

Eigen Bedrijf



Magazine voor ondernemers in
Noord-Nederland

Aanbestedingen
Kleine ondernemers
maken weinig kans

Wet- & regelgeving
Opeens staat de
fiscus op de stoep

Doorstarten
“Ik werd als een
crimineel behandeld”

nr.4 2010



Henk Nauta van Score uit Tolbert richt zich op de export

“Op de buitenlandse markt kunnen we nog groeien”

Henk Nauta van Score zet fors in op export

“Andere landen lopen vaak achter, dat biedt kansen”

Laboratoriumstoelen, bloedprikstoelen of kapperskrukken. Score ontwikkelt ergonomische bedrijfsstoelen. In 1997 heeft Henk Nauta het bedrijf overgenomen. “We hebben het maximale op de binnenlandse markt gehaald. Daarom richten we ons nu op de export.”

■ tekst Annigje Udinga ■ fotografie Ton Zonneveld

Henk Nauta is trots op zijn bedrijf, waar inmiddels 45 mensen werkzaam zijn. “In 1976 is ons bedrijf begonnen met het produceren van stalen krukjes voor de industrie. Door de Arbowetgeving in Nederland is daar een mooie business uit ontstaan. We zijn een nichespeler en bieden oplossingen voor problemen in de werksituatie”, legt hij uit. In 2002 heeft Score zijn marketinginspanningen verlegd naar de exportmarkt. De export is gegroeid van vijf procent, vijf jaar geleden, naar dertig procent het afgelopen jaar. Nauta: “In andere landen loopt men echt achter en dat biedt kansen. In Engeland is bijvoorbeeld nog heel lang met niet-verstelbare stoelen gewerkt, terwijl we hier allang met gasveertjes bezig waren. Die vroege arbobewustwording in Nederland, hebben we goed kunnen gebruiken.”

De export is de laatste vijf jaar dus fors gegroeid. Een knap resultaat in een moeilijke tijd. Maar daar is dan ook hard aan gewerkt volgens Nauta: “Natuurlijk hebben we een speciale exportvertegenwoordiger die Europa afreist, maar we doen ook andere dingen. Zo staan we elke twee jaar op de internationale beurs ORGATEC in Duitsland. Zo’n beurs is heel belangrijk om je producten te tonen en dealers in Europa te vinden. Wij werken met verticale markten en zoeken daar dan dealers bij, zoals tandartsen, kappers, ziekenhuizen of fysiotherapeuten. We werken niet wereldwijd, want daar zijn de kosten veel te hoog voor.”

Verdiepen in andere culturen

Een andere goede manier om via export uit te gaan breiden, is volgens Nauta het deelnemen aan exportreizen van de KvK. “Zij zijn vaak in staat om kwalitatief goede adressen te vinden die je echt een stap voorwaarts helpen. Ik ben mee geweest met verschillende exportreizen en heb daar enkele tientallen goede relaties en dealers aan overgehouden. Die reizen kosten relatief weinig, maar leveren ontzettend veel op.” In een vorig leven verkocht Nauta surfplanken in Japan. Hij leerde daar al dat het belangrijk is je in de andere cultuur te verdiepen. Nauta: “Vind uit hoe mensen denken, wat ze belangrijk vinden. In Japan werkt men heel strikt. »

Ook richten op export? Zo doe je dat volgens Henk Nauta

- Richt je pijlen op één land tegelijk.
- Maak een plan en maak daarvoor budget vrij.
- Verdiep je in de cultuur van het land.
- Ga netwerken, bouw relaties op.
- Steek tijd en geld in het verbeteren van je bedrijfsvoering.



Henk Nauta

“Beurzen zijn belangrijk om
je **producten te tonen** en
dealers in Europa te vinden”



Henk Nauta heeft diverse subsidie-regelingen aan kunnen spreken.



“Exportreizen kosten relatief weinig, maar leveren veel op”

Het is bijvoorbeeld heel belangrijk dat je daar precies je afspraak nakomt, anders lig je er meteen uit. In België is de sfeer juist veel relaxter.”

Echte netwerker

Nauta is al twaalf jaar lid van de exportclub van het Noorden. “Ik ben een echte netwerker”, lacht de ondernemer. “Als je thuis blijft zitten, weet je zeker dat er niets gebeurt.” Nauta meent dat de KvK zijn bedrijf ook zeker verder heeft geholpen. Hij heeft diverse subsidieregelingen aan kunnen spreken. Zo kreeg hij via Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) geld om aan productontwikkeling en innovatie te doen; was er een potje om beurskosten voor de helft vergoed te krijgen; kreeg hij van Syntens advies over bedrijfsoptimalisatie en planmatig werken en was er zelfs subsidie om brochures in andere talen te vertalen.

De groei van de export moest natuurlijk ook in de dagelijkse bedrijfsvoering verwerkt worden. Nauta besloot sterk in te zetten op het verbeteren van de automatisering. “We hebben een extern adviesbureau ingeschakeld om een onderzoek te doen naar de performance en efficiency in ons bedrijf. Zelf ben je vaak bedrijfsblind en ik kan wel zeggen dat de kosten zich heel snel terugverdienen. Met de uitkomsten van het onderzoek hebben we

de productiestraat anders ingericht, waardoor we nu met dezelfde mensen anderhalf keer zoveel kunnen produceren. We zijn momenteel bezig met het bouwen van een computersysteem met website, waar onze klanten zelf hun order kunnen invoeren en volgen. Op deze manier kunnen we snel en foutloos werken.” ■

Meer informatie over Score:

www.zitten.nl of www.ziekenhuisstoelen.nl

KvK-info

Internationaal zakendoen

De subsidieregeling Prepare2Start ondersteunt midden- en kleinbedrijven die over weinig of geen internationale ervaring beschikken bij het betreden van nieuwe buitenlandse markten. Kijk voor meer informatie op www.verdermetondernemen.nl. De KvK organiseert regelmatig handelsmissies, seminars en spreekuren over zakendoen over de grens. Kijk voor meer informatie over regelgeving en procedures, contacten leggen en alles wat er bij internationale handel komt kijken op www.kvk.nl/internationalehandel of bel met KvK Noord: 088 585 10 00.