

Beleid buitenlandse handel: positie van het MKB verbeterd, nu zaak om door te pakken – initiatiefnota over een proactieve handelsagenda reikt de juiste basis aan om het potentieel voor MKB'ers die internationaal willen ondernemen te vergroten

Position Paper ONL voor Ondernemers

Het MKB krijgt steeds meer een plek in het beleid buitenlandse handel. De handelsagenda, die het internationale verdienvermogen van Nederland moet versterken, van de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking staat uitgebreid stil bij de positie van het MKB in het beleid buitenlandse handel. Wel constateert ONL dat de handelsagenda verder geconcretiseerd moet worden. De woorden voor het MKB in de handelsagenda zijn vriendelijk, maar concrete maatregelen blijven uit. Ook legt de handelsagenda meer nadruk op maatschappelijk verantwoord ondernemen, dan op ondernemen en handel. ONL vindt dit een gemiste kans om het MKB te verankeren in het handelsbeleid. Ondernemers hebben juist behoefte aan een handelsagenda waaruit blijkt hoe handel bevorderd wordt. De initiatiefnota over een proactieve handelsagenda geeft ondernemers deze houvast. ONL verwelkomt dit initiatief. ONL gaat graag in op een aantal punten uit de initiatiefnota om te zorgen dat deze nog beter aansluit op de behoeften van MKB-ondernemers.

Vereenvoudig toegang voor het MKB tot (export)financiering en ondersteuning op dit vlak

- ❖ Wat ONL betreft zou toegang tot financiering bij elke handelsagenda bovenaan de lijst moeten staan. Financiering staat aan de basis van ondernemen. MKB'ers ervaren al jaren problemen met het verkrijgen van exportfinanciering. Het is goed dat de initiatiefnota hierbij stilstaat. Goede toegang tot exportfinanciering zou het uitgangspunt moeten zijn van de overheid om meer ondernemers over de grens te helpen.

Stroomlijn handels- en exportondersteunende activiteiten

- ❖ Ondernemers willen één aanspreekpunt, één loket dat het hele traject – van verkenning en starten tot de financiering voor handel en diensten – afhandelt. Ondernemers met internationale ambities krijgen nu te maken met een stortvloed aan goedbedoelde informatie en financieringsregelingen van de overheid, private partijen en publiek-private samenwerkingsverbanden. Ondernemers geven aan door de bomen het bos niet meer te zien.
- ❖ De initiatiefnota vraagt de minister te onderzoeken hoe de door de rijksoverheid geëxploiteerde loketten op het gebied van handels- en exportondersteunende activiteiten kunnen worden gestroomlijnd. ONL geeft hier graag een voorzet toe. Om export vanuit Nederland te stimuleren komt er een centrale International Business Desk (IBD), met hieraan gekoppeld een International Finance Desk (IFD). Via deze centrale diensten worden alle beschikbare ondersteuningsprogramma's en financieringsinstrumenten gecoördineerd. De IBD en IFD werken nauw samen waardoor zij als een prima aanvraag- en aanspreekpunt fungeren voor ondernemers.
- ❖ Diverse publiek-private samenwerkingsverbanden moeten gebundeld worden. De oprichting van Trade NL, de Werkplaats en NL International Business (NLIB) had tot een krachtenbundeling ten aanzien van internationaal zakendoen moeten leiden. In de praktijk blijken deze publiek gefinancierde initiatieven te concurreren met de faciliteiten vanuit de overheid. Niet alleen wordt publiek geld hierdoor suboptimaal gebruikt, het is voor ondernemers onduidelijk bij welke instantie ze terecht kunnen.
- ❖ ONL ziet tot op heden geen merkbare verbeteringen voor MKB-ondernemers. ONL hoort daarnaast van ondernemers dat NLIB alleen toegankelijk is voor enkele geselecteerde private partijen, ondernemers die geen onderdeel uitmaken van die organisaties worden aan de poort geweerd. Andere organisaties die zich bezighouden met internationale handel en handels-

bevordering worden ook uitgesloten van samenwerking met dit initiatief. Ook blijkt de NLIB zich met name te richten op de grote gevestigde partijen.

Maak aanspreekpunten, instrumenten en fondsen inzichtelijker voor ondernemers

- ❖ ONL doet onderzoek naar de toegankelijkheid en doelmatigheid van het handelsinstrumentarium. Dit vult de initiatiefnota aan, waarin de initiatiefnemer de minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking vraagt te onderzoeken hoe de diverse instrumenten op het gebied van handels- en exportondersteunende activiteiten overzichtelijker kunnen worden gemaakt worden voor ondernemers. ONL vindt het belangrijk dat er ook gekeken wordt naar de gewenste output van de regelingen.
- ❖ De overheid biedt slechts 4 regelingen aan die uitsluitend openstaan voor MKB-ondernemingen die internationaal zaken willen doen: de Dutch Good Growth Fund (DGGF), de subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies- en investeringsvoorbereidingssubsidies (DHI-regeling), Starters International Business (SIB) en het Oranje Handelsmissiefonds. Alle andere financieringsinstrumenten staan open voor alle Nederlandse ondernemers, kennisinstellingen, partnerschappen en consortia en zijn primair bedoeld om ontwikkelingsamenwerking te bevorderen. De 4 genoemde regelingen zouden de basis moeten vormen voor het verkennen en starten van internationaal ondernemen, maar ONL concludeert dat dit niet het geval is. Een samenvatting van onze eerste bevindingen is toegevoegd aan dit position paper. Hieruit blijkt dat 3 van de 4 regelingen niet aansluiten op de behoeften van ondernemers.

Durf handelsbevordering ook zonder de prisma's van IMVO, SDG's en inclusiviteit te benaderen

- ❖ ONL waardeert dat de initiatiefnota verzoekt tot een betere balans tussen internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen en handelsbevordering. Het kan simpelweg niet zo zijn dat IMVO, SDG's en inclusiviteit ten koste gaan van ondernemen en handel.
- ❖ ONL kan zich niet aan de indruk onttrekken dat het buitenlandse beleid inderdaad meer nadruk legt op het behalen van duurzame ontwikkelingsdoelen dan op ondernemen. ONL spreekt geen enkele ondernemer die tegen de doelstellingen van maatschappelijk verantwoord ondernemen is. Wel ervaren diezelfde ondernemers IMVO-verplichtingen als onwerkbaar. Zo spreekt ONL ondernemers die te maken hebben met ongewenste transparantieplichtingen in de productie- en toeleveringsketen om aan te kunnen tonen dat ze maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ook drukken dat de administratieve verplichtingen rondom IMVO zwaar op de kleinere ondernemer.

Onderzoek de rol die handelsmissies kunnen spelen in handels- en exportbevordering

- ❖ Het opbouwen van internationale contacten is van essentieel belang voor de kleine ondernemer die over de grens zaken wil gaan doen. De initiatiefnota vraagt onderzoek te doen naar welke bijdrage handelsmissies kunnen leveren aan handelsbevordering en hoe de deelname van het MKB vergroot kan worden. ONL ziet dat Nederlandse bedrijven moeten worden samen- gebracht in consortia waardoor zij gezamenlijk interessante partners worden voor buitenlandse bedrijven. ONL ziet nu dat handelsdiplomatie en handelsmissies gericht zijn op het samenbrengen van grote partijen uit verschillende landen waarbij de nadruk ligt op maatschappelijk verantwoord ondernemen.
- ❖ Handelsmissies hebben een kop en een staart nodig, als onderdeel van een integraal plan van aanpak. Op basis van de specifieke behoefte van een buitenlandse handelspartner moet er in Nederland van tevoren een groep ondernemers bij elkaar worden gezocht die gezamenlijk in een handelsmissie participeren. Vooraf wordt gekeken wie welk onderdeel kan leveren. Deze benadering kost echter wel organisatiekracht. Kleinere bedrijven hebben veelal niet de mankracht beschikbaar om op deze manier een plan van aanpak op te stellen. ONL vindt dat zo'n plan daarom onder leiding van een International Business Desk moet staan. Deze monitort

vervolgens ook achteraf de resultaten uit de handelsmissie. Op deze manier ontstaat er een overzicht van de uitkomsten en resultaten van de getekende intentieverklaringen en contracten. Goede organisatie en matchmaking vooraf is de succesfactor.

ONL mist aandacht voor oneerlijke concurrentie tussen webshops en fysieke winkels

- ❖ ONL is bij met de aandacht die de initiatiefnota besteed aan oneerlijke concurrentie van producten die staatssteun krijgen en het bemoeilijken van deelname van marktversturende aanbieders van buiten de EU aan publieke aanbestedingen. Wel mist ONL een belangrijk punt dat oneerlijke concurrentie in de hand speelt: internethandel. ONL spreekt dagelijks ondernemers die zich ernstige zorgen maken over de opkomst van internetbedrijven.
- ❖ Internationale webwinkels vestigen hun fysieke hoofdkantoor en distributiecentrum in EU-landen met de gunstigste btw-tarieven. Btw-aangiften en -afdrachten vinden plaats in het EU-land waar producten binnenkomen. Via een extensie (.nl) zetten webwinkels hun producten, zonder btw-afdracht en invoerrechten, in Nederland af op de markt. De doorberekening van de kosten van de btw-afdracht in de verkoopprijs wordt zo eenzijdig bij importeurs neergelegd, want zij dienen wel diezelfde afdracht over gelijksoortige producten te betalen. Dit werkt oneerlijke concurrentie in de hand.
- ❖ Ook particulieren zorgen, al dan niet onbewust, voor oneerlijke concurrentiepraktijken. Over online bestellingen tot €22,- van buiten de EU hoeven particulieren geen invoerrechten en omzetbelasting af te dragen. Door het ontbreken van btw-afdracht en invoerrechten importeren particulieren zonder tussenkomst van een importeur. Reguliere importeurs moeten diezelfde kosten wel maken en doorberekenen in hun verkoopprijzen.
- ❖ Particulieren zijn zich er niet van bewust dat producten van buiten de EU vaak niet aan de Europese productspecificaties en veiligheidseisen voldoen. De douane is niet bij machte om alle online bestelde pakketjes van particulieren te controleren waardoor mensen, vaak onbewust, de producteisen ontlopen en illegale producten in huis brengen of doorverkopen. Ook dit zorgt voor een ongelijk speelveld, want reguliere importeurs krijgen wel te maken met allerlei productspecificaties en veiligheidseisen waaraan hun producten dienen te voldoen.

Stel een ambassadeur voor handelsbevordering aan

- ❖ De initiatiefnota pleit als laatste voor een ambassadeur voor handelsbevordering. ONL wil daaraan toevoegen dat deze ambassadeur ook nodig is om handelsmissies te initiëren en coördineren. Niet alleen uitgaande, maar ook inkomende handelsmissies zijn hierbij van belang. Internationale gasten moeten gepast en goed voorbereid ontvangen kunnen worden. Het doel is om de Nederlandse economie maximaal te laten profiteren van de buitenlandse vraag naar producten en diensten van onze bedrijven.
- ❖ ONL pleit daarnaast voor een Minister voor Internationale Handel. Deze minister kan opereren vanuit het ministerie van Buitenlandse Zaken en toezien op handelsbevordering zonder dat maatschappelijk verantwoord ondernemen de boventoon gaat voeren. Deze minister zal zich toespitsen op specifiek drie doelen: een groter aandeel van ons BNP in het buitenland verdienen; een groter deel van het MKB wordt actief in het buitenland; en het optimaal benutten van beschikbare kennis over internationale handel.

Samengevat is ONL positief gestemd over het feit dat het MKB een plek heeft gekregen in het beleid buitenlandse handel. Nu is het tijd om door te pakken met plannen en maatregelen die het MKB verder helpen om te internationaal te gaan ondernemen. De initiatiefnota over een proactieve handelsagenda reikt hier hiervoor een mooie basis aan. ONL denkt nu en in de toekomst graag mee over het verder concretiseren van zulke plannen en maatregelen om internationaal ondernemen aantrekkelijker te maken voor het MKB. Samen maken we Nederland ondernemender.

BIJLAGE: het handelsinstrumentarium voor MKB-ondernemers

Dutch Good Growth Fund (DGGF)

Het DGGF biedt exportkredietverzekeringen aan en staat daarmee aan de basis van internationaal zakendoen voor veel MKB-ondernemers.

Toegankelijkheid

Exportkredietverzekeringen worden via kredietverzekeraar Atradius aangevraagd. ONL vindt dit opmerkelijk aangezien Atradius ook als private partij exportkredietverzekeringen aanbiedt. Het is voor ondernemers vaak onduidelijk dat de exportkredietverzekering vanuit de DGGF een alternatief is voor de reguliere exportkredietverzekering van Atradius.

Daarnaast moeten ondernemers die exportfinanciering via de DGGF aanvragen aantoonbaar een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van het doeland. Ondernemers zien deze streefwaarde bij de aanvraag van de DGGF vaak als een belemmering om met deze regeling aan de slag te gaan. Het is voor kleinere bedrijven moeilijker om aantoonbaar ontwikkelingsdoelstellingen te behalen, want hun slagkracht is kleiner.

Doelmatigheid

Veel ondernemers zijn onbekend zijn met dit fonds. Dat is voor veel ondernemers een gemiste kans om hun internationale ambities te verwezenlijken. Ook biedt de DGGF vaak geen uitkomst voor de kleinere bedrijven die zonder bancaire financiering zitten. De overheidsregeling stelt dat de ondernemer nog steeds een deel bancaire financiering nodig heeft. Banken keren bijna niet meer uit aan kleinere bedrijven, zij ervaren de risico's als te groot.

Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheidsstudies- en investeringsvoorbereidingsstudies (DHI)

MKB-ondernemingen die een buitenlandse markt willen verkennen kunnen een van de drie modules van de DHI-regeling aanvragen.

Toegankelijkheid

Door de jaren heen is veel gesleuteld aan de inrichting van de DHI-regeling. Wijzigingen aan het instrument zorgt echter niet altijd voor een verbetering van de regeling, aldus ondernemers die ONL spreekt. Zo werd op verzoek van het ministerie van Buitenlandse Zaken op 1 januari 2016 het zogeheten tendersysteem ingevoerd. Dat zou leiden tot betere projecten, meer duidelijkheid voor bedrijven en efficiëntie voordelen bij RVO. Uit de recente evaluatie van de DHI-regeling blijkt echter dat de kwaliteit van de projectaanvragen achteruitging, dat de RVO minder tijd voor persoonlijke begeleiding van de aanvraag voor ondernemers had en dat ondernemers minder toegang hadden tot het instrument. De wijzigingen van 2016 zijn weer gedeeltelijk teruggedraaid.¹

Doelmatigheid

Tussen 2013 en 2017 hebben 1059 ondernemers een DHI-aanvraag gedaan. Het DHI-instrument moet leiden tot een groei van het aantal (klant-)contacten, betere marktkennis, betere marktpositie en een betere investeerbaarheid van de producten en diensten. Tot verbazing van ONL wordt het effect van de DHI-projecten niet onderzocht. De RVO houdt alleen data bij over de hoogte van de vergeven financieringen, de contactgegevens van de aanvragers en welke DHI-regeling wordt gebruikt. Dat is zeer opmerkelijk want zo weet niemand of het instrument zijn doel behaald heeft en effectief is. Het is nu niet duidelijk, op basis van de data van de RVO, of het DHI-instrument belemmeringen op het gebied van markttoegang en marktkennis weghaalt.

¹ Technopolis: buiten gebaande baden: mid-term evaluatie RVO's DHK/DHI-instrument, februari 2018

Wel is bekend dat slechts een kwart van de deelnemers hun producten goedgekeurd krijgt op de doelmarkt. Vaak lopen de plannen stuk op financiering. In totaal ontvangt slechts 15% van de goedgekeurde DHI-bedrijven exportfinanciering. Nadat een ondernemer het DHI-traject heeft doorlopen is de logische volgende stap om exportfinanciering vanuit de DGGF aan te vragen. Ondernemers zijn zich niet bewust van mogelijke vervolfinanciering en worden hier blijkbaar niet op gewezen. Slechts 7 bedrijven hebben gebruik gemaakt van de DGGF-regeling. Daarbij kan het gaan om zowel private financiering als publiek geld. ONL vindt deze cijfers schrikbarend laag.

Ook geven ondernemers aan gebruik te willen kunnen maken van alle drie de modules in plaats van een van de drie. ONL vindt het begrijpelijk dat een ondernemer na een demonstratieproject wil weten wat de haalbaarheid van het project is op de doelmarkt. De 3 modules zouden wat ONL betreft complementair aan elkaar moeten zijn. Pas dan sluit de DHI-regeling aan op de verschillende groeifasen van ondernemingen.

Starters International Business (SIB)

SIB-vouchers helpen ondernemers met het schrijven van een concreet actieplan, de deelname aan uitgaande handelsmissies of het inhuren van een deskundige voor advies over de Brexit.

Voucher individuele coaching

Per jaar worden er zo'n 200 individuele coaching vouchers afgegeven. Het coaching traject wordt uitgevoerd door een SIB-adviseur van een private organisatie. Het SIB-traject wordt gezien als het voortraject om internationaal zaken te gaan doen. Er is een duidelijke vraag naar SIB-adviseurs die ondernemers helpen met het opstellen van een export- en/of actieplan.

Toegankelijkheid

Het beschikbare budget wordt jaarlijks overschreden. De vraag naar dit product ligt vele malen hoger dan het aanbod. Een grote categorie ondernemers krijgt niet de kans om gebruik te maken van deze regeling wanneer zij hier behoefte aan hebben. Het zou gaan om een tekort van €2,4 miljoen, blijkt uit navraag bij SIB-coaches (door ONL).

Doelmatigheid

SIB-adviseurs geven aan dat het resultaat van deze trajecten vaak tegenvalt. Ondernemers weten hun project vaak niet tot uitvoering te brengen omdat ze niet aan financiering komen. Net als bij de DHI-regeling zijn ondernemers niet bekend met het feit dat ze een exportkredietverzekering kunnen aanvragen. Ondernemers weten vaak niet de DGGF-regeling te vinden. De overgang van verkennen en starten (SIB-regeling) naar financiering (DGGF) blijkt ook hier weer geen doorlopend proces. Dat terwijl het financieringsinstrument volgens de minister juist is bedoeld om aan te sluiten bij de verschillende groeifasen en daaruit voortvloeiende financieringsbehoeften van ondernemers.

Missievoucher

ONL vindt dat de missievouchers niet faciliterend zijn voor ondernemers. Ondernemers krijgen een vergoeding van 50% (tot deelnameprijs van maximaal 1500 euro exc. reis- en verblijfskosten) om mee te gaan met een handelsmissie. ONL spreekt ondernemers die aangeven dat de reis- en verblijfskosten nu juist net de grootste kostenpost en drempel is voor veel ondernemers om op handelsmissie te gaan.

Brexit-vouchers

Begin 2018 heeft de overheid het budget van de SIB-regelingen ook ter beschikking gesteld aan een tijdelijke subsidie, de Brexit-vouchers. Een ondernemer met de Brexit-voucher krijgt een subsidie voor deskundig advies over alternatieve markten en de gevolgen van de Brexit voor zijn of haar bedrijf.

Ondernemers maken nauwelijks gebruik van deze voucher. Een half jaar na de introductie van de Brexit-vouchers hebben 4 MKB'ers hiervan gebruik gemaakt, blijkt uit onderzoek. Daarmee blijft de regeling zwaar onderbenut, want er was geld gereserveerd voor enkele honderden ondernemingen. Dat geld kan wat ONL betreft beter besteed kunnen worden aan de voucher individuele coaching waar wel een duidelijke vraag naar is.

Oranje Handelsmissiefonds

Het OHMF is opgericht op initiatief van ING, KLM, MKB-Nederland en het ministerie van Buitenlandse Zaken. Het fonds staat open voor zowel MKB'ers die al in het buitenland actief zijn als mede voor ondernemers die een nieuwe markt willen betreden. Ieder jaar worden 10 winnaars gekozen op basis van de businessplannen. Het fonds biedt ondersteuning bij het opbouwen van een internationaal netwerk.

Ondernemers worden financieel geholpen bij het opbouwen van een internationaal netwerk. Winnaars krijgen een symbolische cheque t.w.v. 10.000 euro waarmee ze kunnen deelnemen aan handelsmissies of internationale beurzen. Het is de bedoeling om tijdens zulke evenementen potentiële handelspartners te ontmoeten. Het OHMF werkt daarbij als een marktstrategie om een product of dienst (en daarmee het bedrijf) te promoten. Dit onderscheidt deze bedrijven op handelsmissies van deelnemers die zonder zo'n platform op handelsmissie gaan. Voor OHMF-winnaars hebben handelsmissies daardoor meer nut.

Doelmatigheid

Deze regeling is doeltreffend. De exportwaarde van de winnaars neemt in bijna alle gevallen toe na het winnen van de prijs. Ook deelnemers die nog niet exporteerde starten vaker met exporteren naar hun doelmarkt. Vooral winnaars die diensten exporteren boeken succes. Het fonds levert vooral een positieve bijdrage aan ondernemers die minder dan 5 jaar bestaan. Ook de grootte van het bedrijf speelt een rol. Kleinere bedrijven, die diensten verlenen, met minder dan 10 medewerkers in dienst ervaren een grotere groei dan bedrijven met meer dan 10 medewerkers. De winnaars van dit fonds (2013-2016) zijn dan ook positief over het initiatief.²

² CBS, ORANJE HANDELSMISSIEFONDS PILOT EFFECTONDERZOEK WINNAARS 2013-2016