

## Vergunningen Rusland tijdig verlengen

Per 1 augustus 2015 worden de maatregelen tegen de Russische Federatie tenminste verlengd tot eind januari 2016. De sancties tegen de Krim zijn eerder al met een jaar verlengd (tot en met 23 juni 2016). Heeft u een vergunning om toch te mogen exporteren en lopen de vergunde activiteiten ook na de geldigheidsduur door? Let dan op dat u ruim voor het verlopen van de vergunning een verlenging aanvraagt bij de Centrale Dienst voor In- en Uitvoer. ■

 **Meer informatie:**  
<http://ow.ly/Pwcrn>

## App NL Exporteert verder verbeterd

De gratis app NL Exporteert is onlangs vernieuwd en helpt bedrijven nog beter om zich te oriënteren op exportmogelijkheden. Gebruikers kunnen nu ook landen bewaren als favoriet en nuttige statistieken met elkaar vergelijken. Per land zijn exportkansen en marktrapporten in te zien. Daarnaast zijn contactgegevens van diplomatieke posten en tips in de exportwijzer eenvoudig op te zoeken en te bekijken. ■



## Nieuw aangiftesysteem voor uitvoer

Eind 2015 vervangt AGS3 (AanGifteSysteem) het huidige aangiftesysteem Sagitta Uitvoer (DSU). Zodra AGS3 klaar is voor gebruik, kunnen bedrijven uitvoeraangiften doen in dit nieuwe geautomatiseerde aangiftesysteem. De specificaties zijn al bekend en Beurtvaartadres is volop bezig de douaneoplossing CustomsController voor te bereiden op AGS3. ■

 **Meer lezen:** <http://ow.ly/PwcXd>

Deze rubriek is verzorgd door Fenedex. NRK en Fenedex werken samen om lidbedrijven te ondersteunen bij hun exportactiviteiten.

## Refitech opent vestiging in Verre Oosten



# “Zakendoen in China kun je niet alleen”

**In 2013 heeft Refitech een eigen vestiging geopend in de Chinese havenstad Ningbo. Het was een logische stap nadat een eerder partnership met een Chinees bedrijf niet het gewenste resultaat had opgeleverd. “Als industrieel toeleverancier van hoogwaardige componenten uit composieten zien wij dat de Chinese markt volop kansen biedt om onze export te vergroten”, vertelt directeur Arthur Cooijmans.**

Refitech ontwikkelt klantspecifieke producten van carbonvezel en glasvezel versterkt composiet voor techniekbedrijven, robotbouwers en medische apparatuur. Op dit moment behaalt het bedrijf circa 25% van de omzet uit export, dat percentage moet fors omhoog. Cooijmans: “Voor ons specialisme is de markt in Nederland te klein. Daarom timmeren wij in West-Europa aan de weg met productoplossingen voor machine- en apparatenbouw. Wij proberen voet aan de grond te krijgen met lichtgewicht behuizingen, sandwichpanelen en systeemprofielen in onder andere de luchtvaartindustrie. Dankzij onze Chinese vestiging kunnen wij goedkoper produceren en zo onze afzetmarkt in Europa maar ook in China verder ontwikkelen.”

### Cultuurverschil

Voor het opzetten van de Chinese vestiging heeft Cooijmans de hulp ingeroepen van EWD-Compass. Dit bedrijf, met een vestiging in China, heeft voor Refitech de eerste verkenningen uitgevoerd. Het ondersteunt Refitech lokaal met backoffice taken, zoals wet- en regelgeving, vergunningen, contracten, salariering en de huur van een gebouw.



Carbon composiet arm voor een hoge snelheid pick & place robot.

Ze helpen ook met de juiste contacten voor het aantrekken van technisch personeel met verstand van composieten én kennis van de Europese manier van werken. “Niet de taal maar het cultuurverschil is het grootste obstakel. De perceptie van Chinezen is soms totaal anders. Ze zijn bijvoorbeeld erg zuinig op materiaal en gooien niets weg. Een afgekeurd product willen zij nog repareren”, legt Cooijmans uit. “De samenwerking met EWD-Compass is voor ons van onschatbare waarde gebleken, zakendoen in China kun je als Europees bedrijf niet alleen.”

### Goede kwaliteit

De productie in China is nu nog grotendeels bestemd voor Europa. “Met hulp van een commerciële medewerker van EWD leggen wij contacten met nieuwe Chinese klanten. Er is echter een groot verschil hoe Chinese bedrijven aankijken tegen zelf investeren in klantspecifieke producten en hoe dat in Europa gaat. Verder hoor je in de markt regelmatig dat China kwalitatief slechte producten levert, maar dat bestrijd ik. Dankzij goede voorbereiding en intensieve begeleiding vanuit Nederland maken wij nu in China producten die niet onder doen voor Nederlands fabricaat. Onze bestaande afnemers merken het verschil niet.” ■

 [www.refitech.nl](http://www.refitech.nl)