profielen van alle leden en hun bedrijven worden opgenomen in een E-boek, dat gratis kan worden gedownload. Bent u internationaal actief ondernemer of senior manager en wilt u meer weten over de International Business Community, vraagt u dan aanvullende informatie aan via info@ondernemen.in



Op de volgende pagina's vindt u een overzicht van specialisten op diverse vakgebieden of met specifieke kennis van het ondernemen in bepaalde landen. Mocht de specialist waarnaar u zoekt hier niet bij zitten, maakt u dan gebruik van het bestand van Ondernemen.in, waarin bijna 1.900 zakelijke dienstverleners in binnen en buitenland. Een voldoende gespecificeerde vraag kunt u per e-mail zenden aan info@ondernemen.in. U ontvangt dan binnen enkele dagen een overzicht van alle bij Ondernemen.in bekende bedrijven op het betreffende vakgebied.



Accountnet

Gestor & Accountancy Services SL

Vestigingsplaats: Alfaz del Pi - Alicante
Website: www.accountnet.info
Contactpersoon: **Angelique Boulonois (NL-ES-EN-DE)**
Contactgegevens: e-mail: info@accountnet.info
Telefoon: (+34) 96 588 78 40

Bedrijfsstructuur:

Accountnet is een Spaans Accountants en Gestor kantoor met Nederlandstalig personeel. Wij werken voor Nederlandse, Belgische, Engelse, Duitse en Franse cliënten die (tijdelijk) in Spanje wonen of werken. Accountnet is gevestigd in Alfaz del Pi, vlak bij Benidorm, provincie Alicante en is onderdeel van Grupo Boulonois, Vijge & Partners SL, een Spaanse holding onder Nederlandse leiding.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Boekhoudservice. Volledige of gedeeltelijke verzorging van de administratie van bedrijven en instellingen.

Turnkey oprichting van bedrijven (SL, Autonomo, firma of SA) inclusief aanvraag en inschrijving van vergunningen en licenties met Nederlandstalige notaris.

Verzorging van belastingzaken voor bedrijven en particulieren.

Alle gestor werkzaamheden (NIE nummer, vergunningen, invoer auto, vertalingen Spaans-Nederlands, voorbereiding notariële zaken, begeleiding bij aan- of verkoop van bedrijf of onroerend goed, erfrecht, bedrijfsrecht, privaatrecht)

Family Office (administratie en beheer van familievermogen en –eigendom)

Personal Assistant service voor particulieren, waarbij wij alle financiële, administratieve, fiscale en algemene zaken uit handen nemen van onze cliënt.

Expatriate Service

Landenspecialisaties: Geheel Spanje

Wat wij verder nog kwijt willen:

Accountnet kan bedrijven en particulieren helpen met een probleemloze start in Spanje.

Wij maken voor de verzorging van administraties gebruik van **SaaS Account**, het meertalige internationale administratie systeem, dat ook door onze cliënten vanaf elke plaats in de wereld te raadplegen is.

Met name bij de voorbereiding en opstelling van een Business Plan voor een Spaans bedrijf kunnen wij goede diensten verlenen met onze speciale Business Plan Service.

Access Latin America

Vestigingsplaatsen: Bogotá, Buenos Aires, Lima, Montevideo, Santiago de Chile, Sao Paulo

Website: www.accesslatinamerica.com

Contactpersoon: Pauline Swart

Contactgegevens: Info@accesslatinamerica.com

Vakinhoudelijke specialisaties:

Heeft u interesse om activiteiten te ondernemen op de Latijns Amerikaanse markt? Access Latin America is een netwerk van Nederlandse ondernemers in Argentinië, Brazilië, Chili, Colombia, Peru en Uruguay. Onze kracht is het adviseren en begeleiden van ondernemers en bedrijven die de Latijns-Amerikaanse markt willen betreden. Wij bieden kennis van de lokale taal en cultuur en beschikken over een groot netwerk met de juiste contacten, waaronder rechtstreeks contact met lokale ondernemers en ondernemers, die met hun ervaring in uiteenlopende sectoren bijdragen aan onze veelzijdigheid. Daarnaast beschikken wij over een uitgebreid netwerk van lokale ambassades, Kamers van Koophandel en branche-verenigingen. Onze organisatie ondersteunt reeds meerdere bedrijven in een breed scala van sectoren.

Landenspecialisaties: Argentinië, Brazilië, Chili, Colombia, Peru en Uruguay

Referenties:

Nederlandse ambassades in de vestigingsplaatsen en onze klanten in Nederland, zoals o.a. Tripolis, HVproductions, Besseling Group, Van Aarsen, Wall Street Institute. Zie ook de testimonials op onze website.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Ondernemen in Latijns Amerika is anders dan men in veel Europese landen gewend is. Cultuurverschillen uit zich in de manier waarop besluitvorming, beloftes en afspraken tot stand komen. Regelgeving van overheden, douane en publieke instanties verschilt sterk van die in Nederland en Europa. Een betrouwbare lokale partner is daarom cruciaal voor een succesvolle toetreding tot de Latijns-Amerikaanse markt. Een betrouwbare lokale partner is daarom cruciaal voor een succesvolle toetreding tot de Latijns-Amerikaanse markt. Een partner die zowel uw taal spreekt als die van uw toekomstige lokale relaties. Door haar vestigingen in de voornaamste Zuid-Amerikaanse landen kan Access Latin America in relatief korte tijd een belangrijke bijdrage leveren aan de omzet van uw bedrijf.

Bezoek onze website voor meer informatie: www.accesslatinamerica.com.

Access Latin America heeft ervaring met:

- Aanboren van nieuwe afzetmarkten
- Importeren en exporteren van lokale producten en grondstoffen
- Vastgoed-oriëntatie
- Evenementorganisatie
- Marktonderzoek
- Handelsmissies
- Opzetten van een lokale vestiging

Vestigingsplaats: Eindhoven - Istanbul
Website: www.accsinternational.com
Contactpersoon: Dhr. Jeroen Janssen / Mevr. Saskia Gruyters
Contactgegevens: e-mail: info@accsinternational.com
Telefoon: +31 40 259 5070

Bedrijfsstructuur:

Wij zijn een internationale incasso- en deurwaardersorganisatie met twee eigen vestigingen in Nederland en in Turkije (Istanbul). Naast onze eigen vestigingen hebben wij toegang tot een zorgvuldig geselecteerd netwerk van specialisten actief op de internationale incassomarkt. Tot ons netwerk behoren advocaten, deurwaarders en incasso-organisaties gespecialiseerd in internationale incasso en werkzaam in alle delen van de wereld.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Onze dienstverlening is gericht op de incasso van zowel B2B als B2C vorderingen vanaf minnelijke incasso naar gerechtelijke incasso tot en met de tenuitvoerlegging. Doordat onze dienstverlening voor een groot deel geautomatiseerd is, kunnen wij de nadruk leggen op het persoonlijk benaderen van de debiteuren. Bij alles wat we doen, handelen we op correcte wijze.

Landenspecialisaties:

ACCS International heeft een wereldwijd netwerk

Referenties:

Wij werken voor diverse incassobureaus en Gerechtsdeurwaarderskantoren als ook voor Gemeenten en overige overheidsinstellingen, bancaire instellingen en uiteraard voor velen commerciële organisatie zowel actief in de B to B als B to C markt. Op verzoek verstrekken wij u graag enkele referenties met naam en contactpersoon.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij werken volledig o.b.v. No Cure No Pay en puur op een succespercentage. Ons transparante online systeem ACCS Connect zorgt dat u 24/7 de zaak kunt volgen waar te wereld we ook voor u aan de slag zijn. Een ding is zeker als een buitenlandse klant betaling van uw factuur achterwege laat bent u aangewezen op de kennis en kwaliteit van een gespecialiseerde internationale incasso-organisatie. Wij hebben deze kennis en kwaliteit in huis. Kijk voor landspecifieke informatie op onze website www.accsinternational.com

Altha Lingua Taaltrainingen

Vestigingsplaats: Middenbeemster
Website: www.altha-lingua.nl
Contactpersoon: I.H. Trébillod
Contactgegevens: e-mail: info@altha-lingua.nl
Telefoon: 0299-690508

Vakinhoudelijke specialisaties:

Altha Lingua Taaltrainingen verzorgt al 27 jaren taaltrainingen op maat voor het bedrijfsleven en de Overheid. Van intensieve trainingen met of zonder verblijf tot flex-trainingen van enkele uren per week, op ons instituut of in-company, in o.a. Frans, Engels, Nederlands NT2 en moedertaal, Duits, Spaans, Italiaans, Portugees, Russisch, Zweeds, Pools, Kroatisch, Indonesisch, Chinees....

Landenspecialisaties:

Heel Europa maar in het bijzonder al 20 jaar de specialiste voor Frankrijk!

Referenties:

Tallose. Zie o.a. TESTIMONIALS op onze website www.altha-lingua.nl.

Tevens is Altha Lingua preferred supplier van Fenedex (vereniging van Nederlandse exporteurs).

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij laten liever één van onze klant aan het woord.

Dit instituut ligt weliswaar niet midden in de drukke Randstad, maar de effectiviteit en de kwaliteit van hetgeen zij te bieden heeft, maakt het maken van een kleine omweg meer dan goed. Bovendien biedt de landelijke omgeving de cursist de rust en ontspanning die nodig is om geconcentreerd aan zijn/haar taalvaardigheid te werken.

Altha Lingua hanteert de modernste lesmethoden en ontwikkelt deze ook deels, op basis van hun expertise, zelf. De cursist wordt tijdens de intake objectief getest op de aanwezige (basis) kennis. Bovendien wordt bepaald welke didactische benadering het meest geschikt zal zijn. De opdrachtgever ontvangt vervolgens een uitgebreide offerte met daarin het beoogde ambitieniveau, de gekozen planning van de te volgen cursusmodules, de in te zetten middelen en uiteraard de investering. Het bereikte resultaat wordt na afloop van de overeengekomen sessies opnieuw gemeten. De progressie en de door de cursist gedane inspanningen worden op een heldere en objectieve wijze gerapporteerd. Vanzelfsprekend is ook de persoonlijke motivatie van de cursist in kwestie en diens interactie met de docent van groot belang voor het uiteindelijke resultaat.

Bij Altha Lingua wordt dan ook het uiterste gedaan om een zodanig positieve sfeer te creëren dat ook de iets minder leergierige cursist aangestoken wordt door het enthousiasme van de docenten.....Kortom, het moge duidelijke zijn dat Renault Nederland u dit unieke taleninstituut van harte aanbeveelt!

Hans Strijd Directeur Human Resources Renault Nederland.

Commerce Talen



Vestigingsplaats: Leiderdorp
Website: www.commercetalen.nl
Contactpersoon: Hanneke Nieman
Contactgegevens: mail@commercetalen.nl
T 071 589 2224 / 06 24 66 32 83
Postbus 148
2350 AC Leiderdorp

Vakinhoudelijke specialisaties

Commerce Talen is gespecialiseerd in zakelijke taaltrainingen voor bedrijven in Nederland. Frans, Duits, Engels, Spaans, Nederlands en 10 andere Europese talen.

Landenspecialisaties

Niet alleen de taal wordt getraind. Ook de cultuurverschillen en de omgangsvormen in het bedrijfsleven in Europa. Onze taaltrainers zijn native speaker en kennen het bedrijfsleven in Nederland en het buitenland.

Referenties

Taaltrainingen in bijna 100 bedrijven in Nederland. Onze klanten staan op www.commercetalen.nl.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Zakelijke taaltrainingen van Commerce Talen zijn gericht op uw contacten met buitenlandse zakenrelaties. De trainingen worden geheel afgestemd op uw functie en leerdoelen.

U bepaalt wat u wilt leren, opfrissen of perfectioneren in de doeltaal, bijvoorbeeld:

Spreken: presenteren, telefoneren, overleggen, bestellen, onderhandelen, verkopen, vergaderen, social talk, omgaan met klanten.
Lezen: vakliteratuur, overeenkomsten, brochures.
Schrijven: offertes, e-mails, rapportages, contracten.

De lesdagen en lestijden worden in overleg met u vastgesteld. Voorafgaand aan de training bespreekt de taaltrainer uw wensen en leerdoelen. Ook wordt tijdens dit intakegesprek in de doeltaal, uw niveau van taalvaardigheid vastgesteld. Na enkele lessen en aan het eind evalueert u de training. Na afloop beoordeelt de taaltrainer uw vorderingen. U ontvangt de beoordeling en een certificaat. Commerce Talen garandeert dat een cursist, bij voldoende aanwezigheid en inzet, het afgesproken niveau van taalvaardigheid bereikt.

Zakelijke Flex taaltraining in-company voor 1 tot 10 deelnemers.

20 weken van 2 uur, 16 weken van 2.5 uur of 13 weken van 3 lesuren per week.

Zakelijke Intensieve taaltraining van 20 of 35 uur in één week, in uw bedrijf of elders.

Commerce Talen levert geen standaard cursus, wel maatwerk. U kunt zelf lesmateriaal uit uw bedrijf inbrengen. Alle ontvangen bedrijfsinformatie wordt vertrouwelijk behandeld en niet voor andere doeleinden gebruikt. Klanten die meer trainingen aanvragen, ontvangen 5% korting.

El Niño Business Consulting



Vestigingsplaats: Maarsssen
Website: www.elnino-bc.nl
Contactpersoon: Mw. Juliana Niño
Contactgegevens: e-mail: jnino@elnino-bc.nl
Telefoon: +31 62 46 76 179

Bedrijfsstructuur:

Een contactpersoon in Nederland, gecombineerd met een zakelijk netwerk en verschillende partners in Nederland, Colombia en andere Latijns-Amerikaanse landen.

Vakinhoudelijke specialisaties:

- Kennis over de cultuur en dynamiek van Nederland en Zuid-Amerika
- Business- en communicatiebemiddeling in het Spaans, Nederlands, Engels en Frans onder andere talen
- Zakelijke matchmaking en plannen van businessagenda's
- Verstand van techniek gecombineerd met zakelijke ervaring
- Het aanpassen van processen en producten aan de omstandigheden en eigenschappen van de andere regio en markt
- Project management
- Businessplan en subsidieaanvraag
- Het geven van presentaties en seminars

Landenspecialisaties: Colombia, en in het algemeen Midden- en Zuid-Amerika

Referenties: Stoop Flowerbulbs Holland BV

Wat wij verder nog kwijt willen:

Nederlandse bedrijven beseffen steeds meer de relevantie en het economische potentieel van de Latijns-Amerikaanse opkomende markten. Maar wanneer zij het strategisch besluit nemen om in Latijns-Amerika zaken te gaan doen worden ze vaak geconfronteerd met onvoorziene barrières: cultuur, business dynamiek en communicatie. Vanwege deze "businesskloof" wordt een mooie kans die soepel en succesvol had kunnen verlopen, vaak voorbij gegaan. Een aanpak om deze situatie te voorkomen hebben wij gevonden in onze multiculturele achtergrond en professionele vaardigheden. Bovendien zorgen onze flexibele houding, persoonlijke contact en 100% committent, voor zeer tevredene klanten. Wij helpen u uw doelen in een nieuwe regio te realiseren. Wij bouwen voor u de businessbrug tussen Nederland en Latijns-Amerika.

Vestigingsplaats: Den Haag
Website: www.eunite.nl
Contactpersoon: Michel de Bruin
Contactgegevens: e-mail: contactformulier@eunite.nl
Telefoon: 070 347 45 68

Bedrijfsstructuur:

EUNITE is een private onderneming met zowel eigen kantoren (in de grote Centraal- en Oost-Europese landen) als een netwerk van lokale partners (in de kleine Centraal- en Oost-Europese landen). In ieder land bieden wij de succesvolle combinatie van lokale (Engelssprekende) medewerkers, directe aansturing door Nederlands management en een waardevol lokaal netwerk.

Vakinhoudelijke specialisaties:

EUNITE assisteert organisaties bij het ondernemen in Centraal en Oost Europa. Onze meerwaarde bestaat uit het effectiever en efficiënter realiseren van de zakelijke doelstellingen van onze klanten, met een nadruk op :

- Marktentry;
- Investerings en innovaties;
- Back office management.

EUNITE levert toegevoegde waarde vanaf de eerste verkennende kennismaking tot en met ondersteuning in de dagelijkse operatie. Wij bieden te allen tijde maatwerk; van strategisch advies tot en met praktische uitvoering. Het dienstenportfolio van EUNITE is zodoende breed en diep. Kernelementen zijn echter business development, juridische ondersteuning, accounting, recruitment, greenfield operaties, remote management en subsidies.

Landenspecialisaties:

EUNITE ondersteunt haar klanten in ALLE Centraal- en Oost-Europese landen en ons Leitmotiv is het 'best passende land voor de desbetreffende klant'. De vijf meest populaire landen zijn Polen, Oekraïne, Rusland, Tsjechië en Roemenië.

Referenties:

De afgelopen tien jaar heeft EUNITE meer dan 4.000 bedrijven succesvol ondersteund in business development in verschillende Centraal- en Oost-Europese landen met uiteenlopende:

- Zakelijke motieven (kostenreductie, omzetverhoging en / of investeringsbehoeften);
- Branches (van de metaalindustrie tot sociale hulpverlening);
- Product Markt Concepten (van bloemen tot en met verzekeringen);
- Omvang (van 2 tot 100.000+ medewerkers);
- Functies van opdrachtgevers (eigenaren, investeerders, algemeen / verkoop / HRM directeuren);
- Oplossingen.

Wat wij verder nog kwijt willen:

EUNITE is sinds jaren de onbetwiste marktleider in business development in Centraal- en Oost-Europa.

Feedback International

Vestigingsplaats: Internationaal netwerk
Website: www.feedback-international.nl
Contactgegevens: e-mail: info@feedback-international.nl

Feedback-International is een netwerk van international door de wol geleverde experts in het grensoverschrijdend zakendoen. Zonder uitzondering vervulden onze associated partners senior managementposities bij internationaal actieve ondernemingen, in veel gevallen multinationals in en buiten Nederland.

Zij stellen hun kennis en ervaring beschikbaar in een totaal nieuw businessmodel.

- U (of een van uw medewerkers) schrijft zelf uw marktentry- of businessplan;
- Feedback-International beoordeelt wie van haar senior partners het meeste kennis heeft van de betreffende branche/markt-combinatie en geeft hem/haar uw plan ter beoordeling;
- U krijgt in een persoonlijk consult feedback op uw plan.

Deze werkwijze is voor onze partners relatief weinig belastend in tijd waardoor u voor een alleszins redelijk tarief profiteert van vele jaren kennis en ervaring.

Daarnaast zijn de beoordelaars niet belanghebbend waarmee u zich verzekert u van een positief kritische feedback met een onafhankelijke visie op de haalbaarheid.

Volledige confidentialiteit is een vanzelfsprekendheid.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden en tarieven voor een scan en feedback op uw plan(nen), stuurt u dan een e-mail naar info@feedback-international.nl

Vestigingsplaats: Breda
Website: www.gimbrere-lawyers.com
Contactpersoon: **Nanny Scholten**
Contactgegevens: e-mail: scholten@gimbrere.nl
Telefoon: 076-5140505

Bedrijfsstructuur:

Gimbrère International Advocaten is een internationaal georiënteerd advocatenkantoor met vestigingen in zowel Nederland (Amsterdam en Breda) als Spanje (Barcelona, Madrid en Marbella).

Wij onderscheiden ons door een uiterst professionele werkwijze, waarbij wij laagdrempelig werken. Een hecht team, expertise en betrokkenheid brengen de meest efficiënte oplossing voor onze cliënten. Wij zijn op het hoogste niveau werkzaam voor particulieren, ondernemingen, instellingen en overheden.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Wij zijn gespecialiseerd in de volgende rechtsgebieden:

Aansprakelijkheidsrecht, arbeidsrecht, bestuursrecht, contractenrecht, entertainmentrecht, erfrecht, estate planning, huurrecht, incasso, intellectueel eigendom, internationaal privaatrecht, letselschade en aansprakelijkheid, mediation, ondernemingsrecht, personen -en familierecht, ondernemingsrecht, strafrecht, vennootschapsrecht en verbintenissenrecht.

Landenspecialisaties:

Nederland, België, Spanje, Argentinië

Referenties:

- Frits von Seydlitz, eigenaar van Frits von Seydlitz Notariaat Breda en Teteringen
- Rob van Nes, managing partner van Ondernemen.in BV
- Jeroen Oskam, directeur van Euro Economics te Barcelona
- Peter Faber
- Jan Jaap van de Velde, Consul-generaal der Nederlanden te Barcelona
- Ruud de Graaf, directeur van Impresariaat Ruud de Graaf B.V.

Wat wij verder nog kwijt willen:

- Onze internationale achtergrond geeft ons een voorsprong in complexe kwesties;
- Het MKB kan bij ons terecht voor vaste prijsafspraken en/of abonnementen;
- We bedienen tevens Spanjaarden met een juridisch probleem in Nederland;
- We bieden een 24-uurs service.

GlobalCircles BV

Vestigingsplaats: Soest, Nederland
Website: www.globalcircles.com
Contactpersoon: Frank A. Meijer, eigenaar/directeur
Contactgegevens: e-mail: frank.meijer@globalcircles.com
Telefoon: +31 (0)6 531 28501

Bedrijfsstructuur:

GlobalCircles helpt bedrijven met internationale ambities – zowel in Europa als in de snel groeiende economieën van Azië. Voor onze klanten zijn wij de katalysator die helpt groei en innovatie te realiseren door middel van globalisatie. Op basis van persoonlijke kennis en ervaring, en ons internationaal netwerk – de GlobalCircles “community” – vinden wij de juiste partijen en creëren we effectieve partnerships. Met als uitkomst:

Effectieve sales en distributie kanalen op basis van een goed doordachte strategische aanpak in nieuwe groeimarkten;

Flexibiliteit, kostenbesparing en focus op kerncompetenties door slimme en solide (out)sourcing oplossingen.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Internationale business development, value-added partner development, offshore (out)sourcing. Informatie- en communicatietechnologie, engineering services, manufacturing en logistiek. Customer service industrie.

Landenspecialisaties:

GlobalCircles richt zich zowel op Europa als op Azië, maar heeft een focus op Aziatische groeimarkten.

Referenties:

Irmato/FieldAssist (Nederland), TransTrack International (NL), VanMeijel Automatisering (NL), CWR Mobility (NL), VDL ETG Projects (NL), WCM Solutions (Italië), Havells-Sylvania (België, India), Kingslake Engineering (Sri Lanka, India, Maleisië), BWIR (India, US), ATMS (Filipijnen, UK), YUIL Banking & Security (Zuid-Korea), Infor (diverse landen in Europa en Asia/Pacific).

Wat wij verder nog kwijt willen:

Internationale samenwerking en culturele diversiteit zijn van onschatbare waarde voor innovatie en succes op lange termijn, dat is onze vaste overtuiging.

“You don’t have to big to be global, all it takes is ambition, courage, and a little help from the right people.”

GPI Consultancy



Vestigingsplaats: Rotterdam
Website: www.gpic.nl
Contactpersoon: Paul Tjia
Contactgegevens: e-mail: info@gpic.nl
Telefoon: 010-4254172

Bedrijfsstructuur: Adviesbureau globalisering

Vakinhoudelijke specialisaties:

Offshore sourcing: het laten uitvoeren van IT-werkzaamheden in lagelonenlanden (b.v. software ontwikkeling, het bouwen van websites, data entry). Wij zijn betrokken bij de feasibility study, de landen- en partnerkeuze en de transitie. Wij organiseren regelmatig seminars en studiereizen en tevens verzorgen we cultuurtrainingen (o.a. "effectief omgaan met de Indiase zakencultuur").

Landenspecialisaties:

Alle relevante offshore bestemmingen. Het kan hierbij gaan om nearshore lokaties (in Midden- en Oost-Europa) als om landen zoals India en China.

Referenties:

Zowel grote als kleine Nederlandse ondernemingen (o.a. in de financiële sector, softwareproducenten, IT-dienstverleners, webbouwers).

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij zijn een van de weinig organisaties in Nederland met contacten in Noord-Korea. Het beeld van Noord-Korea wordt sterk bepaald door de internationale politieke spanningen, maar dit doet geen recht aan de zakelijke mogelijkheden in het land. Er liggen kansen op diverse terreinen, zoals textiel, agribusiness, scheepsbouw, logistiek, mineralen, assemblage en Informatie Technologie. Het land heeft de laagste loonkosten van Azië en beschikt over goed geschoold personeel. Een groeiend aantal Europese ondernemers weet de weg naar Noord-Korea te vinden. Vooral bedrijven die nu in China laten produceren, en waar de loonkosten snel stijgen, zijn de mogelijkheden in Noord-Korea aan het verkennen.

Wij kunnen hierbij behulpzaam zijn, o.a. via het organiseren van studiereizen.

Vestigingsplaats: Noordwijkerhout
Website: www.iber.info
Contactpersoon: Rob van Nes
Contactgegevens: e-mail: rvn@iber.info
Telefoon: 06-53845563

Bedrijfsstructuur:

IBG is een krachtig netwerk van strategische allianties op de lijnen Nederland-Spanje, Nederland-Portugal en Nederland-Marokko (en vice versa). Via IBG bv en IBG sl is er een netwerk van kantoren in Nederland, Spanje (Barcelona, Madrid, Valencia, Marbella, Girona, Bilbao), Portugal (Lissabon, Coimbra) en Marokko.

De vijf Nederlandse partners - Rob van Nes, Rolf van Nauta Lemke, Pieter Baeten, Niek Jansen van Rosendaal en Marion Voermans - hebben allen ruime ervaring in het zakendoen en/of het managen van een bedrijf op het Iberisch schiereiland.

Via de strategische allianties zijn alle vakspecialismen in eigen huis. Indien nodig kan zelfs domicilie en statutaire directie worden geboden.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Consultancy, marktonderzoek, marktontwikkeling, strategie, bedrijfsovernames, partner search, administratieve en fiscale ondersteuning, juridische advies en interim management.

Landenspecialisaties:

Spanje, Portugal, Marokko

Referenties:

Koninklijk Auping, Koninklijke Ahrend, Transfennica (Spliethoff groep), SVZ (Royal Cosun), Trespa, BAT Continental, Hurtan, deelregering van Galicia, Van Ommen, VLT Test Systems e.v.a.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Met name Spanje ligt in de pers nogal onder vuur en feit is natuurlijk dat het economisch zware tijden zijn, althans in een aantal branches. De hoeveelheid geld in het economisch verkeer is echter nog steeds meer dan in bijvoorbeeld 2006 en 2007, toen de bomen tot in de hemel leken te groeien. Het geld stroomt nog wel, maar via andere kanalen. Er zijn ook nu heel wat ondernemers en bedrijven die veel geld verdienen in Spanje. Afhankelijk van de branche en de dynamiek van de organisatie liggen er volop kansen. Belt u ons gerust om daarover vrijblijvend van gedachten te wisselen.

Vechten tegen windmolens...

Of kiezen voor een partner die weet uit welke hoek de wind waait!

De Iber Business Group is een full service business development bureau gespecialiseerd op de lijnen Nederland – Spanje, Nederland – Portugal en Nederland - Marokko en vice versa.

IBG biedt Nederlandse bedrijven de mogelijkheid om succesvol de Iberische markt te betreden.

Een markt met meer dan 50 miljoen consumenten en honderdduizenden bedrijven die openstaan voor Nederlandse kwaliteit.

Vele bedrijven hebben inmiddels de weg gevonden, maar de kansen die er vooral voor het MKB nog liggen zijn legio.

Daarbij bieden de partners van IBG, ieder vanuit een eigen vakdiscipline en gebaseerd op jarenlange ervaring, de ondersteuning die nodig is.

Iber activiteiten:

Consultancy & Business Development - Market research - Strategy - Partner Search – Marketing
Mergers & Acquisitions - Interim Management - Outsourcing - Legal

IBG
Iber Business Group

Met vestigingen in:

Nederland - België – Spanje (Barcelona - Madrid – Girona - Valencia – Marbella)
Portugal (Lissabon – Coïmbra) – Marokko (Casablanca)

www.iber.info

Iber Lengua Taal & Cultuur BV

Vestigingsplaats : Haarlem
Website: www.iberlengua.nl
LinkedIn <http://tinyurl.com/IberLengua>
Contactpersoon: Edwin Keur
Contactgegevens: Edwin@iberlengua.nl
Tel: 0031-23-5389849
Zaanenstraat 18
2022CP Haarlem

Vakinhoudelijke specialisaties:

U wilt in 5 dagen een taal leren, of liever verspreid over meerdere weken? Iber Lengua levert maatwerk op basis van uw behoefte!

Iber Lengua Taal & Cultuur BV is een internationaal opererend CEDEO-erkend taleninstituut gespecialiseerd in het leveren van branche- en functiegerichte maatwerk taal- en cultuurtrainingen in 20 talen voor bedrijfsleven en overheid.

Iber Lengua verzorgt trainingen in het eigen trainingscentrum in Haarlem, maar ook in-company door heel Nederland. Sinds 2007 verzorgt Iber Lengua ook taaltrainingen en interne spoedcursussen in de regio's Barcelona en Madrid.

Unique selling point - Iber Lengua Taal & Cultuur BV

Mogen wij u een onbescheiden vraag stellen?.....

Hoeveel anderstalige zakelijke relaties heeft u?

Zou u deze groep niet graag uitbreiden?

Zou u deze potentiële markt niet graag willen openbreken?

Wilt u uw omzet en winst verhogen?

Als enige instituut in Nederland kent Iber Lengua een kwaliteitsgarantie. Voor u als klant is dat belangrijk omdat juist in deze tijd, waarin er geen ongelimiteerd budget beschikbaar is, de Return on Investment gegarandeerd moet zijn.

Het CEDEO-klanttevredenheidsrapport uit september 2009 met een tevredenheidsscore van 97% toont weer aan dat u daarvoor bij Iber Lengua aan het juiste adres bent.

Landenspecialisaties:

Maatwerk taaltrainingen en cultuurtrainingen in 20 talen

Wat wij verder nog kwijt willen:

U wordt op uw wenken bediend. De trainingen worden 100% op maat gemaakt en afgestemd op uw bedrijf, uw functie en uw persoonlijke wensen. Het doel van Iber Lengua is om niet alleen uw kennis van de taal en uw taalvaardigheid te vergroten, maar om u ook inzicht & training te geven in de omgangsvormen tussen u en uw anderstalige doelgroep, collega's of relaties.

Uw training is pas als geslaagd als u de gestelde doelen heeft behaald.

Dat is de garantie van Iber Lengua.

*“De essentie van een taal
schuilt zelden alleen in
de grammatica”*

Iber Lengua
TAAL EN CULTUUR

www.iberlengua.nl



Zaenenstraat 18 - 2022 CP HAARLEM - info@iberlengua.nl - www.iberlengua.nl - T 023 538 98 49 - F 023 539 37 12

Engels, Spaans, Frans, Italiaans, Duits of 15 andere talen:
Iber Lengua verstaat de leermethode die u aanspreekt.

- In 5 dagen een taal leren, of liever verspreid over meerdere weken?
Overdag of 's avonds? Algemeen of zakelijk gericht? Alles is mogelijk.
- Maatwerk oplossingen exact toegespitst op uw bedrijf en uw wensen. Voor taaltrainingen, vertalingen en tolkdiensten in 20 verschillende talen.
- Iber Lengua verzorgt trainingen in het eigen opleidingscentrum in Haarlem, in-company door heel Nederland en op 2 locaties in Spanje.
- Cedeo-erkend voor maatwerk bedrijfsopleidingen.
- Iber Lengua: Hét taleninstituut met, als enige in Nderland, kwaliteitsgarantie.



Vestigingsplaats: Den Haag
Website: www.interfisc.nl
Contactpersoon: **Katja van Leeuwen/Birgit Killens**
Contactgegevens: e-mail: info@interfisc.nl
Telefoon: 070-31 33 300

Bedrijfsstructuur:

Hoe regelt u uw personeelszaken over de grens?

Zodra u in een ander land personeel in dienst neemt, krijgt u te maken met onbekende sociale en fiscale wetgeving, salarisadministratie, ziekteverzuim, verzekeringen en arbeidsvoorwaarden. Gecompliceerde zaken die vaak meer tijd kosten dan u zou wensen en die Interfisc u uit handen kan nemen, waardoor u alle ruimte overhoudt om te ondernemen.

Vakinhoudelijke specialisaties:

- Full-service salarisadministratie in diverse landen, inclusief uitbetaling netto salaris & afdracht van sociale verzekeringen en belastingen;
- Juridisch advies m.b.t. in- & uitdiensttreding, arbeidsvoorwaarden & sociale zekerheid;
- Internationaal fiscaal advies, boekhouding & belastingaangiftes;
- Verzekeringen voor werkgevers & werknemers;
- Ziekteverzuimbegeleiding & preventie;
- Zakelijke faciliteiten, zoals het plaatsen van personeelsadvertenties, bemiddeling in lease-auto's & vaste of mobiele telefonie.

Landenspecialisaties:

Interfisc verzorgt de (salaris)administratie voor uw personeel woonachtig en/of werkzaam in België, Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en/of Nederland. In de meeste landen beschikken wij over een eigen vestiging. Deze kunt u gemakkelijk bereiken via ons hoofdkantoor in Den Haag.

Gaat het om uw eerste werknemer in het buitenland?

Zeker wanneer u als werkgever niet goed thuis bent in de personeelsregelgeving van een bepaald land is het belangrijk om te kunnen beschikken over betrouwbare informatie in verschillende talen en een deskundige partner, die met u meedenkt. Met onze praktische oplossingen zorgen wij voor een soepel verloop van het gehele proces, vanaf de personeelsadvertentie tot en met de indiensttreding en daarna!

Wél personeel, maar géén vestiging over de grens?

Ook dan dient u voor uw personeel over de grens sociale verzekeringspremies en belastingen in te houden en af te dragen. Interfisc is in deze situatie uw aanspreekpunt in het betreffende land. Een eigen vestiging is immers niet altijd noodzakelijk voor het hebben van personeel.

Indien u wel een vestiging over de grens wenst op te zetten (of daartoe wellicht op grond van uw feitelijke activiteiten verplicht bent), kan dat in verschillende vormen. Interfisc adviseert u over de in uw situatie meest geschikte vestigingsvorm, met zo min mogelijk onnodige administratieve beslommingen.

Werken uw werknemers grensoverschrijdend?

Ook indien uw personeel afwisselend in verschillende landen werkt, verzorgt Interfisc een volledige salaris- en personeelsadministratie (split payroll), inclusief berekening en afdracht van de in de betreffende landen verschuldigde sociale verzekeringspremies en belastingen. Als expert in grensoverschrijdende salarisadministraties zorgen wij er bovendien voor dat al deze inhoudingen daadwerkelijk op de loonstrook worden geïntegreerd!

Elk land heeft immers specifieke kenmerken als het gaat om personeelszaken. Wij zorgen ervoor dat u kunt beschikken over specifieke informatie over diverse onderwerpen in de verschillende landen waarin wij actief zijn.

Isatranslations

Vestigingsplaats: Maastricht
Website: www.isatranslations.eu
Contactpersoon: Isa Quodbach
Contactgegevens: E-mail: info@isatranslations.eu
Telefoon: +31(0)433510118

Bedrijfsstructuur:

Isatranslations is een **full-service vertaalbureau** uit Maastricht dat sinds 2005 vertalingen en andere taaldiensten verzorgt in de meest diverse talen en vakgebieden. Kerntaken zijn **vertalen** en **reviseren**, **editen**, **tekstschrijven**, **ondertitelen**, **tolken** en **taaltrainingen**. Met twee medewerkers en een groot internationaal netwerk van taal- en vertaalspecialisten, ondersteunt het bureau opdrachtgevers in de meest uiteenlopende sectoren. Met name in Nederland en de Euregio, maar ook in Europa en daarbuiten. Het bureau organiseert ook taal- of communicatiegerelateerde **evenementen** en workshops. Het doel hiervan is het stimuleren van uitwisseling tussen lokale en internationale ondernemingen, kennisinstituten en overheden. En daarmee het bevorderen van internationaal ondernemen.

Landenspecialisaties:

Nederland, Duitsland, België, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Italië, Spanje... en verder alle overige Europese en (Afro)Aziatische landen!

Referenties:

Het klantenbestand van Isatranslations telt ruim 300 bedrijven en (overheids)instellingen.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wilt u meer informatie, neem dan gerust vrijblijvend contact met ons op. U bent van harte welkom om een kop koffie bij ons te komen drinken of wij komen graag naar u toe om kennis te maken.

Graag tot ziens!

ITALIA Promotion



ITALIA
PROMOTION

Marketing, communication and events

| | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| Vestigingsplaats: | in Nederland: s'Hertogenbosch |
| | in Italië: Varese (Milaan) en Ancona |
| Website: | www.Italiapromotion.org |
| Contactpersoon: | in Nederland: Claudia Zanin |
| | in Italië: Pien Bennen |
| Contactgegevens: | e-mail: info@italiapromotion.org |
| | Telefoon: |
| | In Nederland: +31.73.614 79 15 |
| | in Italië: +39.0332.455146 |

Bedrijfsstructuur:

Privaat samenwerkingsverband van 4 Italië-consultants en een netwerk van partners.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Alle sectoren. Full-service marketing- en communicatiebureau. Multimediaal marketing- en communicatieadvies en uitvoer. Multimediale conceptontwikkeling. Internet en social media advies en uitvoer. Print uitgaven. Promotie en vermarketing van Italiaanse producten en diensten. Regio- en stedenmarketing.

Landenspecialisaties:

Italië. Marketing en communicatie gericht op B2B en consumenten in Italië, België, Nederland en Duitsland.

Referenties:

Oa: Nederlands Vis Bureau, Rio Mare, Koninklijke Wessanen, Interhome, Regio Abruzzo, Regio Süd - Tirol, Stad Firenze, provincie Ferrara, Forlì airport, La sensazione.com
Bijna 11 jaar van groeiende activiteit.

Wat wij verder nog kwijt willen:

In het kantoor van Italia Promotion is ook de Italië Internet Group gevestigd met het grootste portaal op Italië in Nederland en België www.italie.nl. Naast de Italië Internet Group is ook de Italiëwinkels Retail Group gevestigd in het kantoor van Italia Promotion. Italiëwinkels is gespecialiseerd in online en offline retailconcepten op het gebied van Italiaanse producten.

Vestigingsplaats: Rome, Italie
Website: www.italink.it
Contactpersoon: **Nicole Hablé**
Contactgegevens: e-mail: info@italink.it
Telefoon: +39 348 6971889

Bedrijfsstructuur:

ItaLink is een Nederlands-Italiaans Business Facilitating Bureau dat kleine en middelgrote Nederlandse bedrijven (MKB) ondersteunt in hun commerciële activiteiten in Italië. Wij zijn gehuisvest in Rome, maar opereren in heel Italië. Om u een zo volledig mogelijk pakket van custom made diensten aan te kunnen bieden, die volledig zijn afgestemd op uw doelstellingen en budget werkt **ItaLink** samen met professionals die gespecialiseerd zijn op het gebied van BD, Communicatie, Eventmanagement en andere belangrijke disciplines zoals belastingadviseurs, juristen, en tolken. Afhankelijk van de aard en omvang van elk project wordt er bepaald welke partners bij de uitvoering betrokken zullen worden

Vakinhoudelijke specialisaties:

Door aan ItaLink een gedeelte van uw werk te delegeren, kunt u efficiënt & kosten-besparend opereren en taal & cultuur gerelateerde problemen voorkomen of oplossen.

ItaLink kan u ondersteunen op het gebied van:

Business Development: ondersteuning bij het neerzetten en ontwikkelen van uw produkt/dienst op de Italiaanse markt;

Relatie Beheer: matchmaking, het ontwikkelen en verder uitbouwen van Italiaanse zakenrelaties;

Communicatie: op Italië toegesneden reclame & PR;

Event Management: organisatie van uw deelname aan beurzen, organisatie van seminars, kick-offs, special events...

Landenspecialisaties: Italië

Referenties:

Tiryaki Van Deurzen Financial Services, Ultracomm, ACN, Netartis, Vermaat & Boer (andere referenties op aanvraag)

Wat wij verder nog kwijt willen:

Voor alle Nederlandse bedrijven die willen toetreden tot de Italiaanse markt zonder de vaste lasten van een eigen kantoor, kan ItaLink in samenwerking met Netartis een complete en hoogwaardige "outsourcing" oplossing aanbieden: werving, selectie, opleiding en coördinatie van een professionele salesforce, benchmarking, CRM, billing, juridische & fiscale bijstand, kantoorruimte, ...

Dit is zowel uitermate kostenbesparend als bijzonder doeltreffend! Kijk voor meer informatie op onze website of bel ons!

Juratrans



Vestigingsplaats: Lengel
Website: www.juratrans.nl
Contactpersoon: R.W.J.Vister
Contactgegevens: e-mail: info@juratrans.nl
Telefoon: 0314-664302

Vakinhoudelijke specialisaties:

Advies en bemiddeling bij geschillen en conflicten van transportaangelegenheden

Advies en bemiddeling (mediation) bij juridische kwesties inzake transportaangelegenheden.

Landenspecialisaties: Nederland

Referenties: Fenedex Den Haag

Wat wij verder nog kwijt willen:

Juratrans is een onafhankelijk bemiddeling- en adviesbureau, gespecialiseerd in conflictoplossing op het gebied van transportaangelegenheden.

Juratrans werkt overwegend op basis van een jaarcontract waarbij haar opdrachtgevers voor een bedrag van euro 1.275,= per jaar onbeperkt juridisch advies krijgt. Daarnaast geeft Juratrans advies ter voorkoming van mogelijke incidenten of schadezaken. Voor het genoemde bedrag behandelt Juratrans tevens drie schadegevallen per jaar welke optreden tussen exporteur en vervoerder en/of verzekeringsmaatschappij.

Bij meerdere gevallen zal Juratrans een van te voren vastgesteld bedrag overeenkomen, zodat er geen onduidelijkheid zal bestaan over het aantal gemaakte uren of te maken uren.

Lead Languages

Vestigingsplaats: Bergen op Zoom
Website: www.leadlanguages.com
Contactpersoon: Sabine van Egeraat
Contactgegevens: E-mail: sabinevanegeraat@gmail.com
Telefoon: 06 21802165

Bedrijfsstructuur:

Lead Languages biedt professionele vertaaldiensten aan op het gebied van commercie, marketing, advertisement, onderwijs en training, logistiek en toerisme. Daarnaast bieden wij tevens onze diensten aan voor tekstopmaak en redactionele ondersteuning (meertalige communicatie, websites, productintroducties, enz.).

Vakinhoudelijke specialisaties:

Wij vertalen, schrijven en bewerken zakelijke teksten, maar verzorgen ook beëdigde vertalingen van akten en overeenkomsten. Er wordt voornamelijk gewerkt in de talen Nederlands, Engels, Frans, Portugees en Italiaans; alle talencombinaties zijn mogelijk. Dankzij ons ruime netwerk aan gespecialiseerde en native vertalers, kunnen wij u de juiste oplossing bieden. Wij werken voornamelijk voor multinationals, bedrijven uit het MKB die internationaal zaken doen, onderwijsinstellingen en trainingbureaus, het Europees Parlement en nationale en lokale overheden.

Landenspecialisaties:

Europa, Latijns-Amerika en Afrika

Referenties:

Op aanvraag

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij staan tot uw volledige beschikking voor een vrijblijvende en kostenloze offerte.

Vestigingsplaats: Spanje, Madrid
Website: www.lequid.eu
Contactpersoon: Mr. Anne Senior
Contactgegevens: e-mail: anne.senior@lequid.eu
Telefoon: (+34) 91 418 43 52

Bedrijfsstructuur:

Ons kantoor bestaat uit de volgende praktijkgroepen:

Fusies en Overnames, Herstructurerings
Informatie en Communicatie Technologie en Intellectuele Eigendom
Insolventie- en Procesrecht
Internationaal Recht
Vennootschapsrecht
Fiscaal Recht
Dutch Desk

Vakinhoudelijke specialisaties:

Iedere Praktijkgroep biedt vanuit haar specialiteit, advies en begeleiding aan de cliënten over alle ondernemingsrechtelijke aspecten van hun bedrijfsactiviteiten en waar nodig, wordt nauw samengewerkt.

Landenspecialisaties:

Benelux, Europa, Brazilië, Zuid-Amerika, Verenigde Staten, India en Afrika.

Referenties:

LEQUID heeft vele internationale ondernemingen geadviseerd en bijgestaan bij de oprichting van hun Spaanse vestiging.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij willen (startende) ondernemers die de dingen op een andere, efficiënte en duurzame manier willen doen, van dienst zijn.

partners in business

| | |
|--------------------------|--------------------------------------|
| Vestigingsplaats: | 3 kantoren |
| | in Italië: Varese (Milaan) en Ancona |
| | in Nederland: s'Hertogenbosch |
| Website: | www.link2italy.com |
| Contactpersoon: | in Italië: Pien Bennen |
| | in Nederland: Claudia Zanin |
| Contactgegevens: | e-mail: link@link2italy.com |
| | Telefoon: |
| | in Italië: +39.0332.455146 |
| | In Nederland: +31.73.6134580 |

Bedrijfsstructuur:

Privaat samenwerkingsverband van 4 Italië-consultants en een netwerk van partners.

Vakinhoudelijke specialisaties:

alle sectoren

Link2Italy is het Steunpunt Italië van de Koninklijke Nederlandse Metaalunie. De consultants hebben ervaring in een groot aantal sectoren en kunnen een lokaal netwerk van experts inschakelen.

Landenspecialisaties: Italië

Referenties:

Link2Italy is het Steunpunt Italië van de Koninklijke Nederlandse Metaalunie.

Onze opdrachtgevers van handelsmissies, marktonderzoeken, seminars en matchmakingactiviteiten: EVD, FME, VLM, Tuttobene, Nederlands Vis Bureau, Metaalunie, KvK's, MKB, TLN, ...

Onze klanten: meer dan 280 bedrijven in 20 jaar van groeiende activiteit

Wat wij verder nog kwijt willen:

Link2Italy is al jaren het referentiepunt voor zakendoen met Italië.

onze hoofdactiviteiten: selectie, screening en matching van uw zakelijke handelspartners - marktanalyse – handelscontactreizen - individuele begeleiding - areamanagement - lokaal secretariaat – marketing

Next Step Oekraïne

Vestigingsplaats: Den Haag en Kyiv (Oekraïne)
Website: www.oekraïne.nu
Contactpersoon: **Illya Starikov**
Contactgegevens: e-mail: info@oekraïne.nu
Telefoon: 00380 44 4927075
06-49931913
Kantoor Kyiv Hrushevskoho str. 4 – 401
01601 Kyiv Oekraïne

Bedrijfsstructuur:

Next Step Oekraïne is een consultancy bureau gevestigd in Oekraïne én in Nederland en gespecialiseerd in de implementatie van start-up en marktentry trajecten in Oekraïne. Onze missie is het creëren van meerwaarde voor het succes van onze klanten in Oekraïne.

Vakinhoudelijke specialisaties:

- onderzoek
- zakelijk advies
- juridische ondersteuning
- onderhandelingen
- lokale belangenbehartiging

Landenspecialisaties: Oekraïne

Referenties:

Onze klanten zijn Nederlandse MKB bedrijven in verschillende sectoren. Wij hebben veel ervaring met o.a. ICT, metaal, landbouw en energie.

Kijk voor meer referenties op www.oekraïne.nu → Cases

Wat wij verder nog kwijt willen:

Wij zijn uniek door onze diepgaande kennis van de zakelijke cultuur in beide landen. Daarom werken wij immers uitsluitend voor Nederlandse klanten in Oekraïne en andersom. Wij investeren in ons netwerk in Oekraïne en Nederland, hetgeen essentiële meerwaarde voor onze klanten met zich meebrengt. Wij spreken Nederlands, Engels, Oekraïens en Russisch.

Dit zijn enkele kenmerken van onze dienstverlening:

- Cultuurverschillen overbruggen: zonder de verschillen onnodig te overdreven zorgen wij er voor dat deze geïdentificeerd worden en uitgelegd aan de betrokken partijen zodat goede wederzijdse verstandhouding gehandhaafd wordt.
- Technologie: wij blijven innoveren om de uitvoering van adviestrajecten in Oekraïne steeds efficiënter te maken.
- Betrouwbaarheid en integriteit: de vertrouwelijkheid en het hanteren van de ecode zijn onmisbaar bij ons werk en worden gewaardeerd door onze klanten. Tevens is wederzijds respect tussen alle betrokken partijen vanzelfsprekend.

Proaxxes

Vestigingsplaats: Florence, Italië
Website: www.proaxxes.com
Contactpersoon: **Godelieve Coymans**
Contactgegevens: e-mail: coymans@proaxxes.com
Telefoon: +39 055 5000 647

Bedrijfsstructuur:

PROAXXES is een privaat business developmentbedrijf dat sinds 1997 is gevestigd in Florence, met Nederlands-Italiaans management en medewerkers die Nederlands, Engels en Italiaans spreken. Proaxxes is actief in heel Italië.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Proaxxes biedt strategische en commerciële business development diensten aan het Nederlandse MKB en Amerikaanse multinationals in -vooral maar niet uitsluitend- technologisch geavanceerde sectoren als biotech & life sciences, medtech & medical devices, cleantech, waste-to-energy, oil & gas, machinetools, technische toeleveringsindustrie, jacht- en scheepsbouw.

Benchmarking, opzet en uitbouw van uw distributie chain, commerciële aansturing van uw agenten en distributeurs, lead generation, key account management, strategische marketing, vestigingsonderzoek, opzet en (tijdelijke) huisvesting van uw lokaal kantoor of filiaal, begeleiding bij directe investeringen, het aanboren van lokale subsidies en company search voor M&A, zijn kernactiviteiten van Proaxxes.

Landenspecialisaties: Italië

Referenties:

Aquilex Welding Services, Aircofin, Stork Primoteq zijn slechts enkele van onze klanten. Details en andere referenties op aanvraag verkrijgbaar.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Proaxxes is mede-oprichter en vice-voorzitter van Rete Leonardo, een commercieel samenwerkingsverband van Italiaanse management consultingbedrijven in Toscane, met uiteenlopende specialisaties: strategiebepaling, internationale contractproblematiek, IP en patentaanvraag, veiligheidsnormering, technology transfer en venture capital search, accounting, supply chain advies, HR.

Dit maakt Proaxxes tot een all-round partner voor uw bedrijf in Italië.

Romat NLD Ltd.



Vestigingsplaats: Schijndel
Website: www.romatnld.com
Contactpersoon: Maarten Tegenbosch
Contactgegevens: e-mail: info@romatnld.com
Telefoon: 0031(0)627047004

Vakinhoudelijke specialisaties:

Romat NLD Ltd. Independent Export Professionals & Gastronomic Storytelling

Romat NLD Ltd. is een organisatieadviesbureau, gespecialiseerd in de ontwikkelingen van zgn. new business met betrekking tot im- en export van alcoholhoudende dranken (Specialisatie productgroep bier).

Het bureau geeft adviezen op maat aan mn. horeca gerelateerde bedrijven en profileert zich als culinair makelaar in de breedste zin van het woord.

De bedrijfsvoering is gebaseerd op de kracht van het verhaal, waarvan gebruik wordt gemaakt bij verkoop- en relatiebeheer-activiteiten.

Daarnaast is public relations een werkgebied: de organisatie van in- en externe ontvangsten voor bedrijven en instellingen, organisatie van congressen en ondersteuning bij relatiemanagement (of: relatiemarketing).

Gastronomic Storytelling

Storytelling is het overbrengen van gebeurtenissen in woorden, beelden en geluiden; vaak door improvisatie. Verhalen zijn in elke cultuur een middel om waarden en moraal bij te brengen en het middel voor educatie, entertainment en cultuurbehoud.

Romat NLD Ltd. is gespecialiseerd in Bier & Gastronomie en Wine & Foodparing evenementen.

Landenspecialisaties:

Rusland, Italië, UK, China, Ghana (West-Afrika), Wit-Rusland.

Referenties:

Gulpener, Lindeboom, Budels, Bier Import Nederland, Bockor, Appolinaris, Val-Dieu, Carlsberg, S.C. Supplies, Stassen, Jessenhofke, Jeunes Restaurateurs, d'Europe, QooQ Kookstudio, De Parel Oisterwijk, Horizon Shipping Agencies, KeyKeg.

Wat wij verder nog kwijt willen:

Romat NLD Ltd. is Maarten Tegenbosch. Hij is independent export professional in, speciaalbieren, Italiaanse wijnen en ciders. Zijn bureau startte in 2010. Hij is consultant en gespecialiseerd in new business. De producten waarvoor hij werkt zijn voornamelijk bestemd voor de niche markt. De producenten zijn over het algemeen familiebedrijven. Een uitgebreid internationaal netwerk heeft hij opgebouwd door zijn jarenlange ervaring als exportmanager bij oa Alken-Maes Brouwerijen. In het verleden eigenaar/uitbater geweest van Café Fleurie te Amersfoort, zodoende ook als zelfstandig ondernemer ervaring in de horecabusiness.

**Wij zien de geschiedenis niet als ballast,
maar als inspiratiebron voor de toekomst!**

Vestigingsplaats: Spijkenisse
Website: www.gost.sgs.com
Contactpersoon: **Desislava Davidkova**
Contactgegevens: e-mail: desislava.davidkova@sgs.com
Telefoon: +31 (0)181 69 39 62

Bedrijfsstructuur: SGS, Société Générale de Surveillance S.A. is headquartered in Geneva, Switzerland. It is the global leader in inspection, verification, testing and certification industry with a network comprising more than 1,000 offices and laboratories and 59,000 employees in well over 120 countries.

In 1981, SGS Russian/CIS Certification, a service division of the SGS Group started its activities in **Russia**, when a permanent representation was opened in Moscow.

The core activity of SGS Russian/CIS Certification is to assist our clients in obtaining certificates and other permissive documents required by local regulations and/or local customers. Our division's mission is to facilitate international trade and investments and to enable our clients to develop business with Russia and other CIS countries.

Vakinhoudelijke specialisaties: As an accredited certification body and a licensed expert organization SGS assists exporters in obtaining full set of approvals necessary to sell or to operate their products on the territory of the Russian Federation & CIS, such as:

- GOST R Certificate of Conformity
- GOST R Declaration of Conformity for some consumer goods and industrial instrumentation
- TR Certificate of Conformity
- Pattern Approval Certificate for measuring instruments
- Ex-Proof Certificate for explosion-proof equipment and materials
- Fire Safety Certificate for flammable or fire extinguishing products
- RTN Permit to Use for hazardous industrial equipment
- GOST-K Certificate of Conformity
- MSch permit to Use

Landenspecialisaties: Russia, Kazakhstan, Ukraine, Belarus

Wat wij verder nog kwijt willen: As of 1 of July 2010 the Customs Union between Russia, Belarus and Kazakhstan came into force. One of the main aims of the Customs Union is to establish common rules for trade (import and export) of goods and services. For this purpose Customs Union has developed a general control system that is uniform and applicable in the three countries, members of the Customs Union. The system is providing a single legislation not only for conformity and safety control, but also for sanitary, veterinary and phytosanitary control. Main advantage for the exporter interested in doing business with one or with several countries members of the Customs Union is the use of single Certificate of Conformity that is applicable in all three countries members of the Customs Union. Although the certification system will become mandatory on 1 January 2012, SGS can assist exporters today with obtaining full set of approvals necessary to sell or to operate their products in the territory of the Customs Union such as:

- Customs Union Certificate of Conformity to Technical Regulation
- Customs Union Declaration of Conformity to Technical Regulation
- Certificate of State Product Registration for new foodstuff and chemicals
- Certificate of Sanitary Control

Slipfree



Valpartijen brengen hoge maatschappelijke kosten en persoonlijk leed met zich mee. Een kleine glijpartij veroorzaakt niet alleen ongemak maar te vaak ook ernstig letsel. Volgens Stichting Consument & Veiligheid gebeuren er, als gevolg van uitglijden op gladde of natte vloeren, in Nederland 23.000 ongelukken per jaar (63 per dag) waarbij in 6.500 gevallen medische hulp nodig is en er 270 dermate ernstig zijn dat ziekenhuisopname noodzakelijk is. Per jaar worden 1.600 ouderen na een val in een sanitaire ruimte opgenomen in het ziekenhuis. Naar schatting 110 daarvan overlijden als gevolg van de bij de val opgelopen kwetsuren. De jaarlijkse totale directe medische kosten van een val in een sanitaire ruimte bij 55-plussers bedragen naar schatting € 38 miljoen. Ook voor bedrijven kan een ongeval door uitglijden leiden tot hoge kosten wegens arbeidsongeschiktheid, kosten voor vervanging en training van de gewond geraakte medewerker en – wellicht nog ingrijpender – aansprakelijkheidstelling door bezoekers van een pand of accommodatie.

Wat is Slipfree®?

Slipfree is een chemische formule die de moleculaire structuur op minerale ondergronden verandert. Het is geen verf of een vernis. Slipfree werkt door duizenden microscopisch kleine poriën per cm² op de minerale ondergrond te openen. Als water of een andere vloeistof met het behandelde gebied in contact komt, ontstaat er een aanzuigende werking en wordt zodoende aquaplaning voorkomen. Slipfree is niet alleen een product, het is ook een dienstverlening voor het slipvrij maken van vloeren in woningen, bedrijven en accommodaties.

Slipfree wordt geproduceerd in Spanje en zal vanaf juli 2011 op de Nederlandse markt verkrijgbaar zijn. De distributierechten voor de hele EU, m.u.v. Spanje, zijn in Nederlandse handen. Bent u of kent u iemand die de distributie van Slipfree in een van de EU-landen zou willen opzetten, neem dan contact op via info@slipfree.nl

Spaans TOtaal vertaalbureau

Spaans **TO**taal

Vertaalt en Keestert uw tekst!

Vestigingsplaats: Emst (Gelderland)
Website: www.spaanstotaal.nl
Contactpersoon: Blanca van Rooijen-Tobajas
Contactgegevens: e-mail: info@spaanstotaal.nl
Telefoon: 0578-661581

Bedrijfsstructuur:

Blanca van Rooijen-Tobajas is de drijvende kracht achter Spaans TOtaal. U krijgt van haar alle aandacht, u heeft één aanspreekpunt en u weet precies met wie u te maken heeft. Zij zorgt dat uw boodschap, in elke gewenste taal, duidelijk en helder bij uw klanten overkomt. Zij neemt de zorg over de inhoud van uw vertalingen over, waardoor u zich volledig op uw doel kunt richten!

Vakinhoudelijke specialisaties:

Vertalingen Nederlands-Spaans, Spaans-Nederlands (websites, commercieel, reclame, technisch, medisch, toerisme, culinair, algemeen), Spaanse taal- en conversatieles. Taaltrainingen waar u maar wilt, op de werkvloer, bij u thuis of bij ons. Dankzij een goede samenwerking met professionele native vertalers, kan ik alle teksten naar alle talen voor u verzorgen.

Landenspecialisaties: Spanje en Spaanssprekende landen. Op verzoek andere landen.

Wat ik voor deze klanten heb gedaan kan ik ook voor u doen!:

-**Traffic4U:** Dependable translator, punctual delivery and pro-active attitude. In short, a nice person to work with!

-**Stefan Wilms** teksten en vertalingen: Clear communication, thinking along with you and your client, eager to deliver top quality. In short: a very pleasant agency and translator to cooperate with.

-**Vertaalbureau Lingüística:** Professional service, very cooperative and always meeting the deadlines.

-**STV TRANSLATIONS BV:** service & smooth communication.

-**Bovenkamer Producties BV:** Nice work - and all within the deadline.

-**Heike van Klaveren:** "Blanca is an excellent teacher, who understands to simplify learning with diversified and specifically lessons, so that we pupils have fun and enthusiasm to progress in Spanish language. I personally can warmly recommend Blanca. Top qualities: Expert , Good Value , Creative".

-**Ad en Floor Noz, Hoz de Barbastro:** "In de aanloop van onze emigratie naar Spanje, hebben we twee jaar Spaanse les gehad van Blanca. Nu blijkt dat we een aardige basis hebben om ons verstaanbaar te maken en dat maakt dat de acceptatie ook heel soepel verloopt, en daarmee hoor je er gelijk bij. We moeten nog veel Spaans leren, maar Blanca heeft ons prima op weg geholpen"!!

Wat wij verder nog kwijt willen:

Spaans TOtaal staat garant voor persoonlijke aandacht, betrouwbaarheid, nauwkeurigheid, snelle service en redelijke tarieven.

TaalWijs



Vestigingsplaats: Amsterdam
Website: www.taalwijs.nl
Contactpersoon: Eline Willemsen
Contactgegevens: e-mail: Eline@taalwijs.nl
Telefoon: +31-6 250 87 528

Bedrijfsstructuur:
ZZP-er

Vakinhoudelijke specialisaties:
Tolk Spaans en Spaanse taaltrainingen.

Landenspecialisaties:
Spanje, Zuid-Amerika

Referenties:
Rob van Nes, IBG
Anderen op aanvraag

Wat wij verder nog kwijt willen:
Neem contact met ons op voor een taaltraining op maat en voor professionele vertolkingen bij uw contacten met Spaanstalige klanten.

Top in Export



Vestigingsplaats: Groningen
Website: www.topinexport.com
Contactpersoon: **Petra Benes**
Contactgegevens: e-mail: info@topinexport.com
Telefoon: 06-46336073

Bedrijfsstructuur:

Top in Export verleent bedrijven in binnen- en buitenland ondersteuning bij het (verder) ontwikkelen van de export. Uitstekende talenkennis, internationale werkervaring in de export én in recruitment, en een persoonlijke benadering kenmerken onze aanpak, waar ook ter wereld.

Vakinhoudelijke specialisaties:

Export ontwikkeling, match making, werving & selectie van (interim) exportpersoneel (ook in het buitenland), opzetten van een exportafdeling, organisatie deelname aan beurzen, presentaties / gastcolleges.

Landenspecialisaties:

Top in Export kan u bij elke mogelijke exportbestemming van dienst zijn, maar de Latijns-Amerikaanse groeimarkten zijn onze absolute specialiteit.

Wat wij verder nog kwijt willen:

- Ons netwerk reikt van Chili tot China;
- Binnen Top in Export worden minstens zeven talen gesproken;
- Top in Export kan niet alleen een markt voor u ontwikkelen, maar daar ook het geschikte personeel voor leveren, voor zowel buiten- als binnendienst, marketing of management, vast of interim, overal ter wereld.
- Wij komen graag bij u langs voor een persoonlijke kennismaking!

Vertaalbureau ALPIN



Vestigingsplaats: Rijswijk/ZH
Website: www.duitsevertalingen.nl
Contactpersoon: **Dhr. Thomas Guirten**
Contactgegevens: e-mail: th.guirten@ziggo.nl
Telefoon: 0031-70-3908869

Bedrijfsstructuur:

Vertaalbureau, eenmanszaak

Vertalingen Nederlands-Duits, Duits-Nederlands, Engels-Duits

Vakinhoudelijke specialisaties:

Marketing/ Reklame/Landbouw/Alg. Korrespondentie/Websites/Juridisch (Letselschade)/
Maatschaapij/Cultuur-Kunst/Reisboeken

Landenspecialisaties:

Duitsland/Nederland

Referenties:

Siemens Nederland

Advocatenkantoor Aantjes/Zevenberg

Wat wij verder nog kwijt willen:

Al 25 jaar topkwaliteit!



Vestigingsplaats: Amsterdam
Website: www.vmwtaxand.nl
Contactpersonen: Dr. Paul Bavelaar LL.M. & Till Kressin
Contactgegevens: e-mail: paul.bavelaar@vmwtaxand.nl
till.kressin@vmwtaxand.nl
Telefoon: +31 (0)20 301 66 33

Bedrijfsstructuur:

Eén kantoor, geen grenzen

Van Mens & Wisselink is een vertrouwde naam. Sinds 1991 hebben talloze cliënten gebruikgemaakt van de dienstverlening van VMW. Kenmerkend: persoonlijke aandacht, hoge kwaliteit en een geïntegreerde aanpak. Bij ons werken civiele praktijk, fiscale praktijk en notariaat naast en vooral mét elkaar. Zonder grenzen.

Grenzeloos zijn we ook letterlijk: als onderdeel van het internationale advocatennetwerk Globalaw en van Taxand, mondiaal netwerk van fiscalisten. Vandaar de naam VMW Taxand.

Onze thuisbasis is Amsterdam, ons werkgebied de hele wereld. Zo hebben we een German desk, een Japan desk, een Turkish desk en een USA desk. Maar waar we u ook van dienst zijn, overal is de filosofie van VMW Taxand dezelfde: persoonlijk en grenzeloos.

Vakinhoudelijke specialisaties:

De advocaten, fiscalisten en (kandidaat-)notarissen van VMW Taxand kunnen u nagenoeg op ieder rechtsgebied adviseren en in procedures bijstaan. Voor een overzicht van onze dienstverlening verwijzen wij naar onze website www.vmwtaxand.nl

Landenspecialisaties:

De advocaten, fiscalisten en (kandidaat-)notarissen van VMW Taxand hebben zich niet alleen op een bepaald rechtsgebied gespecialiseerd, maar een groot aantal maakt ook deel uit van één van de landendesks van VMW Taxand. Een advocaat, fiscalist of (kandidaat-)notaris kan slechts deel uitmaken van een landendesk, indien zij de taal van het desbetreffende land beheersen, de cultuur van dat land kennen en minstens in grote lijnen op de hoogte zijn van het rechtsgebied van dat land. Onze German desk, Japan desk, Turkish desk en USA desk helpen u graag verder in respectievelijk Duitsland, Japan, Turkije en de USA. Binnen onze German Desk beschikken Dr. Paul Bavelaar en Till Kressin over een dubbele toelating, m.a.w. zij zijn zowel advocaat in Nederland als Rechtsanwalt in Duitsland.

Referenties:

De cliëntenkring van VMW Taxand bestaat voor meer dan 50% uit buitenlandse ondernemingen met economische belangen in Nederland. Bij onze country desks ligt het percentage beduidend hoger.

Websinkel.nl

Vestigingsplaats: Noordwijk
Website: www.websinkel.nl
Contactpersonen: José P.Q. Oostdam
Contactgegevens: e-mail: info@websinkel.nl
www.websinkel.nl

Websinkel.nl

steeds wisselend, altijd bijzonder

Websinkel.nl staat voor een met zorg geselecteerd assortiment van steeds wisselende en op de natuur en het buitenleven geïnspireerde trendy artikelen voor huis, tuin en keuken. Vele jaren ervaring heeft ons de weg gewezen naar leveranciers die producten leveren, waarmee u zich kunt onderscheiden. Het speuren naar de pareltjes in het internationale aanbod is dan ook onze core business.

Daarnaast ontwikkelen wij, onder de naam Inspiration©, eigen creaties en decoren.

Op Websinkel.nl vindt u standaard 25 items. Geen zorg dus dat u door de bomen het bos niet meer ziet. Iedere twee weken wordt er een nieuw product toegevoegd en zal er dus een ander artikel niet langer leverbaar zijn. Ziet u iets leuks, wacht dan niet met bestellen en voorkom te laat te zijn.

Via Twitter, Facebook, LinkedIn en onze nieuwsbrieven houden wij u op de 1^e en 15^e van iedere maand op de hoogte van de nieuwkomers in de webshop.

Lees ook hoe u als Websinkel.nl friend in aanmerking komt voor hoge kortingen.

www.websinkel.nl

YNNOVATE



Vestigingsplaatsen: Hilversum en Shenzhen (China)
Website: www.ynnovate.com
Contactpersoon: **Prof. Dr. Taco C.R. van Someren**
Contactgegevens: e-mail: tcrvansomeren@ynnovate.com
Telefoon: +31642717307

Bedrijfsstructuur:

Het hoofdkantoor van Ynnovate staat in Hilversum en in Shenzhen is een Chinese vestiging. Vanuit Hilversum wordt met partners onder de naam Ynnovate ook de Europese markt bediend.

Vakinhoudelijke specialisaties:

De dienstverlening en klantoplossingen van Ynnovate richten zich op:

1. Groeistrategie voor private ondernemingen door het creëren van nieuwe businessmodellen
2. Strategische innovatie van publieke organisaties
3. Duurzame ontwikkeling is een specialisatie
4. Business participatie in internationale markten waaronder milieutechnologie, water, energie, auto's en dienstverlening
5. Business development voor Europese bedrijven en overheden in Chinese markt
6. Business development voor Chinese bedrijven en overheden richting EU
7. Training en lezingen

Landenspecialisaties:

- EU en China

Referenties:

- **Privaat:** Philips, KLM, KEMA, KPMG, Grontmij, BMW, Alstom, Techint, ...
- **Publiek:** Europese Commissie, Ministeries, lokale/centrale overheden in EU en China, Waternet, Brandweer Nederland, ...

Wat wij verder nog kwijt willen:

- Ynnovate heeft op het gebied van duurzame ontwikkeling een ongeëvenaard netwerk in China
- Ynnovate heeft unieke ervaring bij de internationalisering van bedrijfsmodellen

Valutakoersen

De onderstaande valutakoersen zijn van 14 juni 2011. De koersen schommelen aanzienlijk. Gebruik uit deze informatie daarom als indicatief.

| | | | | | |
|----------------------------|-------|---------------------|---|------|---|
| Afghanistan | 10 | Afghani (AFN) | = | 0,15 | € |
| Albanië | 100 | Lek (ALL) | = | 0,70 | € |
| Algerije | 100 | Dinar (DZD) | = | 0,96 | € |
| Andorra | | Euro | | | |
| Angola | 100 | Kwanza (AOA) | = | 0,75 | € |
| Argentinië | 1 | Peso (ARS) | = | 0,17 | € |
| Armenië | 100 | Dram (AMD) | = | 0,18 | € |
| Aruba | 1 | Florijn (AWG) | = | 0,39 | € |
| Australië | 1 | Dollar (AUD) | = | 0,74 | € |
| Azerbeidzjan | 1 | Manat (AZN) | = | 0,88 | € |
| Bahama's | 1 | Dollar (BSD) | = | 0,70 | € |
| Bahrein | 1 | Dinar (BHD) | = | 1,83 | € |
| Bangladesh | 100 | Taka (BDT) | = | 0,94 | € |
| Barbados | 1 | Dollar (BBD) | = | 0,35 | € |
| Belarus | 1.000 | Roebel (BYR) | = | 0,14 | € |
| België | | Euro | | | |
| Belize | 1 | Dollar (BZD) | = | 0,40 | € |
| Benin | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 | € |
| Bermuda | 1 | Dollar (BMD) | = | 0,70 | € |
| Bhutan | 100 | Ngultrum (BTN) | = | 1,55 | € |
| Bolivië | 1 | Boliviano (BOB) | = | 0,10 | € |
| Bosnië-Herzegovina | 1 | Mark (BAM) | = | 0,51 | € |
| Botswana | 1 | Pula (BWP) | = | 0,11 | € |
| Brazilië | 1 | Real (BRL) | = | 0,44 | € |
| Brunei | 1 | Dollar (BND) | = | 0,56 | € |
| Bulgarije | 1 | Lev (BGN) | = | 0,51 | € |
| Burkina Faso | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 | € |
| Burundi | 1.000 | Frank (BIF) | = | 0,56 | € |
| Cambodja | 1.000 | Riel (KHR) | = | 0,18 | € |
| Canada | 1 | Dollar | = | 0,71 | € |
| Centraal-Afrikaanse Rep. | 100 | Frank (XAF) | = | 0,22 | € |
| Chili | 100 | Peso (CLP) | = | 0,15 | € |
| China | 1 | Yuan Renminbi (CNY) | = | 0,11 | € |
| Colombia | 1.000 | Peso (COP) | = | 0,39 | € |
| Congo (Democratische Rep.) | 1.000 | Frank (CDF) | = | 0,75 | € |
| Congo (Volksrepubliek) | 100 | Frank (XAF) | = | 0,15 | € |
| Costa Rica | 100 | Colón (CRC) | = | 0,14 | € |
| Cuba | 10 | Peso (CUP) | = | 0,31 | € |
| Cyprus | | Euro | | | |
| Denemarken | 1 | Kroon (DKK) | = | 0,13 | € |
| Djibouti | 100 | Frank (DJF) | = | 0,45 | € |
| Dominicaanse Republiek | 100 | Peso (DOP) | = | 1,83 | € |

| | | | | |
|--------------------|---------|----------------|---|--------|
| Duitsland | | Euro | | |
| Ecuador | 1 | Dollar (USD) | = | 0,79 € |
| Egypte | 1 | Pond (EGP) | = | 0,12 € |
| El Salvador | 1 | Dollar (USD) | = | 0,79 € |
| Equatoriaal-Guinea | 100 | Frank (GQE) | = | 0,15 € |
| Eritrea | 100 | Nakfa (ERN) | = | 5,21 € |
| Estland | 100 | Kroon (EEK) | = | 6,39 € |
| Ethiopië | 100 | Birr (ETB) | = | 4,09 € |
| Fiji | 1 | Dollar (FJD) | = | 0,39 € |
| Filipijnen | 100 | Peso (PHP) | = | 1,60 € |
| Finland | | Euro | | |
| Frankrijk | | Euro | | |
| Gabon | 100 | Frank (XAF) | = | 0,15 € |
| Gambia | 100.000 | Dalasi (GMD) | = | 0,29 € |
| Georgië | 1 | Lari (GEL) | = | 0,42 € |
| Ghana | 1 | Cedi (GHS) | = | 0,46 € |
| Griekenland | | Euro | | |
| Groenland | 1 | Kroon (DKK) | = | 0,13 € |
| Guatemala | 1 | Quetzal (GTQ) | = | 0,09 € |
| Guinea | 1.000 | Frank (GNF) | = | 0,16 € |
| Guinee-Bissau | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 € |
| Guyana | 100 | Dollar (GYD) | = | 0,34 € |
| Haiti | 100 | Gourde (HTG) | = | 1,72 € |
| Honduras | 100 | Lempira (HNL) | = | 3,67 € |
| Hongarije | 100 | Forint (HUF) | = | 0,38 € |
| Ierland | | Euro | | |
| IJsland | 100 | Kroon (ISK) | = | 0,61 € |
| India | 100 | Roepie (INR) | = | 1,54 € |
| Indonesië | 10.000 | Roepia (IDR) | = | 0,81 € |
| Irak | 10.000 | Dinar (IQD) | = | 6,67 € |
| Iran | 10.000 | Rial (IRR) | = | 0,65 € |
| Israël | 1 | Shekel (ILS) | = | 0,20 € |
| Italië | | Euro | | |
| Ivoorkust | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 € |
| Jamaica | 100 | Dollar (JMD) | = | 0,81 € |
| Japan | 100 | Yen (JPY) | = | 0,86 € |
| Jemen | 100 | Rial (YER) | = | 0,47 € |
| Jordanië | 1 | Dinar (JOD) | = | 0,97 € |
| Kameroen | 100 | Frank (XAF) | = | 0,15 € |
| Kazachstan | 100 | Tenge (KZT) | = | 0,48 € |
| Kenia | 100 | Shilling (KES) | = | 0,77 € |
| Kirgizstan | 100 | Som (KGS) | = | 1,51 € |
| Koeweit | 1 | Dinar (KWD) | = | 2,52 € |
| Kroatië | 1 | Kuna (HRK) | = | 0,14 € |
| Laos | 1.000 | Kip (LAK) | = | 0,10 € |
| Lesotho | 1 | Loti (LSL) | = | 0,10 € |
| Letland | 1 | Lats (LVL) | = | 1,41 € |
| Libanon | 1.000 | Pond (LBP) | = | 0,52 € |
| Liberia | 1.000 | Dollar (LRD) | = | 9,60 € |
| Libië | 1 | Dinar (LYD) | = | 0,57 € |

| | | | | |
|----------------------|-------|---------------|---|--------|
| Liechtenstein | | Euro | | |
| Litouwen | 1 | Litas (LTL) | = | 0,29 € |
| Luxemburg | | Euro | | |
| Macedonië | 100 | Denar (MKD) | = | 1,62 € |
| Madagaskar | 100 | Ariari (MGA) | = | 0,04 € |
| Malawi | 100 | Kwacha (MWK) | = | 0,46 € |
| Maleisië | 1 | Ringgit (MYR) | = | 0,23 € |
| Mali | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 € |
| Malta | | Euro | | |
| Marokko | 100 | Dirham (MAD) | = | 8,83 € |
| Mauritanië | 100 | Roepie (MUR) | = | 2,52 € |
| Mexico | 100 | Peso (MXN) | = | 5,85 € |
| Moldavië | 100 | Leu (MDL) | = | 5,96 € |
| Monaco | | Euro | | |
| Mongolië | 1.000 | Tugrik (MNT) | = | 0,56 € |
| Montenegro | | Euro | | |
| Mozambique | 100 | Metical (MZM) | = | 2,43 € |
| Myanmar | 1 | Kyat (MMK) | = | 0,15 € |
| Namibië | 1 | Dollar (NAD) | = | 0,10 € |
| Nederlandse Antillen | 1 | Gulden (ANG) | = | 0,39 € |
| Nepal | 100 | Roepie (NPR) | = | 0,97 € |
| Nicaragua | 100 | Córdoba (NIO) | = | 3,10 € |
| Nieuw-Zeeland | 1 | Dollar (NZD) | = | 0,57 € |
| Niger | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 € |
| Nigeria | 100 | Naira (NGN) | = | 0,52 € |
| Noord-Korea | 100 | Won (KPW) | = | 0,09 € |
| Noorwegen | 1 | Kroon (NOK) | = | 0,13 € |
| Oekraïne | 1 | Grivna (UAH) | = | 0,09 € |
| Oezbekistan | 1.000 | Som (UZS) | = | 0,41 € |
| Oman | 1 | Rial (OMR) | = | 1,79 € |
| Oostenrijk | | Euro | | |
| Pakistan | 100 | Roepie (PKR) | = | 0,81 € |
| Panama | 1 | Balboa (PAB) | = | 0,70 € |
| Papoea-Nieuw-Guinea | 1 | Kina (PGK) | = | 0,30 € |
| Paraguay | 1.000 | Guarani (PYG) | = | 0,17 € |
| Peru | 1 | Sol (PEN) | = | 0,25 € |
| Polen | 1 | Zloty (PLN) | = | 0,25 € |
| Portugal | | Euro | | |
| Puerto Rico | 1 | Dollar (USD) | = | 0,79 € |
| Qatar | 1 | Riyal (QAR) | = | 0,19 € |
| Roemenië | 1 | Leu (RON) | = | 0,24 € |
| Rusland | 100 | Roebel (RUB) | = | 2,48 € |
| Rwanda | 100 | Frank (RWF) | = | 0,12 € |
| Saudi-Arabië | 1 | Riyal (SAR) | = | 0,18 € |
| Senegal | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 € |
| Servië | 100 | Dinar (RSD) | = | 0,99 € |
| Sierra Leone | 100 | Leone (SLL) | = | 0,02 € |
| Singapore | 1 | Dollar (SGD) | = | 0,56 € |
| Slovenië | | Euro | | |
| Slowakije | | Euro | | |

| | | | | | |
|------------------------------|--------|----------------|---|------|---|
| Soedan | 100 | Dinar (SDD) | = | 0,35 | € |
| Somalië | 1.000 | Shilling (SOS) | = | 0,51 | € |
| Spanje | | Euro | | | |
| Sri Lanka | 100 | Roepie (LKR) | = | 0,63 | € |
| Suriname | 1 | Dollar (SRD) | = | 0,21 | € |
| Syrië | 100 | Pond (SYP) | = | 1,46 | € |
| Tadzjikistan | 1 | Somoni (TJS) | = | 0,18 | € |
| Taiwan | 100 | Dollar (TWD) | = | 2,40 | € |
| Tanzania | 1.000 | Shilling (TZS) | = | 0,44 | € |
| Thailand | 100 | Bath (THB) | = | 2,27 | € |
| Togo | 100 | Frank (XOF) | = | 0,15 | € |
| Trinidad en Tobago | 1 | Dollar (TTD) | = | 0,12 | € |
| Tsjaad | 1 | Frank (XAF) | = | 0,15 | € |
| Tsjechië | 100 | Kroon (CZK) | = | 4,14 | € |
| Tunesië | 1 | Dinar (TND) | = | 0,51 | € |
| Turkije | 1 | Lira (TRY) | = | 0,44 | € |
| Turkmenistan | 10.000 | Manat (TMT) | = | 0,55 | € |
| Uganda | 1.000 | Shilling (UGX) | = | 0,36 | € |
| Uruguay | 100 | Peso (UYU) | = | 3,74 | € |
| Venezuela | 1 | Bolivar (VEB) | = | 0,16 | € |
| Verenigd Koninkrijk | 1 | Pond (GBP) | = | 1,13 | € |
| Verenigde Arabische Emiraten | 1 | Dirham (AED) | = | 0,21 | € |
| Verenigde Staten van Amerika | 1 | Dollar (USD) | = | 0,69 | € |
| Vietnam | 10.000 | Dong (VND) | = | 0,34 | € |
| Zambia | 1.000 | Kwacha (ZMK) | = | 0,21 | € |
| Zimbabwe | 100 | Dollar (ZWD) | = | 0,19 | € |
| Zuid-Afrika | 1 | Rand (ZAR) | = | 0,10 | € |
| Zuid-Korea | 1.000 | Won (KRW) | = | 0,64 | € |
| Zweden | 1 | Kroon (SEK) | = | 0,11 | € |
| Zwitserland | 1 | Frank (CHF) | = | 0,82 | € |

Hoeveel keer groter of kleiner dan Nederland

(oppervlakte, aantal inwoners, het totaal bruto binnenlands product en het bruto binnenlands product per hoofd van de bevolking in verhouding tot Nederland)

| | Oppervlakte | Inwoners | GDP in Euro | GDP per capita |
|----------------------------|-------------|----------|-------------|----------------|
| Afghanistan | 15,7 | 1,70 | 0,04 | 0,02 |
| Albanië | 0,7 | 0,22 | 0,03 | 0,16 |
| Algerije | 57,3 | 2,04 | 0,37 | 0,18 |
| Andorra | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 1,15 |
| Angola | 30,0 | 0,77 | 0,17 | 0,23 |
| Argentinië | 66,9 | 2,45 | 0,85 | 0,35 |
| Armenië | 0,7 | 0,18 | 0,02 | 0,15 |
| Aruba | 0,004 | 0,01 | 0,003 | 0,56 |
| Australië | 186,3 | 1,27 | 1,26 | 0,99 |
| Azerbeidzjan | 2,1 | 0,49 | 0,13 | 0,27 |
| Bahama's | 0,3 | 0,02 | 0,01 | 0,76 |
| Bahrein | 0,02 | 0,04 | 0,04 | 0,98 |
| Bangladesh | 3,5 | 9,34 | 0,37 | 0,04 |
| Barbados | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,47 |
| Belarus | 5,0 | 0,58 | 0,18 | 0,30 |
| België | 0,7 | 0,62 | 0,57 | 0,93 |
| Belize | 0,6 | 0,02 | 0,00 | 0,21 |
| Benin | 2,7 | 0,53 | 0,02 | 0,04 |
| Bermuda | 0,001 | 0,004 | 0,01 | 1,78 |
| Bhutan | 0,9 | 0,04 | 0,01 | 0,14 |
| Bolivië | 26,4 | 0,58 | 0,07 | 0,12 |
| Bosnië-Herzegovina | 1,2 | 0,28 | 0,04 | 0,16 |
| Botswana | 14,0 | 0,12 | 0,04 | 0,33 |
| Brazilië | 205,0 | 11,89 | 3,09 | 0,26 |
| Brunei | 0,1 | 0,02 | 0,03 | 1,28 |
| Bulgarije | 2,7 | 0,43 | 0,14 | 0,32 |
| Burkina Faso | 6,6 | 0,94 | 0,03 | 0,03 |
| Burundi | 0,7 | 0,57 | 0,00 | 0,01 |
| Cambodja | 4,4 | 0,87 | 0,04 | 0,05 |
| Canada | 240,3 | 2,00 | 1,96 | 0,98 |
| Centraal-Afrikaanse Rep. | 15,0 | 0,27 | 0,01 | 0,02 |
| Chili | 18,2 | 0,99 | 0,37 | 0,38 |
| China | 231,0 | 80,08 | 13,42 | 0,17 |
| Colombia | 27,4 | 2,61 | 0,61 | 0,23 |
| Congo (Democratische Rep.) | 56,4 | 4,11 | 0,03 | 0,01 |
| Congo (Volksrepubliek) | 8,2 | 0,24 | 0,03 | 0,10 |
| Costa Rica | 1,2 | 0,25 | 0,07 | 0,28 |
| Cuba | 2,7 | 0,69 | 0,17 | 0,25 |
| Cyprus | 0,2 | 0,06 | 0,04 | 0,54 |
| Denemarken | 1,0 | 0,33 | 0,30 | 0,92 |
| Djibouti | 0,6 | 0,03 | 0,003 | 0,07 |
| Dominicaanse Republiek | 1,2 | 0,58 | 0,12 | 0,21 |
| Duitsland | 8,6 | 4,93 | 4,29 | 0,87 |

| | Oppervlakte | Inwoners | GDP in Euro | GDP per capita |
|--------------------|-------------|----------|-------------|----------------|
| Egypte | 24,1 | 4,97 | 0,72 | 0,15 |
| El Salvador | 0,5 | 0,43 | 0,07 | 0,18 |
| Equatoriaal-Guinea | 0,7 | 0,04 | 0,04 | 0,93 |
| Eritrea | 2,8 | 0,34 | 0,01 | 0,02 |
| Estland | 1,1 | 0,08 | 0,04 | 0,48 |
| Ethiopië | 26,6 | 5,10 | 0,12 | 0,02 |
| Fiji | 0,4 | 0,06 | 0,01 | 0,10 |
| Filipijnen | 7,2 | 5,86 | 0,50 | 0,08 |
| Finland | 8,1 | 0,31 | 0,28 | 0,89 |
| Frankrijk | 15,5 | 3,83 | 3,22 | 0,84 |
| Gabon | 6,4 | 0,09 | 0,03 | 0,35 |
| Gambia | 0,3 | 0,11 | 0,004 | 0,04 |
| Georgië | 1,7 | 0,28 | 0,03 | 0,11 |
| Ghana | 5,7 | 1,43 | 0,06 | 0,04 |
| Griekenland | 3,2 | 0,05 | 0,52 | 0,82 |
| Groenland | 52,1 | 0,47 | 0,003 | 0,90 |
| Guatemala | 2,6 | 0,79 | 0,11 | 0,13 |
| Guinea | 5,9 | 0,60 | 0,02 | 0,03 |
| Guinee-Bissau | 0,9 | 0,09 | 0,001 | 0,02 |
| Guyana | 5,2 | 0,05 | 0,004 | 0,10 |
| Haïti | 0,7 | 0,54 | 0,02 | 0,03 |
| Honduras | 2,7 | 0,47 | 0,05 | 0,11 |
| Hongarije | 2,2 | 0,59 | 0,28 | 0,47 |
| Ierland | 1,7 | 0,25 | 0,27 | 1,08 |
| IJsland | 2,5 | 0,02 | 0,02 | 1,01 |
| India | 79,1 | 69,21 | 5,44 | 0,08 |
| Indonesië | 45,8 | 14,37 | 1,48 | 0,10 |
| Irak | 10,6 | 0,37 | 0,17 | 0,09 |
| Iran | 39,7 | 3,97 | 1,34 | 0,33 |
| Israël | 0,5 | 0,43 | 0,32 | 0,72 |
| Italië | 7,3 | 3,48 | 2,69 | 0,77 |
| Ivoorkust | 7,8 | 1,23 | 0,05 | 0,04 |
| Jamaica | 0,3 | 0,17 | 0,04 | 0,21 |
| Japan | 9,1 | 7,60 | 6,32 | 0,83 |
| Jemen | 12,7 | 1,43 | 0,09 | 0,06 |
| Jordanië | 2,2 | 0,38 | 0,05 | 0,14 |
| Kameroen | 11,4 | 1,13 | 0,07 | 0,06 |
| Kazachstan | 65,6 | 0,92 | 0,28 | 0,30 |
| Kenia | 14,0 | 2,33 | 0,10 | 0,04 |
| Kirgizstan | 4,8 | 0,32 | 0,02 | 0,05 |
| Koeweit | 0,4 | 0,16 | 0,22 | 1,38 |
| Kroatië | 1,4 | 0,27 | 0,12 | 0,45 |
| Laos | 5,7 | 0,41 | 0,02 | 0,05 |
| Lesotho | 0,7 | 0,13 | 0,005 | 0,04 |
| Letland | 1,6 | 0,13 | 0,05 | 0,37 |
| Libanon | 0,3 | 0,24 | 0,08 | 0,33 |
| Liberia | 2,7 | 0,21 | 0,002 | 0,01 |
| Libië | 42,4 | 0,38 | 0,15 | 0,39 |

| | Oppervlakte | Inwoners | GDP in Euro | GDP per capita |
|----------------------|-------------|----------|-------------|----------------|
| Litouwen | 1,6 | 0,21 | 0,08 | 0,39 |
| Luxemburg | 0,1 | 0,03 | 0,06 | 1,99 |
| Macedonië | 0,6 | 0,12 | 0,03 | 0,23 |
| Madagaskar | 14,1 | 1,24 | 0,03 | 0,03 |
| Malawi | 2,9 | 0,90 | 0,02 | 0,02 |
| Maleisië | 7,9 | 1,54 | 0,58 | 0,38 |
| Mali | 29,9 | 0,80 | 0,02 | 0,03 |
| Malta | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,61 |
| Marokko | 10,7 | 2,09 | 0,22 | 0,12 |
| Mauritanië | 24,8 | 0,19 | 0,01 | 0,05 |
| Mexico | 47,3 | 6,65 | 2,26 | 0,34 |
| Moldavië | 0,8 | 0,26 | 0,02 | 0,06 |
| Monaco | 0,00005 | 0,002 | 0,001 | 0,77 |
| Mongolië | 37,7 | 0,18 | 0,01 | 0,08 |
| Montenegro | 0,3 | 0,04 | 0,01 | 0,25 |
| Mozambique | 19,2 | 1,30 | 0,03 | 0,02 |
| Myanmar | 16,3 | 2,88 | 0,09 | 0,03 |
| Namibië | 19,8 | 0,13 | 0,02 | 0,16 |
| Nederlandse Antillen | 0,02 | 0,01 | 0,004 | 0,41 |
| Nepal | 3,5 | 1,71 | 0,05 | 0,03 |
| Nicaragua | 3,1 | 0,35 | 0,03 | 0,07 |
| Nieuw-Zeeland | 6,4 | 0,25 | 0,18 | 0,70 |
| Niger | 30,5 | 0,92 | 0,02 | 0,02 |
| Nigeria | 22,2 | 8,93 | 0,55 | 0,06 |
| Noord-Korea | 2,9 | 1,36 | 0,06 | 0,05 |
| Noorwegen | 7,8 | 0,28 | 0,42 | 1,49 |
| Oekraïne | 14,5 | 2,73 | 0,45 | 0,16 |
| Oezbekistan | 10,8 | 1,65 | 0,12 | 0,07 |
| Oman | 7,5 | 0,20 | 0,11 | 0,61 |
| Oostenrijk | 2,0 | 0,49 | 0,49 | 1,01 |
| Pakistan | 19,2 | 10,44 | 0,69 | 0,07 |
| Panama | 1,8 | 0,20 | 0,06 | 0,30 |
| Papoea-Nieuw-Guinea | 11,1 | 0,36 | 0,02 | 0,06 |
| Paraguay | 9,8 | 0,42 | 0,04 | 0,10 |
| Peru | 30,9 | 1,77 | 0,39 | 0,22 |
| Polen | 7,5 | 2,30 | 1,05 | 0,46 |
| Portugal | 2,2 | 0,64 | 0,36 | 0,56 |
| Puerto Rico | 0,3 | 0,24 | 0,10 | 0,44 |
| Qatar | 0,3 | 0,05 | 0,15 | 3,10 |
| Roemenië | 5,7 | 1,33 | 0,39 | 0,29 |
| Rusland | 411,6 | 8,38 | 3,23 | 0,39 |
| Rwanda | 0,6 | 0,64 | 0,02 | 0,02 |
| Saudi-Arabië | 51,7 | 1,72 | 0,89 | 0,52 |
| Senegal | 4,7 | 0,82 | 0,03 | 0,04 |
| Servië | 1,9 | 0,44 | 0,12 | 0,27 |
| Sierra Leone | 1,7 | 0,31 | 0,01 | 0,02 |
| Singapore | 0,02 | 0,28 | 0,36 | 1,28 |
| Slovenië | 0,5 | 0,12 | 0,09 | 0,71 |

| | Oppervlakte | Inwoners | GDP in Euro | GDP per capita |
|------------------------------|-------------|----------|-------------|----------------|
| Soedan | 60,3 | 2,46 | 0,14 | 0,06 |
| Somalië | 15,3 | 0,59 | 0,01 | 0,02 |
| Spanje | 12,2 | 2,42 | 2,09 | 0,86 |
| Sri Lanka | 1,6 | 1,28 | 0,15 | 0,11 |
| Suriname | 3,9 | 0,03 | 0,01 | 0,23 |
| Syrië | 4,5 | 1,30 | 0,15 | 0,12 |
| Tadzjikistan | 3,4 | 0,44 | 0,02 | 0,05 |
| Taiwan | 0,9 | 1,37 | 1,10 | 0,76 |
| Tanzania | 22,8 | 2,46 | 0,09 | 0,04 |
| Thailand | 12,4 | 3,95 | 0,82 | 0,21 |
| Togo | 1,4 | 0,36 | 0,01 | 0,02 |
| Trinidad en Tobago | 0,1 | 0,07 | 0,04 | 0,59 |
| Tsjaad | 30,9 | 0,62 | 0,02 | 0,04 |
| Tsjechië | 1,9 | 0,61 | 0,39 | 0,64 |
| Tunesië | 3,9 | 0,63 | 0,13 | 0,20 |
| Turkije | 18,9 | 4,59 | 1,32 | 0,29 |
| Turkmenistan | 11,7 | 0,29 | 0,05 | 0,18 |
| Uganda | 5,8 | 1,94 | 0,07 | 0,03 |
| Uruguay | 4,2 | 0,21 | 0,07 | 0,32 |
| Venezuela | 22,0 | 1,60 | 0,53 | 0,33 |
| Verenigd Koninkrijk | 5,9 | 3,66 | 3,28 | 0,90 |
| Verenigde Arabische Emiraten | 2,0 | 0,29 | 0,31 | 1,07 |
| Verenigde Staten van Amerika | 236,5 | 18,38 | 21,77 | 1,18 |
| Vietnam | 8,0 | 5,30 | 0,39 | 0,07 |
| Zambia | 18,1 | 0,71 | 0,03 | 0,04 |
| Zimbabwe | 9,4 | 0,68 | 0,001 | 0,003 |
| Zuid-Afrika | 29,3 | 2,93 | 0,76 | 0,26 |
| Zuid-Korea | 2,4 | 2,90 | 2,07 | 0,71 |
| Zweden | 10,8 | 0,54 | 0,51 | 0,94 |
| Zwitserland | 1,0 | 0,45 | 0,48 | 1,06 |

Werkeloosheid en inflatie

Diverse bronnen 2009 of laatst bekende informatie

| | Werkeloosheid | Inflatie |
|----------------------------|---------------|----------|
| Afghanistan | 35,0% | 30,5% |
| Albanië | 12,0% | 2,1% |
| Algerije | 12,4% | 4,1% |
| Andorra | 7,0% | 2,3% |
| Angola | n.a. | 13,1% |
| Argentinië | 9,6% | 7,7% |
| Armenië | 7,1% | 4,2% |
| Aruba | 6,9% | 3,4% |
| Australië | 5,7% | 1,9% |
| Azerbeidzjan | 6,0% | 1,5% |
| Bahama's | 7,6% | 2,4% |
| Bahrein | 15,0% | 3,0% |
| Bangladesh | 2,5% | 5,1% |
| Barbados | 10,7% | 5,5% |
| Belarus | 1,0% | 10,0% |
| België | 8,3% | 0,0% |
| Belize | 8,1% | 0,3% |
| Benin | n.a. | 4,0% |
| Bermuda | 2,1% | 2,8% |
| Bhutan | 4,0% | 8,0% |
| Bolivië | 8,5% | 4,3% |
| Bosnië-Herzegovina | 40,0% | 0,6% |
| Botswana | 7,5% | 7,3% |
| Brazilië | 7,4% | 4,2% |
| Brunei | 3,7% | 2,7% |
| Bulgarije | 9,1% | 1,6% |
| Burkina Faso | 77,0% | 3,7% |
| Burundi | n.a. | 14,1% |
| Cambodja | 3,5% | 7,5% |
| Canada | 8,5% | 0,2% |
| Centraal-Afrikaanse Rep. | 8,0% | 0,9% |
| Chili | 10,0% | 1,7% |
| China | 4,3% | -0,8% |
| Colombia | 12,0% | 2,0% |
| Congo (Democratische Rep.) | n.a. | 16,7% |
| Congo (Volksrepubliek) | n.a. | 4,0% |
| Costa Rica | 6,4% | 8,3% |
| Cuba | 1,6% | 4,3% |
| Cyprus | 4,8% | 0,9% |
| Denemarken | 4,3% | 1,3% |
| Djibouti | 59,0% | 5,0% |
| Dominicaanse Republiek | 15,1% | 1,4% |
| Duitsland | 8,2% | 0,0% |
| Ecuador | 7,9% | 4,3% |
| Egypte | 9,7% | 10,1% |

| | Werkeloosheid | Inflatie |
|--------------------|---------------|----------|
| Equatoriaal-Guinea | 30,0% | 4,5% |
| Eritrea | n.a. | 15,5% |
| Estland | 14,3% | -0,4% |
| Ethiopië | n.a. | 11,0% |
| Fiji | 7,6% | 4,8% |
| Filipijnen | 7,5% | 3,2% |
| Finland | 8,5% | 0,0% |
| Frankrijk | 9,7% | 0,1% |
| Gabon | 21,0% | 3,0% |
| Gambia | n.a. | 6,0% |
| Georgië | 16,4% | 1,5% |
| Ghana | 11,0% | 19,6% |
| Griekenland | 9,0% | 1,2% |
| Groenland | 6,8% | 9,4% |
| Guatemala | 3,2% | 2,2% |
| Guinea | n.a. | 9,0% |
| Guinee-Bissau | n.a. | 3,8% |
| Guyana | 11,0% | 5,2% |
| Haïti | n.a. | 0,4% |
| Honduras | 6,0% | 5,9% |
| Hongarije | 10,8% | 2,0% |
| Ierland | 12,0% | -1,7% |
| IJsland | 8,2% | 12,0% |
| India | 10,7% | 10,7% |
| Indonesië | 7,7% | 5,0% |
| Irak | 15,2% | 6,8% |
| Iran | 11,8% | 16,8% |
| Israël | 7,4% | 3,9% |
| Italië | 7,5% | 0,6% |
| Ivoorkust | n.a. | 2,0% |
| Jamaica | 14,5% | 8,6% |
| Japan | 5,6% | -1,3% |
| Jemen | 35,0% | 3,6% |
| Jordanië | 13,5% | 1,7% |
| Kameroen | 30,0% | 2,5% |
| Kazachstan | 6,3% | 7,3% |
| Kenia | 40,0% | 20,5% |
| Kirgizstan | 18,0% | 7,9% |
| Koeweit | 2,2% | 9,9% |
| Kroatië | 16,1% | 2,4% |
| Laos | 2,5% | 0,0% |
| Lesotho | 45,0% | 8,5% |
| Letland | 16,6% | 3,3% |
| Libanon | 9,2% | 3,4% |
| Liberia | n.a. | 11,2% |
| Libië | 30,0% | 2,0% |
| Liechtenstein | 1,5% | 0,5% |
| Litouwen | 13,7% | 4,2% |

| | Werkeloosheid | Inflatie |
|----------------------|---------------|----------|
| Macedonië | 31,7% | -0,8% |
| Madagaskar | n.a. | 8,0% |
| Malawi | n.a. | 8,5% |
| Maleisië | 5,0% | 0,4% |
| Mali | 30,0% | 2,5% |
| Malta | 6,9% | 1,8% |
| Marokko | 9,9% | 2,0% |
| Mauritanië | 30,0% | 7,3% |
| Mexico | 5,6% | 3,6% |
| Moldavië | 2,6% | 0,0% |
| Monaco | 0,0% | 1,9% |
| Mongolië | 2,8% | 4,2% |
| Montenegro | 14,7% | 3,4% |
| Mozambique | 21,0% | 3,5% |
| Myanmar | 4,9% | 7,7% |
| Namibië | 5,0% | 8,8% |
| Nederlandse Antillen | 15,5% | 2,1% |
| Nepal | 46,0% | 13,2% |
| Nicaragua | 5,9% | 4,3% |
| Nieuw-Zeeland | 7,3% | 1,8% |
| Niger | n.a. | 0,1% |
| Nigeria | 4,9% | 11,5% |
| Noord-Korea | n.a. | n.a. |
| Noorwegen | 3,2% | 2,3% |
| Oekraïne | 4,8% | 12,3% |
| Oezbekistan | 1,1% | 8,6% |
| Oman | 15,0% | 5,3% |
| Oostenrijk | 4,7% | 0,4% |
| Pakistan | 15,2% | 14,2% |
| Panama | 7,1% | 2,3% |
| Papoea-Nieuw-Guinea | 1,8% | 6,5% |
| Paraguay | 7,9% | 1,9% |
| Peru | 9,0% | 1,2% |
| Polen | 8,9% | 3,4% |
| Portugal | 9,2% | -0,9% |
| Puerto Rico | 12,0% | 6,5% |
| Qatar | 0,5% | -3,9% |
| Roemenië | 7,6% | 5,0% |
| Rusland | 8,9% | 11,9% |
| Rwanda | n.a. | 14,2% |
| Saudi-Arabië | 11,6% | 5,0% |
| Senegal | 48,0% | 0,8% |
| Servië | 16,6% | 6,6% |
| Sierra Leone | n.a. | 11,7% |
| Singapore | 3,0% | 0,2% |
| Slovenië | 9,4% | 0,8% |
| Slowakije | 12,1% | 1,6% |
| Soedan | 18,7% | 12,3% |

| | Werkeloosheid | Inflatie |
|------------------------------|---------------|----------|
| Spanje | 18,1% | -0,8% |
| Sri Lanka | 5,9% | 3,4% |
| Suriname | 9,5% | 6,4% |
| Syrië | 9,2% | 3,8% |
| Tadzjikistan | 2,2% | 6,4% |
| Taiwan | 5,9% | -0,9% |
| Tanzania | n.a. | 11,6% |
| Thailand | 1,6% | -0,9% |
| Togo | n.a. | 3,3% |
| Trinidad en Tobago | 7,5% | 7,6% |
| Tsjaad | n.a. | 6,0% |
| Tsjechië | 9,3% | 1,1% |
| Tunesië | 14,7% | 3,7% |
| Turkije | 14,5% | 6,5% |
| Turkmenistan | 60,0% | 15,0% |
| Uganda | n.a. | 12,6% |
| Uruguay | 7,9% | 7,3% |
| Venezuela | 10,9% | 21,7% |
| Verenigd Koninkrijk | 8,0% | 2,1% |
| Verenigde Arabische Emiraten | 2,4% | 1,5% |
| Verenigde Staten van Amerika | 9,3% | -0,7% |
| Vietnam | 2,9% | 6,9% |
| Zambia | 50,0% | 13,5% |
| Zimbabwe | 95,0% | 5,1% |
| Zuid-Afrika | 24,0% | 7,2% |
| Zuid-Korea | 4,1% | 2,8% |
| Zweden | 9,3% | -0,5% |
| Zwitserland | 4,4% | 0,1% |