

Fenedex is een particuliere vereniging van Nederlandse exporteurs en andere internationaal opererende ondernemingen. Onze organisatie brengt kennis en ervaring bij elkaar en verrijkt die. Zo stelt Fenedex haar leden in staat om succesvol te ondernemen op buitenlandse markten. Met meer dan 1350 leden en ruim 4000 klanten is Fenedex hét gezicht van exporterend Nederland.

55 jaar exportise

Fenedex is in 1954 opgericht door een tiental exporteurs, die onderling kennis en ervaring wilden uitwisselen. De doelstelling was (en is) om de kwaliteit van het exporteren en het internationaliseren van het Nederlandse bedrijfsleven te bevorderen, in het bijzonder die van de leden. Inmiddels is Fenedex de grootste onafhankelijke organisatie van exporterende en internationaliserende bedrijven.

Onze missie: “Ondernemingen de kennis en ervaring aanreiken, die nodig is om succesvol te opereren op buitenlandse markten.”

Fenedex voert haar missie uit door kennis en ervaring te bundelen, te verrijken en uit te wisselen. In antwoord op concrete vraagstukken, maar ook anticiperend op ontwikkelingen en nieuws in de markt. Dankzij de kennis en ervaring van de leden en ons eigen bureau met een enthousiaste staf en kennis van zaken, is Fenedex de motor achter een professionele aanpak van internationaal opererende ondernemingen.

Fenedex biedt:

- [Kennis en advies](#) over export en internationalisatie;
- [Een actief en behulpzaam netwerk](#) van leden en experts;
- [Opleidingen en Trainingen](#) voor medewerkers in de export;
- [Juridische ondersteuning](#) van onze huisjuriste;
- [Exportnieuws](#) op maat aangeboden;
- [Vakpublicaties](#) waaronder diverse checklists en het maandblad Fenedexpress;
- [Evenementen](#) om kennis op te doen en contacten te leggen;
- [Onderzoek](#) naar trends en opinies;
- [Kortingen](#) op exportgerelateerde diensten en producten.

Het kennis- en adviescentrum

Het kennis- en adviescentrum vormt de kern van Fenedex. Ons team van accountmanagers staat voortdurend klaar om vragen van leden op het gebied van export en internationaal ondernemen te beantwoorden. Ons team beschikt over de nodige eigen expertise en kan voor specifieke vragen een van de specialisten in ons netwerk inschakelen. Bovendien is het ledennetwerk zelf een belangrijke bron van kennis en ervaring, dat vaak wordt ingezet om tips vanuit de praktijk te geven.

Juridische ondersteuning

Zowel leden als niet-leden kunnen bij onze eigen juridische afdeling terecht voor vraagstukken op exportgebied, voor het opstellen van contracten of het beoordelen van juridische documenten. Een internationaal netwerk van juristen ondersteunt de afdeling. Onze juridische checklisten bieden een samenvatting van de belangrijkste aandachtspunten voor ondermeer het opstellen van Algemene Voorwaarden of een contract met een handelsagent.

Fenedex: Your Export Network

Een zeer aantrekkelijk voordeel van Fenedex is dat haar leden direct gebruik kunnen maken van de ervaringen van andere leden in een bepaald land of op een specifiek exportgebied. Fenedex brengt leden met elkaar in contact via:

- Directe bemiddeling (leden helpen leden);
- Het online ledennetwerk 'My Export Network';
- Werkgroepen;
- Network events.

Exporttrainingen

Voor een klantenkring van ruim 4000 ondernemingen verzorgt Fenedex een scala aan exporttrainingen. Zowel op basis van open inschrijving als in company. Voor verschillende opleidingen is het mogelijk om via de Stichting Fenedex Examens een diploma te behalen. Zie voor een actueel aanbod van de trainingen: www.exporttrainingen.nl

Evenementen

Fenedex organiseert ieder jaar verschillende evenementen, waarvan [Trends in Export](#) wellicht de bekendste is. Op dit evenement presenteert Fenedex de resultaten van het gelijknamige onderzoek dat jaarlijks in samenwerking met Atradius onder exporteurs wordt gehouden. Andere evenementen zijn ondermeer de Chinaborrel en de Export Manager Awards.

Vakpublicaties

Fenedex brengt maandelijks het magazine Fenedexpress uit, met nieuws en artikelen over exporteurs en het exportvak. Daarnaast zijn bij Fenedex verschillende publicaties op het gebied van export en internationaliseren te bestellen, waaronder een tiental checklisten voor de export. Enkele voorbeelden zijn: Het A,B,C van de export, Who does what with Incoterms 2000 en de Checklist Letters of Credit. Bijzonder populair is het 600 pagina dikke boek Exportmanagement, waarvan inmiddels 12.000 exemplaren zijn verkocht.

Onderzoek

Naast Trends in Export voert Fenedex kleinere onderzoeken uit die inspelen op de actualiteit. Dankzij onze ledenbasis, die een goede doorsnede van exporterend Nederland is, bieden deze onderzoeken betrouwbare informatie over opinies en trends.

Belangenbehartiging

Als vereniging van Nederlandse exporteurs komen we voortdurend op voor belangen als goed taal- en exportonderwijs of een sterke exportondersteuning op Nederlandse ambassades. Om bijvoorbeeld het belang van de diplomatieke posten te onderstrepen reikt Fenedex jaarlijks met VNO-NCW de Ambassadeprijs uit voor de ambassade die zich de voorgaande twee jaar het meest verdienstelijk heeft gemaakt op economisch gebied.

Fenedex Member Benefits

Fenedex Member Benefits zijn diensten en producten voor exporteurs, die we tegen een gereduceerd tarief aan Fenedex-leden kunnen aanbieden. Fenedex werkt voor de Member Benefits samen met gerenommeerde partners. De kortingen kunnen oplopen tot wel 30% ten opzichte van de reguliere prijzen.

Websites:

www.fenedex.nl

www.export.nl

www.exporttrainingen.nl

www.exportvacatures.nl