

Eerste stap naar een mkb-gericht en een eerlijk handelsbeleid gezet

ONL voor Ondernemers komt met haar reactie op de beleidsnota BHOS – 16 september 2022

ONL voor Ondernemers is positief verrast door de nieuwe beleidsnota voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. De beleidsnotitie, waarin het kabinet haar handelsbeleid uiteenzet, geeft gehoor aan de oproepen van ONL om tot een mkb-gericht en een eerlijk handelsbeleid te komen. ONL steunt dan ook de zes aangekondigde werkwijzen voor het vernieuwde handelsbeleid. Nu is het zaak om de mooie woorden en plannen om te zetten in daden. Alles staat of valt bij het succesvol uitwerken en uitvoeren van de voorstellen uit de beleidsnota. ONL denkt graag mee over het nader invullen van de beleidsthema's uit het hoofdstuk over handel en het in de praktijk brengen van deze plannen. In dit position paper reageert ONL per thema op de gepresenteerde doelstellingen, zodat er daadwerkelijk toegewerkt kan worden naar een mkb-gericht en een eerlijk handelsbeleid.

Thema 1. Bevorderen van Nederlandse en Europese economische weerbaarheid

Om op een eerlijke manier te kunnen concurreren is het cruciaal voor ondernemers dat alle spelers op de markt zich aan dezelfde regels houden, maar helaas krijgen ondernemers regelmatig te maken met oneerlijke concurrentiepraktijken vanuit het buitenland. Het is goed dat de beleidsnota aandacht besteedt aan een gelijk speelveld en ook stilstaat bij enkele oneerlijke concurrentiepraktijken. Er zijn daarbij nog tal van andere voorbeelden op te noemen.

Een actueel voorbeeld zijn de transportprijzen van zeecontainers uit Azië. De wereldwijde prijsstijgingen voor transport reizen de pan uit. Veel ondernemers klagen bij ONL dat de prijzen voor zeecontainers zo hoog zijn doordat de containermarkt in handen is van een klein aantal wereldwijd opererende scheepvaartbedrijven die onderling samenwerken. Het lijkt ONL verstandig om in EU-verband te onderzoeken hoe het precies zit met de prijsafspraken die (onderling) worden gemaakt in de containerbranche en de eventuele monopolie positie van een aantal bedrijven. Deze exorbitante prijzen zijn namelijk niet gezond voor de handel. Ondernemers weten als geen ander welke oneerlijke praktijken er zijn. Je komt dergelijke voorbeelden alleen aan de weet door met ondernemers te (blijven) praten. ONL blijft graag het gesprek tussen politiek Den Haag en het bedrijfsleven faciliteren, zodat dit kabinet gericht weet waar de pijnpunten zitten en naar een oplossing kan toewerken.

Thema 2. Effectief inzetten op 25 prioritaire markten

ONL raadt ondernemers altijd aan om klein te beginnen met internationaal zakendoen. ONL ziet kansen in Duitsland en België, maar ook in het VK en Frankrijk waar de marktkansen voor het Nederlandse mkb onvoldoende worden benut. Alle grote economieën hebben een grote thuismarkt. Denk hierbij aan de VS en Canada. Het Nederlandse mkb zou Europa als thuismarkt moeten gaan beschouwen. Vanuit daar kunnen ondernemers, met de opgedane ervaring en netwerk, makkelijker verder groeien. Mits de Nederlandse overheid dit op de juiste wijze weet te ondersteunen.

Nu organiseert de overheid met name activiteiten voor de verweggelegen markten, terwijl Europa al 4 markten telt die in de top 10 staan van de grootste economieën van de wereld, waaronder het VK en Duitsland. Hoewel deze markten soms maar enkele uren rijden zijn vanuit Nederland, blijkt dat een groot deel van het Nederlandse mkb deze mogelijkheden (nog) niet benut. Het doet ONL dan ook goed om te lezen dat er meerdere nabijgelegen markten zoals Duitsland en België zijn aangewezen als prioritaire markt waar de focus van het handelsbeleid op komt te liggen.

Wil je effectief inzetten op de gekozen prioritaire markten, zet dan volop in op een bredere, structurele begeleiding naar het buitenland. In de MKB-deal 'Internationaal ondernemen voor en door mkb'ers' van de gemeente Den Haag worden mkb'ers negen maanden lang individueel en op maat begeleid door andere ervaren ondernemers om de stap over de grens te zetten. De MKB-deal lijkt nu al een succes te gaan worden en laat duidelijk zien dat ondersteuning verder moet gaan dan een handige

website of een zak geld. Gebruik de opgedane kennis van deze ervaren ondernemers en de MKB-deal om het Nederlandse bedrijfsleven beter te ondersteunen op de prioritaire markten.

Handelsmissies zijn nog te vaak een op zichzelf staand evenement, terwijl het traject daarvoor en de opvolging minstens zo belangrijk zijn voor bedrijven. Te vaak wordt nog gewerkt op projectmatige basis in plaats van een 2-3-jarige programmering uit te stippelen. Met name startups en de kleinere bedrijven zijn gebaat bij betere voor- en nazorg. Bij een bouwmissie naar België zou bijvoorbeeld al van tevoren duidelijk moeten zijn wat er staat te gebeuren en waar de deelnemende bedrijven zich bij kunnen aansluiten.

En na het sluiten van een contract in het buitenland begint de wedstrijd pas. Om te voorkomen dat ondernemers dan alsnog afhaken pleit ONL voor meer maatwerktrajecten. Ervaren ondernemers kunnen hierbij helpen als mentor. Laat daarbij ook de Nederlandse ambassades en consulaten (weer) de aanspreekpunten worden voor het mkb. Dat wordt nu steeds vaker uit handen gegeven aan publiek-private partijen als NLIB. In feite wordt zo het wiel weer opnieuw uitgevonden. Verder kan meer uniformiteit in de wijze van handelen vanuit de posten positief werken. Ondernemers merken te vaak dat de ene ambassade het zo doet, en de ander het weer compleet anders. Daarbij komt dat wanneer de persoonlijke bezetting wijzigt, het beleid op zo'n ambassade of consul ook weer wijzigt.

ONL pleit tot slot voor meer handelsmissies naar nabijgelegen markten die openstaan voor alle mkb-ondernemers, inclusief start- en scale-ups. Om meer mkb te bereiken kan je het beste als overheid met wisselende partners samenwerken, in plaats van met een klein aantal gevestigde partijen die telkens de kar trekken. Alleen zo bereik je nieuwe groepen ondernemers.

Thema 3. Europees handelsbeleid met hoge standaarden

Naast dat Europa als thuismarkt beschouwt dient te worden, zouden de EU-lidstaten onderling ook meer samen moeten optrekken. En dan hebben we het niet alleen over handels- en investeringsverdragen als middel om het Nederlandse handelsbeleid te versterken. ONL leest dat dit kabinet zich in EU-verband inzet voor een Europees handelsbeleid met hoge standaarden, waarbij vooral wordt gekeken naar handelsakkoorden. Zulke verdragen kunnen zeker van toegevoegde waarde zijn voor ondernemers, maar worden tegelijkertijd steeds vaker ingezet als geopolitiek wapen en niet meer alleen als het economische instrument dat het was. Hier hebben ondernemers last van.

Het belang van de Europese markt als geheel wordt steeds belangrijker. Onze afhankelijkheid van bijvoorbeeld Russisch gas en graan uit Oekraïne laat zien dat het uitbesteden van vitale producten en diensten ons kwetsbaar maakt. Eerder kwam ONL al met het idee om Europese handelsmissies te organiseren, waarbij bedrijven uit bijvoorbeeld Duitsland, België en Nederland tezamen naar een doelland op missie gaan. Zo kan veel sneller een technologische voorsprong worden opgebouwd en kunnen innovaties beter worden opgeschaald, doordat landen met hetzelfde doel samenwerken in plaats van langs elkaar heen.

Thema 4. Vergroenen van het handelsinstrumentarium

ONL vraagt aandacht voor een handelsinstrumentarium dat werkt voor het mkb. Het huidige handelsinstrumentarium heeft volgens het IOB-rapport over de beleidsdoorlichting van BHOS een relatief beperkt bereik en draagt nog steeds weinig bij aan de internationalisering van het Nederlandse mkb. Deze conclusie komt bij ONL niet als een verassing aan. Al jaren wijst ONL op het feit dat start-ups en mkb-ondernemers de huidige financieringsinstrumenten als verwarrend, complex en ontmoedigend ervaren.

Daarbij komt dat de behoefte op het gebied van handelsbevordering en exportondersteuning de afgelopen decennia is veranderd. Het instrumentarium is momenteel ingericht op de export van

producten, terwijl het accent van de nieuwe generatie ondernemers juist ligt op kennis en diensten. Nederland heeft al jaren een economie waarin kennis omzet genereert. Zorg ervoor dat RVO de middelen en ruimte krijgt om het handelsinstrumentarium naar deze behoeften te moderniseren. Helaas leest ONL hier niets over in de beleidsnota. Wel zijn er plannen om het handelsinstrumentarium te vergroenen. ONL is hier niet tegen, maar ziet liever dat het instrumentarium eerst überhaupt aan gaat sluiten op de behoeften van de kleinere ondernemer. We moeten het geld eerst verdienen en dat gebeurt over de grens met behulp van het handelsinstrumentarium.

Thema 5. Bedrijven ondersteunen met IMVO

Helaas constateert ONL dat de paragraaf uit de beleidsnota over internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen (hierna: IMVO) ten wenssen over laat. De doelstellingen achter het IMVO-beleid worden breed gedragen door ondernemers. Tegelijkertijd leveren de steeds verdergaande transparantieplichtingen in de handelsketen problemen op voor mkb'ers. De beleidsnota besteedt alleen aandacht aan het bevorderen van een gelijk imvo-speelveld op EU niveau, waar ONL overigens voorstander van is, maar gaat niet in op de zorgelijke signalen die ONL al enige tijd van het bedrijfsleven ontvangt.

Om te beginnen geven veel kleinere mkb-ondernemers aan dat zij niet aan alle (aankomende) IMVO-verplichtingen kunnen voldoen. Houd er rekening mee dat kleinere bedrijven geen compliance-afdelingen hebben die zich volledig kunnen bezighouden met IMVO-wetgeving. Verder moet duidelijk worden gemaakt hoe ver de transparantieplichting gaat. Ondernemingen hebben vragen over wie straks in de keten aansprakelijk wordt gesteld bij eventuele misstanden. ONL krijgt signalen dat de grotere bedrijven uit de keten hun verantwoordelijkheid verleggen naar de kleinere (toe)leveranciers. Zij hebben vaak een ongelijke onderhandelingsmacht en een afhankelijkheidspositie ten opzichte van grote bedrijven. ONL vindt het niet wenselijk om kleinere bedrijven verantwoordelijk te maken voor het inzichtelijk maken van de gehele keten en het voorkomen van misstanden.

Tot slot zijn grotere bedrijven verplicht om de hele keten transparant te maken, waardoor zij allerlei concurrentiegevoelige informatie bij kleinere ketenpartners moeten opvragen. Het delen van deze informatie leidt er in de praktijk toe dat kleinere ondernemers door de jaren heen opgebouwde netwerken en relaties prijs moeten geven, waardoor zij uit de markt gewerkt worden. Dit terwijl in de OESO-richtlijnen staat dat bedrijfsgevoelige informatie niet hoeft worden prijsgegeven. ONL ziet graag dat bedrijven niet worden geacht om bij elkaar informatie op te vragen en er dus ook geen gevoelige informatie bij concurrenten terecht komt. Dit kan door een onafhankelijke audit bij bedrijven te laten doen en een keurmerk te gebruiken. Een onafhankelijke toezichthouder zorgt er zo voor dat bedrijfsinformatie op een vertrouwelijke manier wordt behandeld. In Frankrijk, een land dat al met transparantieplichtingen werkt, gebeurt dit al.

Thema 6. Samenwerken met bedrijven en kennisinstellingen

Banken zijn al jaren niet meer geïnteresseerd in het internationale mkb. Hierdoor is de financiering van deze bedrijven ondermaats. Ook zijn Nederlandse banken niet meer het eerste aanspreekpunt voor een mkb'er dat de stap over de grens zet. Dat terwijl financiering aan de basis staat van ondernemen. Een gebrek aan financiering bemoeilijkt daarnaast ook innovatieve mkb'ers die aan de slag willen met bijvoorbeeld de digitale transitie of de energietransitie. En zonder een aanspreekpunt dat verstand heeft van de lokale markt komen bedrijven er ook niet. Ondersteuning moet dan ook verder gaan dan de financiering. Het is cruciaal dat de overheid, kennisinstellingen en bedrijven in het mkb investeren en ze blijven begeleiden. Beide gebeurt nog onvoldoende.

Het miljardenfonds Invest-NL voorziet niet in de financierbaarheid van de benodigde investeringen voor mkb-ondernemers met een financieringsbehoefte onder de vijf miljoen euro. Invest-international heeft dan weer te weinig kennis van de lokale markten om ondernemers daar goed te laten landen en

te begeleiden. Een projectvoorstel binnen het Nationaal Groeifonds moet een cumulatieve omvang van minimaal €30 miljoen hebben en dat maakt ook dit fonds ontoegankelijk voor het mkb, startups en scaleups, die zich vooral met kleinere projecten bezighouden. Net als bij eerdere goedbedoelde initiatieven vangt het mkb bot voor de benodigde investeringen. Diezelfde bedrijven kloppen ook niet aan bij Qredits Microfinanciering Nederland. Daar is hun financieringsbehoefte weer te groot voor. ONL stelt voor om te komen met een fonds dat echt toegankelijk is voor het midden- en kleinbedrijf, een MKB Future Fund. Anders dan bij eerdere initiatieven gaat het dan om een combi-initiatief dat zowel in de financiering als het stukje begeleiding over de grens voorziet.