

JAARVERSLAG 2021



2021: een jaar van veerkracht en wendbaarheid

In 2021 ging de 'corona-pendule' van links naar rechts: periodes waarin reizen en evenementen mogelijk waren, werden afgewisseld met maanden waarin de wereld grotendeels op slot ging. Ondanks die grilligheid slaagde NLinBusiness erin samen met al haar partners internationaliserende ondernemers te blijven ondersteunen via het platform voor internationaal ondernemen: vaak digitaal, ook fysiek zodra dat kon.



Dat in het tweede pandemiejaar de internationale handel weer opbloede, zegt veel over de veerkracht van ondernemers én over de kracht en de bestendigheid van het relatiernetwerk dat Nederland als handelsnatie heeft opgebouwd in het buitenland. NLinBusiness put als private krachtenbundelaar veel moed uit het feit dat zelfs zonder elkaar fysiek te kunnen ontmoeten de handel doorging en dat we ook in 2021 ondanks de restricties ondernemers konden verbinden met internationale netwerken en potentiële dienstverleners. We hebben fors ingezet op het vergroten van de relevantie van ons platform voor internationaal ondernemen, onder meer door een groter aantal partners aan te sluiten en door meer content te plaatsen die ondernemers met internationale ambities helpt bij hun internationaliseringsreis.

De digitale strategie van NLinBusiness heeft haar toegevoegde waarde onmiskenbaar aangetoond. Een mooi voorbeeld daarvan is de Virtual Gateway NL, een digitale etalage waarmee het Nederlandse bedrijfsleven haar innovatieve oplossingen voor wereldwijde uitdagingen met een VR experience in beeld brengt. Die Virtual Gateway NL kwam in 2021 extra goed van pas tijdens het staatsbe-

zoek dat Koning Willem-Alexander en Koningin Máxima aan Duitsland brachten. Het was helaas niet mogelijk een grote Nederlandse delegatie mee te nemen, maar dankzij de Virtual Gateway NL konden we toch onze Duitse gastheren de Nederlandse kennis en kunde – in dit geval over de waterstofeconomie – presenteren. In het buitenland wordt deze VR-techniek niet alleen gezien als het bewijs van de innovatieve kracht van Nederland, maar ook als bewijs van ons vermogen om snel te handelen.

Het is mooi dat de toegevoegde waarde van deze tool, waar we voor de uitbraak van Covid al mee aan het experimenteren waren juist nu zichtbaar wordt.



Hoewel COVID-19 ervoor zorgde dat we voornamelijk digitaal te werk moesten gaan – met een breed scala aan succesvolle online missies, webinars en andere online ontmoetingen – hebben we waar mogelijk persoonlijk en ter plaatse geacteerd. Activiteiten vooruit plannen was lastig, maar spontaan en soms zelfs ad hoc hebben we samen met onze partners initiatief getoond en kansen gegrepen. Dat maakte de samenwerking binnen het gehele ecosysteem hechter dan ooit.

Ik ben er trots op dat we er ondanks de omstandigheden bijvoorbeeld in geslaagd zijn het netwerk van NL Business Hubs te laten groeien. Onze eerste hub in Afrika, in de stad Nairobi, is een highlight: Nederland heeft nog te weinig oog voor de economische kracht van Oost-Afrika, een opkomende regio en daarmee een zeer dynamische markt met aantrekkelijke kansen voor Nederlandse ondernemers.



Dit jaar werd extra duidelijk hoe sterk en hecht het ecosysteem rondom internationaal ondernemen is: samen halen we het beste in elkaar naar boven. Ik prijs me dan ook gelukkig met onze partners VNO-NCW, MKB-Nederland, FME, evofenedex, Metaalunie, de topsectoren, grootbanken, het NL Business Hub-netwerk, publieke partners, het ministerie van Buitenlandse Zaken, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Trade and Innovate NL en NL Works en al onze andere partners in Nederland en in de Cities of Opportunity.



Bijeenkomst NL Business Hub directeuren, Ministerie van Buitenlandse Zaken / DIO en team van NLinBusiness, September 2021

Voor het NLinBusiness-team was de veranderende context waarbinnen in 2021 gewerkt moest worden zeer uitdagend. Activiteiten werden steeds aangepast op wat de situatie rondom COVID-19 toeliet en er werd vaak noodgedwongen thuisgewerkt. Onze medewerkers hebben hun thuissituatie uitstekend weten te managen, ondanks kinderen die thuis onderwijs moesten volgen of familieleden die getroffen werden door het virus. Dat de drive om internationaliserende ondernemers zo goed mogelijk te blijven bedienen onverminderd bleef, ook in een moeilijke tijd, maakt me dankbaar en trots.



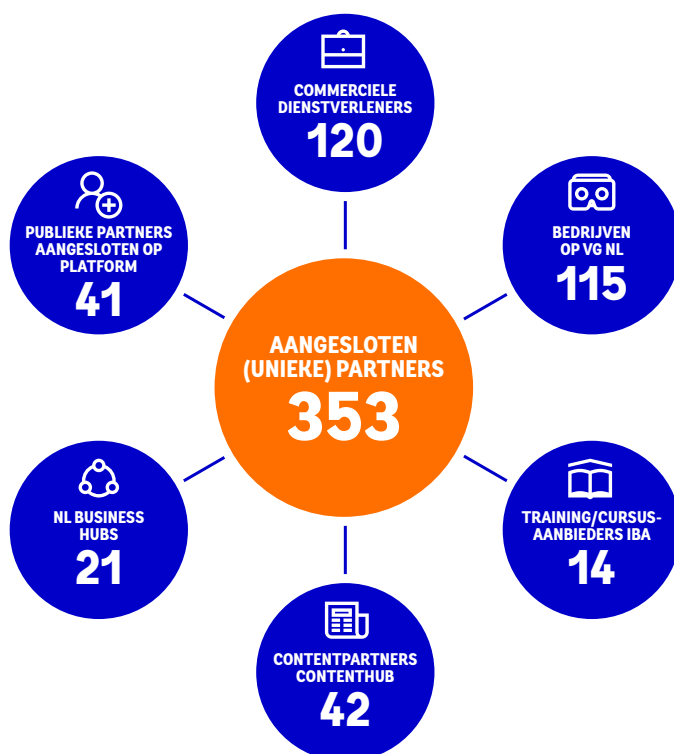
Edo Offerhaus,
Algemeen directeur NLinBusiness
Februari 2022

Méér ondernemers naar méér buitenland, méér partners en méér content op het platform

Ondernemers begeleiden naar succes bij internationaal zakendoen. Dat doen we door het bundelen van private én publieke krachten op één platform, waar ondernemers online en offline inspiratie, kansen en contacten kunnen vinden die hun exportplannen een boost geven: dat is de purpose van NLinBusiness. In 2021 lag onze focus op de verdere ontwikkeling van platformfunctionaliteiten en het vertegenwoordigen van de stem van ondernemers binnen de publiek-private samenwerking.

Samenwerking met partners is de sleutel tot succes van een platform, zeker op het gebied van internationaal ondernemen. Niet alleen doordat we gezamenlijk méér ondernemers kunnen bereiken, maar ook omdat géén van onze partners alle kennis in huis heeft om de internationaliserende ondernemer op alle vlakken te ondersteunen. Door het aanbod van partners op een logische wijze te verbinden, vinden ondernemers makkelijker hun weg naar het buitenland. Als krachtenbundelaar voor internationaal ondernemen willen we daarom zoveel mogelijk relevante informatie en diensten aansluiten op het platform, en deze via onze partners onder de aandacht brengen van ondernemers met internationale ambities.

Elk jaar groeit het platform verder. Dit jaar bereikten we meer dan 2700 ondernemers, en het aantal aangesloten partners – brancheverenigingen, zakelijke dienstverleners, NL Business Hubs en publieke partners – steeg van 128 eind 2020 naar 353 aan het eind van het jaar. Meer ondernemers lazen de artikelen die we plaatsten, en ook het aantal unieke bezoekers van onze website groeide. We verwezen 450 ondernemers direct door naar onze partners, en via de International Business Academy werden 369 cursussen gevolgd.



De ontwikkeling van ons platform voor internationaal ondernemen

Deze vijf functionaliteiten zijn de backbone voor internationaal succes.

In 2021 ontwikkelden we vier platformfunctionaliteiten voor internationaal ondernemen verder door. Daarnaast ontwikkelden we een vijfde functionaliteit om het makkelijker te maken de juiste informatie te vinden voor ondernemers met een vraag over internationalisering, de doorverwijs-tool. Het gaat om functionaliteiten die ondernemers ondersteuning bieden bij fundamentele stappen in de reis naar internationaal succes.



Het koningspaar bekijkt Nederlands-Duitse waterstof oplossingen in de Virtual Gateway tijdens het Duits-Nederlands Waterstofsymposium, juli 2021

De **VIRTUAL GATEWAY NL (1)** is een innovatieve tool waarmee het Nederlandse bedrijfsleven zich met een VR experience internationaal kan profileren. Innovatieve oplossingen voor wereldwijde uitdagingen worden op een aansprekende manier in beeld gebracht. Gedurende het jaar startten we de productie van diverse nieuwe VR-films voor de Virtual Gateway NL. De films hadden onder meer als onderwerp: high tech manufacturing (in samenwerking met Brainport Eindhoven), artificial intelligence (in samenwerking met Rai Automotive), duurzame bouw van stadions (in samenwerking met Orange Sports Forum en NL Branding), innovaties in Nederlandse kassen (in samenwerking met Dutch Greenhouse Delta), zero emission shipping (in samenwerking met Rotterdam Maritime Capital) en horticultuur (in samenwerking met Dutch Green House Delta). In juli 2021 brachten Koning Willem-Alexander en Koningin Máxima een staatsbe-

zoek aan Duitsland. Tijdens dat staatsbezoek werd de Virtual Gateway NL succesvol ingezet om inzichtelijk te maken hoe de ambities op het gebied van waterstof van Nederland en Duitsland zich ontwikkelen. Virtual Gateway NL werd veelzijdig ingezet tijdens de Dubai Expo en meerdere handelsmissies. Door de samenwerking met de NL Business Hub in Dubai maakten we gebruik van lokale ondersteuning bij de inzet van de Virtual Gateway NL. Hierdoor konden de VG-brillen veel frequenter worden gebruikt op grote en kleine events, en was er geen noodzaak om vanuit Nederland persoonlijk aanwezig te zijn. Vanuit duurzaamheid ook een mooie oplossing! Meerdere ambassades hebben in 2021 ook VR-brillen in gebruik genomen, waaronder Mexico, India, Thailand en Colombia.

Wie over de grens gaat ondernemen, wil natuurlijk goed voorbereid zijn. Met dat doel hebben RVO, evofenedex en NLinBusiness de **INTERNATIONAL BUSINESS ACADEMY (2)** ontwikkeld. Trainingen en cursussen van partners – met thema's als culturele verschillen, het spotten van internationale kansen en praktische zaken zoals het voorkomen van douane-issues bij import – zijn in een helder overzicht ontsloten. Inmiddels zijn meer dan 300 cursussen afgenomen en hebben 14 partners zich aangesloten als aanbieders op het Academy-gedeelte van het platform, een verdubbeling ten opzichte van 2020.

'Ik raad collega-ondernemers zeker aan om de e-learning van RVO te volgen in hun voorbereiding op een marktentree in de Verenigde Staten. Een welbestede uurtje van je tijd!'

Monique Brilleslijper, international corporate & distributor manager van InnoFaith, volgde de e-learning '10 meest gestelde vragen over zakendoen in de VS', ontwikkeld door Rijksdienst voor Ondernemend Nederland



Opening van de Netherlands Business Council France in Parijs. Auteursrecht op de beelden berust bij NLBC

Het **NL BUSINESS HUB-NETWERK (3)** is een wereldwijd privaat netwerk voor ondersteuning van bedrijven, in aanvulling op het publieke posten netwerk. Ondernemers kunnen bij de hubs terecht met vragen en voor hulp bij het vinden van de juiste contacten en ingangen. In juli werd de Dutch Business Association Vietnam (DBAV) door ons geaccrediteerd. Hiermee groeide het netwerk in 2021 naar 8 geaccrediteerde en 21 NL Business Hubs totaal. De meest recente aanwinst in het hub netwerk is de NL Business Hub in Kenia, die eind 2021 van start is gegaan.

Tijdens pandemiejaar 2021 bleek dat de hubs voor ondernemers veel toegevoegde waarde hebben bij het (digitaal) ontsluiten van het lokale ecosysteem. In 2021 hebben we de nadruk gelegd op het verder ontwikkelen en verdiepen van het NL Business Hub netwerk. Een deel van de hubs bevindt zich nog in een opstartfase: we ondersteunen hen bij verdere groei en professionalisering. Daarnaast blijven we onze gehele community van NL Business Hubs verder versterken waarbij een grotere rol voor de hubs zelf is weggelegd om de professionaliseringsagenda vorm te geven en uit te voeren.

Eind september openden Jacco Vonhof (voorzitter van MKB-Nederland) en de Nederlandse ambassadeur in Frankrijk, Pieter de Gooijer, in aanwezigheid van Franse en Nederlandse ondernemers de NL Business Hub in Parijs. De hub is in nauwe samenwerking met de ambassade in Parijs opgezet, met Air-France KLM, AkzoNobel, Booking.com, Euronext, ING en Shell als founding members.

'We juichen het initiatief van het Nederlandse bedrijfsleven zeer toe om een organisatie én netwerk op te zetten voor ondersteuning van ondernemers op de Franse markt. We zien met name aanzienlijke kansen op het terrein van de verduurzaming en digitalisering van de economie'

Michael Pistecky, hoofd economisch beleid en ondernemen van de Nederlandse ambassade in Parijs



NL Business Hubs spelen niet alleen een rol bij het bevorderen van de bilaterale handelsrelatie. Ze vormen ook een platform waarop het Nederlandse bedrijfsleven samen kan komen om zich in te zetten voor de lokale uitdagingen. Zo organiseerde de NL Business Hub in Sao Paulo, Dutchcham, met haar belangrijkste partners een Doing Good together-campagne. Melk werd gedoneerd aan bewoners van arme wijken, die enorm geraakt zijn door de economische impact van COVID-19 in Brazilië.

dutchcham.com.br/app/uploads/sites/9/2022/01/Dutchcham-DGT-Newsletter-Jan-2022.pdf

In de **PUBLICATIE- EN EVENEMENTENHUB (4)** publiceren partners, bijvoorbeeld uit het Netwerk Internationaal Ondernemen (NIO¹) evenementen en relevante content voor de doelgroep. Het aantal partners dat bijdraagt aan de Publicatiehub is gegroeid van 25 naar 42. Het aanbod varieert van inspiratieartikelen tot podcasts en kennisdocumenten. In de Evenementenhub kunnen ondernemers op toegankelijke wijze alle door partners georganiseerde digitale en fysieke evenementen doorzoeken op startdatum, land, sector, bron en taal. Het gaat om evenementen in Nederland, maar ook in het buitenland, fysiek en digitaal. We zien dat deelnemers aan digitale evenementen uit verschillende landen komen. Het bereik van partners wordt via het platform vergroot tot ver buiten de grenzen, en Nederlandse ondernemers die internationaal actief zijn, kunnen op makkelijke en laagdrempelige wijze informatie krijgen over mogelijke nieuwe markten.

¹ NIO bestaat uit: ondernemersverenigingen VNONCW, MKB Nederland, FME, eufonedex, Metaalunie, NL Works, NLinBusiness en ING. Publieke partners zijn het Ministerie van Buitenlandse Zaken, de Kamer van Koophandel, RVO en Trade and Innovate NL

DOORVERWIJSFUNCTIONALITEIT (5)

In 2021 ging een geheel nieuwe functionaliteit live op het NLinBusiness-platform: de advies op maat-intake ofwel de digitale doorverwijsfunctie. Deze functionaliteit geeft ondernemers een gepersonaliseerd aanbod op basis van hun internationale ambities. Ondernemers beantwoorden 4 vragen en krijgen een op maat gemaakt aanbod met relevante dienstverleners, informatie- en kennisbronnen en events. Verdere optimalisering van deze tool maakt het platform niet alleen relevanter voor ondernemers, maar ook voor aangesloten partners. Zij komen via NLinBusiness in contact met ondernemers met een vraag op hun expertisegebied, en verliezen zo minder tijd aan ondernemers die bij hen aan het verkeerde adres zijn.

ACTIVITEITEN PLATFORM 2021

Het succes van het platform is nauw verbonden met het aansluiten bij de behoeftes van zowel ondernemers als partners. NLinBusiness kiest er daarom voor om samen met stakeholders het platform te ontwikkelen.

Ondernemerspanel

We zijn gestart met het InBusiness-panel. Ruim 100 ondernemers meldden zich om mee te denken over hoe we internationaal zakendoen nog laagdrempeliger, succesvoller en leuker kunnen maken. De input die dit opleverde, gebruiken we om onze proposities te verbeteren.

Partner Panel

In november vond de kick-off van het Partner Panel van de Nederlandse commerciële service providers plaats: in dit panel komen 10 van deze providers 4 keer per jaar samen om te bouwen aan een verbeterde propositie van de NLinBusiness-doelgroep. Daarnaast wordt nauw samengewerkt met de partners in de International Business Academy om dit platform te laten aansluiten op hun behoeftes.

Er zijn inmiddels meer dan 120 dienstverleners aangesloten. Een greep: AON, Splendid China, Ebury, Brilliant Work, MCSM Services en weGrow International.

We rolden de 'NIO-connector' uit, een plug&play-tool waarmee content van het platform makkelijk weerge-

geven kan worden op de website van partners. Hiermee wordt het digitale bereik van informatievoorziening over internationalisering en export op externe communicatiekanalen aanzienlijk vergroot. Het aanbod dat publieke en private partners voorheen alleen via hun eigen kanalen en internationaalondernemen.nl konden verspreiden, vindt inmiddels via meer dan 30 websites hun weg naar de ondernemers. Die vinden nu in de voor hun bekende omgeving van een Regionale Ontwikkelingsmaatschappij of een branchevereniging, betrouwbare en relevante informatie over internationaal zakendoen. Partijen die zijn aangesloten op de NIO-connector zijn onder meer BOM, LIOF, MKB Rotterdam Rijnmond, AVAG en Metaalunie.

“Wij vinden het fijn dat wij ondernemers in onze regio van up to date informatie kunnen voorzien over de belangrijkste handelspartners, zonder het allemaal zelf steeds aan te hoeven passen. Wij hebben hier ook weleens complimenten over gekregen vanuit het Flevolandse bedrijfsleven.”

Eric Hanson - Horizon Flevoland

SAMEN MET PARTNERS OPTIMALISEREN WE DE ONDERNEMERSREIS

Steeds relevanter voor ondernemers

Ons platform faciliteert interactie tussen mkb-ondernemers met andere ondernemers, dienstverleners en onze partners, zodat de specifieke ondernemersbehoefte (customer journey) beter ingevuld wordt. Nu het gebruik van het platform toeneemt, zien we steeds beter wat ondernemers interessant vinden: welke informatie zoeken ze? Welke diensten nemen ze af? Ons doel is om op termijn data te delen met onze partnerorganisaties met betrekking tot het bereik en gebruik van hun publicaties en evenementen, zodat zij hun aanbod beter kunnen afstemmen op de concrete vragen van hun achterban. Uiteindelijk willen we met algoritmes de relevantie van ons materiaal op het platform beter laten aansluiten op de vragen van ondernemers.

Onze doelgroepen

Primaire doelgroep



1-5 landen actief
10-250 werknemers

Secundaire doelgroep



>5 landen actief



>250 werknemers



Nog niet
internationaal actief

Gemiddeld zijn binnen deze bedrijven vier personen actief bezig met internationalisering. Met deze secundaire doelgroepen meegerekend, bedraagt de totale omvang van onze doelgroep circa 50.000 ondernemingen en 200.000 personen binnen deze organisaties. Onderzoek dat we in 2021 verrichtten, helpt ons bij het segmenteren van deze doelgroep zodat we ons aanbod op de specifieke behoefte kunnen laten aansluiten. We identificeerden vier levenssechte 'vertegenwoordigers' van onze doelgroep, namelijk de directeur, de senior en junior exportmanager en de inkoopmanager. Elke groep heeft andere behoeften en wordt dus ook op verschillende manieren door ons benaderd en aangesproken, om zo de klantreis verder te personaliseren. De profielen vormen de basis voor diverse campagnes, zoals de Duitsland-campagne, gericht op de ondernemer die voor het eerst gaat exporteren, en de International Business Academy-campagne gericht op de junior exportmanager.



Actiiteiten met partners 2021

NLinBusiness werkt altijd samen met partners om activiteiten voor ondernemers te ontwikkelen. Het gaat daarbij om events, campagnes en het direct verbinden van ondernemers met dienstverleners en informatie.

Events:

- Op 30 maart vond het webinar The Global Impact of the Dutch Elections plaats met 40 partners. Tijdens het webinar gingen we in op de resultaten van de verkiezingen, en gaf VNONCW-voorzitter Ingrid Thijssen een toelichting op de impact hiervan op internationaal zakendoen. Er waren meer dan 500 inschrijvingen en het evenement werd met een 7,6 beoordeeld.
- In 2021 organiseerden we ook online mkb-ronde tafels om de uitdagingen die de COVID-restricties met zich meebrachten, te bespreken en aan te kaarten in Den Haag. MKB-Nederland-voorzitter Jacco Vonhof ging in gesprek met 6 Nederlandse ondernemers die exporteren naar of gevestigd zijn in Duitsland, Polen en Roemenië. Er werd gesproken over COVID-19-knelpunten en over hoe MKB-Nederland en de Nederlandse overheid kunnen helpen in de lobby.



- We organiseerden met onze partners vele webinars, bijvoorbeeld over ICT-kansen in Maleisië. In samenwerking met World Horti Center organiseerden we een evenement rondom snelle ontwikkelingen van digitalisering en e-commerce in China. Daarnaast stonden er online rondetafels, zoomlunches en digitale missies op het programma. Thema's die ter sprake kwamen varieerden van het buitenlandse investeringsbeleid in Dubai en de maritieme maakindustrie tot de ins & outs van de medicinale cannabissector in Colombia.

Campagnes:

- Samen met consultant Connect73 en onze partners in de IBA zetten we een uitgebreide social media-campagne op om het bereik van onze International Business Academy te vergroten. We plaatsten advertenties op Google en Facebook met betrekking tot e-learnings over zakendoen in de Verenigde Staten, China en Duitsland. We hebben onze doelgroep zeer gericht benaderd door te focussen op een bepaalde leeftijdsgroep en op functietitels. Dit leverde aanbevelingen op over de user experience. Ook voerde de RVO een grote campagne om de trainingen van de IBA onder de aandacht te brengen bij ondernemers.
- Samen met verschillende service providers ontwikkelden we een e-book over zakendoen in Duitsland. Deze campagne was gericht op de startende ondernemer, en van de meer dan 400 ondernemers die de campagne lazen, namen 36 deel aan een van de netwerkgesprekken. Daarnaast konden ondernemers terecht op een volledig ingerichte Duitsland-pagina op het NLinBusiness-platform met inspiratieverhalen,



service providers en een link naar de NL Business Hub in München. Meer dan 200 mensen bezochten de pagina.

- In oktober organiseerde NLinBusiness een netwerkgesprek met de NL Business Hubs in België en Duitsland. Daarvoor hebben we een social media-campagne opgezet: geïnteresseerden konden zich onmiddellijk inschrijven voor het evenement, of een e-book downloaden voor meer informatie. 20 geïnteresseerden schreven zich in voor de gesprekken, 70 mensen downloaden het e-book.
- Op 19 november vierden we de Dag van de Ondernemer. NLinBusiness kwam met een social media-campagne en een mailing rondom internationaal ondernemen. We gaven de NL Business Hubs de gelegenheid hun activiteiten rondom de Dag van de Ondernemer te promoten, via social media-kanalen en een speciaal ingerichte pagina.

Direct verbinden:

- We hebben meer dan 450 directe links gelegd tussen ondernemers en dienstverleners. Zo hebben we samen met MKB-Deventer wasmiddelenproducent Senzora ondersteund bij het uitbreiden naar de Poolse markt. NLinBusiness hielp Squiby Foods de eerste schreden te zetten op de Colombiaanse markt, door het foodbedrijf in contact te brengen met de NL Business Hub in Colombia.
- In september ontvingen we in het kader van de Business Exchange Days 18 vertegenwoordigers van de NL Business Hubs in Nederland. De overige hub-directeuren sloten digitaal aan vanwege de reisbeperkingen

rondom COVID. Deze derde bijeenkomst was gericht op het versterken van het onderlinge netwerk, kennisdeling tussen de verschillende hubs en het verbinden van de NL Business Hubs met de verschillende organisaties in Nederland zoals RVO, het Ministerie van Buitenlandse Zaken, branches en ondernemersorganisaties actief op het gebied van internationaal ondernemen.

- Tijdens diverse evenementen brachten we exportbedrijven in contact met ons netwerk. Voorbeelden van dergelijke evenementen zijn Meet the Northern Industry en De grens over: starten met exporteren.

'NLinBusiness zag veel potentieel voor ons op de Colombiaanse markt en bracht me in contact met de NL Business Hub in Colombia. Uiteindelijk zijn we met twee bedrijven in zee gegaan en inmiddels zijn de eerste orders de deur uit'

Inge Segeren, business development manager Squiby Foods



PUBLIEK-PRIVAAT PARTNERSCHAP

Proactief en sturend

NLinBusiness werkt aan de ontwikkeling van een eigenstandig verdienvermogen. Hierbij is het uitgangspunt dat het platform voor iedereen laagdrempelig en kosteloos ter beschikking staat, maar dat NLinBusiness bij individueel profijt van het gebruik van het platform een vergoeding in rekening kan brengen. Een voorbeeld is de afdracht van een platform fee voor een verkochte training via de International Business Academy. Door de innovatiekracht en de kennis en kunde van onze brede achterban van branches, topsectoren, grootbanken, bilaterale handelskamers, ondernemingen en publieke partners samen te brengen, maken we het aanbod op het vlak van internationaal ondernemen inzichtelijk en toegankelijk. We stemmen informatievoorziening en dienstverlening op elkaar af en verwijzen ondernemers via het platform door naar de meest geschikte partij om hun vragen te beantwoorden: van ambassade tot de Kamer van Koophandel of een NL Business Hub. Samen met publieke en private partners in het ecosysteem van NLinBusiness identificeren we kansen, werken we ideeën uit en ontwikkelen we projectplannen.

Onder ons motto; Samen Sterker Ondernemen, doen wij dat op het gebied van Internationaal Ondernemen natuurlijk samen met NLinBusiness!

Pieter van Klaveren, voorzitter MKB Rotterdam Rijnmond

Activiteiten 2021

- We droegen 5 leads aan vanuit de NL Business Hubs aan NLWorks. Hiermee worden kansen gecreëerd voor het Nederlandse bedrijfsleven om een bijdrage te leveren aan publiek-private projecten gericht op het oplossen van uitdagingen rondom de Sustainable Development Goals.
- De Virtual Gateway NL biedt ook veel kansen voor publiek-private samenwerking. Al eerder werd het bezoek van het koningspaar aan Duitsland genoemd. Maar de VG-bril is ook een manier waarop NLinBusiness bijdraagt aan de 'storyliving' van NL branding. De inzet van de Virtual Gateway NL bij events van Nederlandse ambassades wereldwijd brengt het 'merk Nederland' tot leven. Door een virtueel bezoek aan een high tech kas of een vlucht over de waterwerken in Nederland krijgen publieke en private partijen een goed beeld van wat we als land kunnen betekenen op het gebied van onder andere de Sustainable Development Goals.
- Het project Greater HCMC Flood Protection is een nieuwe fase ingegaan. NL Works/De Werkplaats is bezig met een gespreksronde met verschillende stakeholders om te kijken welke toegevoegde waarde zij kunnen leveren.
- Publiek-private partijen werkten dit jaar nauw samen ter ondersteuning van Nederlandse ondernemers die gevolgen onderuonden van de Brexit. Er werd onder meer gesproken over de herstart van de Nederlands-Britse handelsrelatie post-Brexit. In november vierden we de heropening van de NL Business Hub in Londen, met steun van NLinBusiness. De heropening betekent een verdere versterking van de ondersteuning van Nederlandse ondernemers met ambitie op de Britse markt.



ZONDER EEN GOED TEAM ZIJN WE NERGENS **Onze cultuurwaarden hielpen NLinBusiness tijdens de beperkende maatregelen**

Het team van NLinBusiness is van grote waarde voor de organisatie. Dit jaar werd wederom een beroep gedaan op de flexibiliteit van alle teamleden. In bepaalde periodes was het mogelijk fysiek bij elkaar in een ruimte te zitten en activiteiten of evenementen op locatie plaats te laten vinden, waarna thuiswerken opnieuw een dringend advies werd en bijeenkomsten niet langer toegestaan waren. Uiteraard had dit impact op het team. NLinBusiness kent een sterke startup/scale-up cultuur, met veel ruimte voor eigen inbreng, innovatief vermogen en creativiteit, die het belangrijk maakt ook met elkaar in teamverband samen te werken om elkaar te inspireren. De grilligheid van het jaar 2021 en het feit dat veel activiteiten digitaal in plaats van fysiek plaatsvonden, vroeg veel van de veerkracht en wendbaarheid van het team. De vraag hoe we ondernemers optimaal konden blijven bedienen stond daarbij steeds centraal. De digitale versnelling waarmee NLinBusiness te maken kreeg, hing hiermee samen.

Uiteraard was er ook veel aandacht voor ieders welzijn binnen de organisatie. Onze waarden 'ondernemend, slagvaardig, positief en nieuwsgierig' hielpen bij de specifieke uitdagingen van het tweede pandemiejaar.

Activiteiten 2021

- In een aantal strategiesessies hebben we aandacht besteed aan de steeds veranderende coronaregels en de impact daarvan op het werk, met als resultaat dat we vanaf juli, toen de maatregelen dat toelieten, meer projectmatig zijn gaan werken. Hierdoor zijn we op een andere manier gaan kijken naar wát we doen, en hóe we dat doen. Dit heeft veel nieuwe energie gegeven.
- In augustus organiseerden we weer een fysieke teamdag. Na 1.5 jaar voornamelijk vanuit huis werken, was het inspirerend om met het hele team bij elkaar te komen en zakelijk en privé de banden aan te halen. Ondanks dat we nog afstand moesten houden, was het fijn om met z'n allen over de strategie na te denken, op informele wijze samen te werken door een spellenparcours af te werken en bij te praten tijdens de borrel.

ONS TEAM



Alexandra Höfer
Content
Specialist



Anke Keijsers
Project Manager
Virtual Gateway NL Dubai Expo



Annemarie Dijkman
International
Business Manager



Brecht Swanenberg
Digital Strategist



Bregt Timmermans
Content
Redacteur



Daan Marks
Manager
Strategie & PPS



Diederik Klaus
Partner Digital
& Revenue Manager



Dirk de Bie
Manager
External Relations



Edo Offerhaus
Managing Director



Esther Weij
Manager
Internal Affairs



Flin Veenstra
Strategy & Business
Development Manager



Jeroen Haver
International
Business Manager



Jim van Spronsen
Manager
Brand Activatie & Bereik



Lise Hordijk
International
Business Manager



Lysette van Zijl
Recruiter



Machiel Tiddens
Manager
Platform



Marijke van Liemt
Manager
Platform Partners



Noa van Hunen
Data
Analyst



Rianne Hensen
Business Development
Manager



Tamara Stoet
Management & Team
Assistant

VERSLAG RAAD VAN TOEZICHT

De Raad van Toezicht van NLinBusiness bestond in 2021 uit de volgende leden:

- Ingrid Thijssen (voorzitter)
- Ineke Dezentjé Hamming (teruggetreden op 13 april 2021)
- Steven Lak
- Fried Kaanen
- Mirjam van Dijk
- Peter van Mierlo
- Kitty Koelemeijer
- Theo Henrar (toegetreten op 1 april 2021)

Steven Lak is binnen de Raad van Toezicht inhoudelijk aanspreekpunt voor financiën.

De Raad van Toezicht heeft 5 keer vergaderd in 2021. De belangrijkste onderwerpen waren:

- De voortgang en de realisatie van het budget 2021;
- De strategie, het jaarplan, en de begroting voor 2022;
- De verdere ontwikkeling van de digitale propositie;
- Samenwerking van private partners en NLinBusiness;
- Ontwikkeling van een verdienvermogen.

We zijn zeer teurenden met de bereikte resultaten in 2021. De Covid-19-pandemie maakte net als in 2020 fysieke bijeenkomsten en handelsmissies vrijwel onmogelijk, maar gaf ook mogelijkheden om digitale ondersteuning van internationalisering uit te breiden. De inzet van de Virtual Gateway op de Dubai Expo en tijdens het bezoek van het koningspaar aan Duitsland zijn daar goede voorbeelden van. Ook het digitale contact met partners in het buitenland heeft ervoor gezorgd dat ondanks de reisbeperkingen, handelscontacten voortgezet en uitgebouwd konden worden. In 2022 zal voortgebouwd worden op de sterke combinatie van fysiek contact met digitale ondersteuning, met steeds meer aangesloten platform partners en een steeds groter bereik via bereikpartners.



Ingrid Thijssen, voorzitter van de Raad van Toezicht

Den Haag, 26 april 2022

FINANCIËLE KERNGEGEVENS NL.IN.BUSINESS

Geconsolideerde balans per 31-12-2021 (na resultaatbestemming)

ACTIVA	31-12-2021	31-12-2020
A. Vaste activa		
Materiële en immateriële vaste activa	35.347	47.734
TOTAAL VAN VASTE ACTIVA	35.347	47.734
B. Vlottende activa		
I Voorraden	3.588	-
II Vorderingen	108.211	69.842
III Liquide middelen	3.366.216	1.371.979
TOTAAL VAN VLOTTENDE ACTIVA	3.478.015	1.441.821
TOTAAL VAN ACTIVA	3.513.362	1.489.555

PASSIVA	31-12-2021	31-12-2020
C. Groepsvermogen		
Totaal van groepsvermogen	4.837	-
D. Kortlopende schulden en overlopende passiva		
I Crediteuren	195.552	151.241
II Belastingen, premies sociale verzekeringen en pensioenen	116.803	132.793
III Nog te betalen vakantierechten	64.568	31.883
IV Vooruitontuangen subsidie	2.966.732	1.033.874
V Overige schulden en overlopende passiva	164.870	139.764
TOTAAL VAN PASSIVA	3.513.362	1.489.555



Staat van baten en lasten 2021

BATEN	2021		2020
	Realisatie	Begroting	Realisatie
E. Subsidiebaten	5.017.142	5.700.000	5.394.277
F. Overige bijdragen	21.052	25.000	16.208
G. Overige opbrengsten	37.153	11.250	-
SOM DER BATEN	5.075.347	5.736.250	5.410.485
LASTEN			
H. Personeelskosten en inhuurpersoneel	2.751.620	2.979.116	2.910.720
I. Afschrijvingen op vaste activa	31.565	35.000	34.244
J. Overige lasten	1.737.274	2.018.384	1.931.770
K. Programmakosten NL Works	538.778	700.000	531.542
SOM DER LASTEN	5.059.237	5.732.500	5.408.276
SOM DER BATEN EN LASTEN	16.110	3.750	2.208
L. Financiële baten en lasten	-10.420	-1.000	-2.208
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	5.690	2.750	-
M. Belastingen	-853	-413	-
RESULTAAT NA BELASTINGEN	4.837	2.337	-



1. Bezoldiging topfunctionarissen

Leidinggevende topfunctionarissen met dienstbetrekking en leidinggevende topfunctionarissen zonder dienstbetrekking vanaf de 13e maand van de functievervulling.

Functiegegevens	E.P. Offerhaus	
	Directeur	
	2021	2020
Aanvang en einde functievervulling in 2021	2021	2020
Omvang dienstverband (als deeltijdfactor in FTE)	1	1
Dienstbetrekking?	ja	ja
Bezoldiging		
Beloning plus belastbare onkostenvergoedingen	€ 177.487	€ 173.158
Beloningen betaalbaar op termijn	€ 21.069	€ 19.116
Subtotaal	€ 198.556	€ 192.274
-/- Onverschuldigd betaald en nog niet terugontvangen bedrag	N.u.t.	N.u.t.
TOTALE BEZOLDIGING	€ 198.556	€ 192.274
Individueel toepasselijke bezoldigingsmaximum	€ 209.000	€ 201.000
Reden waarom de overschrijding al dan niet is toegestaan	N.u.t.	N.u.t.
Toelichting op de vordering wegens onverschuldigde betaling	N.u.t.	N.u.t.

Naast de hierboven vermelde topfunctionarissen zijn er geen overige functionarissen met een dienstbetrekking die in 2021 een bezoldiging boven het individueel van toepassing zijnde drempelbedrag hebben ontvangen.

Topfunctionarissen zonder bezoldiging.

NAAM TOPFUNCTIONARIS	FUNCTIE
I. Thijssen	Voorzitter Raad van Toezicht
I. Degentje Hamming-Bleumink	Lid Raad van Toezicht (tot 13 april 2021)
S. Lak	Lid Raad van Toezicht
F. Kaanen	Lid Raad van Toezicht
M. van Dijk	Lid Raad van Toezicht
P. van Mierlo	Lid Raad van Toezicht
K. Koelemeijer	Lid Raad van Toezicht
T. Henrar	Lid Raad van Toezicht (u.a. 1 april 2021)

**GLOBAL
CHALLENGES,
DUTCH
SOLUTIONS.**