

MKB first bij beleid buitenlandse handel en handelsbevordering.

Position paper ONL voor Ondernemers

Handel is van vitaal belang voor de verdienkracht van de Nederlandse economie. Ruim 32% van het Nederlandse BNP wordt in het buitenland verdiend. Met hun producten en diensten kunnen Nederlandse bedrijven goed concurreren in het buitenland. Het blijft echter lastig voor MKB-bedrijven om buitenlandse markten te betreden. Slechts 9% van het midden- en kleinbedrijf opereert internationaal. ONL ziet dat start-ups het MKB steeds meer een plek krijgen in het beleid buitenlandse handel, maar constateert dat dit verder geconcretiseerd moet worden. Het stimuleren en faciliteren van MKB-bedrijven om internationaal zaken te doen, moet dé kernprioriteit van het beleid buitenlandse handel worden. Bij handelsbevordering dient aansluiting op het MKB het uitgangspunt te zijn. ONL pleit voor MKB first bij handelsbevordering.

Zet het MKB centraal bij handelsbevordering en handelsbeleid

- ❖ Het beleid buitenlandse handel en de handelsbevordering sluiten onvoldoende aan op de wensen en behoeften van het MKB. Terwijl het grootste gedeelte van het Nederlandse bedrijfsleven als middelgroot of klein te kwalificeren is, lijkt het handelsbeleid voornamelijk multinationals en gevestigde partijen te ondersteunen.
- ❖ De behoefte op het gebied van handelsbevordering en exportondersteuning is de afgelopen decennia veranderd. Ondernemers hebben andere wensen en behoeften dan een grote multinational. ONL juicht het toe dat het ministerie actief in gesprek gaat met ondernemers en het beleid vorm geeft op basis van de uitkomsten hiervan.
- ❖ Een inventarisatie van de bestaande faciliteiten, subsidies, instrumenten, middelen en fondsen is nodig. Hierbij moet gekeken worden wat wel en niet werkt, en hoe toegankelijk het instrumentarium is. Op basis van deze inventarisatie kan het instrumentarium vernieuwd worden, zodat het aansluit op de behoefte van de economie van nu.
- ❖ De inventarisatie van het instrumentarium biedt de mogelijkheid om, middels budgettaire verschuivingen, het budget voor handelsbevordering effectiever te besteden.
- ❖ Op het gebied van handelsbevordering is veel goede informatie beschikbaar, het blijft echter lastig om de juiste faciliteit of informatie te vinden. Ook de aanvraagprocessen kunnen worden verbeterd, die zijn momenteel complex en duren relatief lang.

Maak handelsbevordering doeltreffend

- ❖ De oprichting van Trade NL, de Werkplaats en NL International Business (NLIB) hadden tot een krachtenbundeling ten aanzien van internationaal zakendoen moeten leiden. In de praktijk blijken deze publiek gefinancierde initiatieven te concurreren met RvO en de diplomatieke dienst. Niet alleen wordt publiek geld hierdoor suboptimaal gebruikt, het is voor ondernemers onduidelijk bij welke instantie ze terecht kunnen.
- ❖ NLIB blijkt louter toegankelijk te zijn voor enkele geselecteerde private partijen, ondernemers die geen onderdeel uitmaken van die organisaties worden aan de poort geweerd. Andere organisaties die zich bezig houden met internationale handel en handelsbevordering worden ook uitgesloten van samenwerking met dit initiatief.
- ❖ De activiteiten vanuit NLIB sluiten niet aan op de behoefte van het MKB. ONL kan zich niet aan de indruk onttrekken dat de overheidsbijdrage aan NLIB niet de gewenste resultaten zal opleveren.
- ❖ Entiteiten zoals FMO, Atradius en het nog op te richten Invest-NL sluiten in de praktijk onvoldoende aan bij de behoefte van start-ups het MKB.
- ❖ Het is onduidelijk in hoeverre fondsen, zoals het Klimaatfonds en het SDG Partnerfonds, openstaan voor het MKB. Deze grote fondsen beschikken over een ruim budget, maar de opzet lijkt met name gericht op grote gevestigde partijen.
- ❖ Handel met het Verenigd Koninkrijk levert de Nederlandse economie 22 miljard euro en 218.000 banen op. De Brexit vereist intensievere economische diplomatie om de Nederlandse belangen te borgen.

Zoek de juiste balans tussen IMVO en handel

- ❖ ONL kan zich niet aan de indruk onttrekken dat de politieke focus de afgelopen jaren meer op IMVO en hulp lag dan bij export en buitenlandse handel. Het lijkt ons gewenst dat hier de komende tijd een betere balans in komt.
- ❖ Een uitbreiding van het aantal diplomatieke posten is wenselijk, het zwaartepunt dient hier bij economische posten in voor het bedrijfsleven belangrijke landen te liggen. Denk hierbij met name de ons omringende landen en grote economieën zoals China en India, juist hier moeten extra economische posten gevestigd worden.
- ❖ Onder het mom van het MOM, MVO en IMVO worden importeurs en groothandelaren verplicht om concurrentiegevoelige informatie te delen. Nederlandse importeurs hebben vaak jarenlang geïnvesteerd in relaties met fabrikanten en hierbij het kwaliteitsniveau verhoogd. Nu worden ze gedwongen informatie af te geven waardoor klanten direct zaken gaan doen met fabrieken. Informatie betreffende fabrieken in het buitenland is deels het bestaansrecht van importeurs en groothandelaren, deze informatie moeten ze voor zichzelf kunnen houden.
- ❖ De Beleidsnotitie Investeren in Perspectief legt veel meer nadruk op maatschappelijk verantwoord, inclusief en duurzaam, dan op ondernemen en handel. De woorden voor het MKB zijn vriendelijk, maar de maatregelen niet concreet, ook komt er geen extra geld beschikbaar. Het is wenselijk om additionele steun voor het MKB in te richten, en het momenteel beschikbare budget op effectievere wijze te benutten.
- ❖ De indicatoren en streefwaarden in de Beleidsnotitie richten zich met name op sociale en maatschappelijke elementen. Het is wenselijk hier ook streefwaarden op te nemen over handelsbevordering. Bijvoorbeeld: Een toename van minstens 200% in het aantal MKB-bedrijven dat internationaal zaken doet.

Behoeft MKB-bedrijven bij handelsbevordering

Bij ongeveer 95% van de ondernemingen in Nederland werkt minder dan 10fte. Het gaat om kleine bedrijven, die flexibel, innovatief, vaak specialistisch en creatief zijn en veel waarde toevoegen. De behoefte van deze bedrijven verschilt enorm van de huidige aanpak binnen het handelsbeleid. Bij deze bedrijven ontbreken de kennis en middelen om (international) market en business development structureel in te vullen.

Het aanleveren van landeninformatie biedt mkb-bedrijven doorgaans weinig hulp. Er is meer behoefte aan een procesgerichte benadering van structuren en systemen waarmee ondernemers de internationale markt op kunnen. Ondernemers hebben behoefte aan een sectorspecifieke benadering en het tot stand brengen van directe contacten met ondernemers in betreffende landen. Hierbij moeten Nederlandse ondernemers worden ingebed in lokale en internationale waardeketens op basis van hun specifieke expertise.

De ons omringende landen en de ring daar omheen, ook de "NearBy markets" genoemd (centraal- en Oost- Europa en West- en centraal Azië) zijn voor het grootste gedeelte van de Nederlandse ondernemers gemakkelijker te bedienen. Bijkomend voordeel is dat deze landen over het algemeen een (meer) stabiel economisch klimaat hebben, een groeiende middenklasse hebben en het er de trend is om te harmoniseren met EU-standaarden. Het is verstandig om met het handelsbeleid juist op deze landen te richten.

De focus voor handelsbevordering kan het beste gelegd worden op een procesgerichte facilitering én gemakkelijke toegang tot financiering, bij voorkeur via één loket. Ondernemers ervaren de huidige financieringsinstrumenten als verwarrend, complex en ontmoedigend. Het instrumentarium is momenteel ingericht op de export van producten, terwijl het accent van de nieuwe generatie ondernemers ligt op kennis en diensten.

Samengevat moet het beleid buitenlandse handel meer stimulans en ondersteuning bieden aan mkb-ondernemers die willen exporteren of buitenlandse markten willen betreden. Dit kan bijvoorbeeld door ondernemende ecosystemen op te zetten of te faciliteren, directe toegang tot potentiële opdrachtgevers te realiseren, en de financieringsmogelijkheden en exportinstrumenten af te stemmen op de behoefte van ondernemers.