

Hoe Audittrail de Amerikaanse markt op ging via Soft-Landing Programma

Nieuwe internationale markten ontdekken vergt veel energie en tijd. Een warme introductie kan enorm schelen. Zeker als je ook nog eens een korte periode kunt 'proefdraaien' vanuit een eigen tijdelijk kantoor in het buitenland. Daarom hebben InnovationQuarter (IQ), Enterprise European Network (EEN) en The Hague Security Delta (HSD) een 'softlanding' programma opgezet. Zowel voor buitenlandse bedrijven die zich in Nederland willen vestigen als vice versa. Cybersecurityondernemer Jorrit van de Walle van Audittrail deed in 2018 mee aan een softlanding-programma en waagde de sprong naar Amerika. Met succes.

Audittrail is opgericht in 2010 en verzorgt audit- en adviestrajecten op verschillende vakgebieden. Waaronder privacy, informatiebeveiliging en riskmanagement. "Wij waren als organisatie nog niet actief bezig met het buitenland, totdat onze interesse werd gewekt door de nieuwsbrief van IQ. Daarin werd een cyber security handelsmissie naar Zuid-Duitsland aangekondigd. Een mooie kans om te kijken wat er over de grens mogelijk is. Door mee te gaan heb ik veel geleerd over internationaal zakendoen en goede contacten opgedaan. Ook bleek dat de Duitse markt niet geschikt is voor ons, omdat hun zienswijze op privacy en security anders is."

Amerika dé plek

"Het vuurtje was wel aangewakkerd. Toen er een softlanding programma naar Amerika werd aangekondigd hebben we deze kans dus snel gegrepen. We zijn erg enthousiast over dit programma omdat je op een laagdrempelige manier de kans krijgt om te onderzoeken of er mogelijkheden zijn voor onze business. Ook maak je gebruik van bestaande netwerken, dat was echt ideaal. Via de warme introductie van IQ en HSD hebben wij in Amerika al veel mensen leren kennen. Deze introducties zorgen voor vertrouwen en dat is erg belangrijk."

Het softlanding programma biedt naast toegang tot lokale netwerken en kennis van het land ook een tijdelijke huisvesting. "In oktober 2018 en begin 2019 bleven wij een paar weken in Amerika. Bij Cyberincubator Bwtech – die verbonden is aan de universiteit van Maryland in Baltimore – konden we een tijdelijk kantoor openen. Ook werden wij geïntroduceerd bij de Amerikaanse Kamer van Koophandel als netwerk accelerator. Zij zijn in principe degene die je daar begeleiden tijdens deze periode. Daarna hangt het af van je eigen inzet, activiteiten en ideeën hoe succesvol je wordt. Waarbij we gelukkig nog steeds kunnen bellen met IQ of HSD voor advies."

"In deze periode ontstonden er ook goede contacten met Microsoft Amerika. Via hun hoofdkantoor in Seattle werd ik in 2018 uitgenodigd voor een GDPR Summit als spreker. En werken wij samen met twee andere partijen, waaronder met Mavim uit Noordwijk op het onderwerp Microsoft security. Tijdens mijn bezoek in 2018, zag ik dat de security en compliance markt in Amerika enorm is of kan zijn. En Microsoft bevestigde dat. Toen dacht ik, dit is dé plek waar wij moeten zijn!"

Softlanding is voor ons succesvol

"De softlanding is voor ons succesvol gebleken. Wij hebben veel kennis en ervaring opgedaan hoe dingen werken, niet alleen in het buitenland maar ook hier. Wij merkten dat er in Amerika een enorme behoefte is aan privacy advies en aan ons compliance management framework (software-tooling). Wij zijn dan ook met deze onderdelen uit ons aanbod de oceaan overgestoken en proberen resellers te vinden. Momenteel hebben wij de eerste vier partners weten te interesseren en zitten we in Amerika vóór de fase van een eindbod. Wij hebben er veel tijd en energie in gestopt, door bewust meerdere mensen te bezoeken en te laten zien dat we serieus zijn. In november 2019 verlengden wij ons huurcontract met Bwtech. Uit loyaliteit is het vanzelfsprekend dat we met hun verbonden blijven, ook vanwege de tijd en energie die zowel Bwtech en de Amerikaanse Kamer van Koophandel in ons stopten. Begin 2020 willen wij weer naar Amerika en treffen nu alle

voorbereidingen hiervoor. Wij gaan dan actief op zoek naar business developers en inhoudelijke consultants. Ook is het de bedoeling om onze partners te activeren om samen met ons verder aan de gang te gaan.”

Do's and don'ts

“Of softlanden geschikt is voor elk land, weet ik niet. Ik kan alleen oordelen over Amerika. Een warme introductie krijgen, waarbij je zacht landt in een omgeving die gewend is aan nieuwe buitenlandse bedrijven, vind ik een heel goed concept. Zou ik het weer doen? Absoluut! Natuurlijk zijn er zaken waar je tegen aanloopt, maar dat zijn allemaal leermomenten.”

Mijn tip is om te proberen zoveel mogelijk op te gaan in de samenleving, dat wordt enorm gewaardeerd. Daarbij is het belangrijk goed op de culturele verschillen te letten. Wees daar heel sensitief voor. Realiseer je dat je in eerste instantie te gast bent in een ander land. En verwacht niet dat je al binnen een paar weken handel hebt. Ga niet te snel!”

Meer informatie?

Interesse om zelf te softlanden? Vind je informatie [hier](#)! Wil je meer weten over Audittrail, kijk dan op audittrail.nl.