

Sterk internationaal mkb cruciaal voor eigen verdienvermogen

Internationale handel en de Nederlandse economie zijn sterk met elkaar verweven. Nederland is meer dan andere landen om ons heen afhankelijk van de export. Toch wordt internationale handel nog te vaak als een bijverdienste gezien. ONL voor Ondernemers wil dit tij keren en ziet graag dat er meer waardering komt voor het bedrijfsleven dat internationaal zakendoet. Dit geldt met name voor het mkb, startups en scaleups. Niet alleen leveren ondernemers een grote bijdrage aan het Nederlandse verdienvermogen, ook kan het bedrijfsleven bij uitstek helpen met het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelen. Helaas lijken maar weinig mensen in Den Haag er wakker van te liggen dat al jaren nog maar 9% van de Nederlandse mkb internationaal actief is. Wil je effectief inzetten op het Nederlandse verdienvermogen en het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelen? Zet dan volop in op een versterkte Nederlandse handels- en investeringspositie. Hiervoor zijn, wat ONL betreft, een aantal zaken van belang:

- **Vergeet niet dat ons verdienvermogen sterk verbonden is met internationale handel;**
- **Moderniseer het verouderde handelsinstrumentarium;**
- **Bevorder de kansen voor Nederlandse bedrijven bij middelen klimaatfondsen;**
- **Zet in op een Europese verordening IMVO en pak oneerlijke concurrentie in EU-verband aan.**

Vergeet niet dat ons verdienvermogen sterk verbonden is met internationale handel

Ruim 30 procent van het Nederlandse BNP wordt in het buitenland verdiend, daarom is het stimuleren van internationale handel cruciaal. Daarbij komt dat onze export een belangrijke banenmotor is. Kortom, ons eigen verdienvermogen is onlosmakelijk verbonden met internationale handel. Toch kan ONL zich niet aan de indruk onttrekken dat internationale handel vaak als een bijverdienste wordt gezien. In de Tweede Kamer is er – terecht – veel aandacht voor ontwikkelingssamenwerking, maar praten over handel lijkt steeds vaker een taboe. ONL vindt juist dat ondernemers in Nederland veel meer steun en waardering moeten krijgen van de overheid.

Er liggen enorme kansen bij mkb-ondernemers en startups. Toch schommelt het aantal kleinere bedrijven dat internationaal zakendoet al jaren rond de 10%. Zij hebben ondersteuning nodig, bijvoorbeeld op het gebied van exportfinanciering. Het IOB rapport *“Gedeelde belangen, wederzijds profijt? Beleidsdoorlichting BHOS-begroting art.1”* benadrukt dat de toegang tot financiering een belangrijke randvoorwaarde is voor het starten en doorgroeien van bedrijven. ONL signaleert al jaren dat het mkb dat wil internationaliseren beperkte toegang tot financiering heeft, doordat zowel banken als private partijen weinig interesse meer tonen in het internationale mkb. ONL stelt hier opnieuw 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.

Niet alleen is handel van groot belang voor ons verdienvermogen, ook hebben ondernemers de sleutel in handen om het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelen een extra impuls te geven. ONL kan tal van voorbeelden bedenken van ondernemers die een ontwikkelingsdoel toepassen in hun projecten. Het mkb, startups en scaleups, hebben echt meer te bieden dan alleen handel. Nederlandse bedrijven bevorderen bijvoorbeeld het ondernemerschap in ontwikkelingslanden met training, advies en kennisuitwisseling van ondernemersvaardigheden. En wanneer de lokale economie in andere landen floreert, is dat weer gunstig voor ons eigen verdienvermogen. Zo creëer je duurzame handelsrelaties. Kortom, financiering van het internationale mkb moet en kan echt beter zodat zij met hun kennis, producten en diensten in het buitenland een positieve bijdrage gaan leveren aan het Nederlandse verdienvermogen en ook aan het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelen. Hulp en handel zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden.

Moderniseer het verouderde handelsinstrumentarium

Het IOB rapport over de beleidsdoorlichting BHOS-begroting artikel 1 concludeert ook dat het handelsinstrumentarium op dit moment een beperkte bijdrage levert aan de internationalisering van het Nederlandse mkb. De instrumenten leiden tot een geringe toename van exporten en investeringen, aldus de evaluatie. Daarbij komt dat die toename kan worden toegeschreven aan bedrijven die al internationaal actief zijn. ONL heeft wel een idee waardoor dit komt. Het handelsinstrumentarium sluit namelijk niet (meer) aan bij de behoeften van de ondernemers die hier gebruik van willen maken.

Om te beginnen is het instrumentarium momenteel ingericht op de export van producten, terwijl het accent van de nieuwe generatie ondernemers juist ligt op kennis en diensten. ONL pleit al langere tijd dat er ook faciliteiten moeten komen voor ondernemers die hun kennis willen exporteren. Daarnaast moet RVO wat ONL betreft werk gaan maken van een gecombineerde inzet van handelsinstrumenten. Het moet voor ondernemers duidelijk worden dat ze verschillende financieringsmogelijkheden niet alleen los, maar juist ook in openvolging van elkaar kunnen inzetten. Afhankelijk van de fase waarin het bedrijf zich bevindt. Je begint als ondernemer bijvoorbeeld met een SIB Coaching voor het schrijven van een goed exportplan. En daarna vraag je met behulp van de DGGF een kredietverzekering aan om uitvoering te kunnen geven aan dit plan.

Ondernemers geven daarbij aan dat het hun nog redelijk veel tijd kost voordat zij begrijpen waar ze alle subsidies en financiering vandaan kunnen halen. Vaak is het daarbij niet begrijpelijk voor ondernemers welke financiering of subsidie het beste aansluit bij hun behoeften op dat moment. De vraag van een mkb'er of startup die voor het eerst internationaal zaken gaat doen verschilt enorm van een bedrijf dat al jarenlang internationaal opereert. Ondernemers hebben behoefte aan een doelgroepgerichte benadering bij het handelsinstrumentarium. Het hele idee achter het instrumentarium is dat het aansluit bij de verschillende groeifasen en de daaruit voortvloeiende financieringsbehoeften van bedrijven. Geef aan deze doelstelling concrete invulling door per categorie ondernemers de verschillende instrumenten, bij voorkeur via één hoofdloket, aan te bieden. ONL pleit bijvoorbeeld voor een loket voor startende ondernemers, een loket voor scale-ups en een loket voor innovatie.

Vergroot tot slot ook de slagkracht van het instrumentarium. Verwijs bijvoorbeeld beter door als uit een aanvraag blijkt dat een ondernemer beter af blijkt te zijn bij een andere regeling. Dat kan ook naar een publiek-private partij zijn (bijv. Invest International). RVO is een grote organisatie en de lijnen zijn (te) lang, waardoor je binnen de organisatie kan spreken van kleine agentschappen die enkel bezig zijn met hun eigen regeling.

Bevorder de kansen voor Nederlandse bedrijven bij middelen klimaatfondsen

Dit kabinet wil net als ONL het Nederlandse bedrijfsleven ondersteunen om toegang te krijgen tot nationale en internationale klimaatfondsen. Vooral nog gebeurt dit op drie manieren: ambassades ondersteunen Nederlandse bedrijven bij het voorbereiden van internationale aanbestedingen, de samenwerking tussen de Nederlandse klimaatfondsen met het Nederlandse bedrijfsleven wordt verbeterd en het kabinet gaat het Nederlandse bedrijfsleven actiever op de kaart zetten bij multilaterale initiatieven. Ondernemers kunnen als geen ander oplossingen aandragen voor de energie- en klimaattransitie. We mogen als Nederland best trots zijn op onze bedrijven en hetgeen wat ze kunnen bewerkstelligen. Streef er als kabinet dan ook naar om een bepaald percentage van de internationale aanbestedingen uit te laten voeren door Nederlandse bedrijven, met speciale aandacht voor het mkb.

Zet in op een Europese verordening IMVO en pak oneerlijke concurrentie in EU-verband aan

Tot slot roept ONL dit kabinet op om in te zetten op EU-wetgeving IMVO en ook om in EU-verband stevig(er) op te treden tegen handelspraktijken die Nederlandse ondernemers oneerlijk benadelen.

EU-wetgeving IMVO

ONL krijgt geregeld de vraag van ondernemers hoe het nu precies zit met de nieuwe IMVO-wetten en regels. Op dit moment ligt er een initiatiefwetsvoorstel over IMVO in de Tweede Kamer. Daarnaast zit er nationale IMVO-wetgeving aan te komen en ook heeft de Europese Commissie een voorstel voor een IMVO-wet gedaan. Wat de precieze inhoud is van de wetten en wanneer ze ingaan, is nog onduidelijk. Een van de vragen die nog beantwoord moet worden is of mkb-bedrijven direct onder de wetgeving gaan vallen, of niet. Ondernemers willen zich voorbereiden op de nieuwe IMVO-wet(ten) en vragen om duidelijkheid en een helder tijdspad.

Ondernemers zijn daarbij voorstander van een wet op EU-niveau. ONL heeft daarbij de voorkeur voor een verordening, in plaats van een richtlijn. Alleen zo creëer je een gelijk speelveld met de omringende landen. Voorkom als kabinet dat Nederland eenzijdig met ambitieuze IMVO-wetgeving komt, terwijl andere EU-landen dat niet doen. Dan verleggen de handelsketens zich simpelweg naar Europese landen met lagere IMVO-standaarden. Niet alleen zijn onze ondernemers hiervan de dupe, ook het beoogde resultaat wordt niet bereikt. Met een Nederlandse rapporteur in het Europees Parlement op het IMVO-dossier kan Nederland de kar gaan trekken voor een ambitieus Europees IMVO-beleid. Houd daarbij rekening met het mkb.

Het EU-voorstel verplicht grote bedrijven om transparant te zijn over hun handelsketen die vaak bestaat uit kleinere leveranciers. Het delen van bedrijfsgevoelige informatie leidt er in de praktijk toe dat kleinere ondernemers hun opgebouwde netwerken en relaties prijs moeten geven aan de grotere concurrerende bedrijven in de keten, waardoor zij uit de markt gewerkt worden. In de OESO-richtlijnen en ook in de UN Guiding Principles on Business and Human Rights staat dat bedrijfsgevoelige informatie niet hoeft te worden prijsgegeven. ONL mist zo'n clause in het EU-voorstel en hoopt dat de definitieve wet dit wel ondervangt. Stel daarbij een onafhankelijke derde partij aan als certificerend tussenorgaan, zoals in Frankrijk, dat monitort of er misstanden in een bepaalde handelsketen zijn. Zo bescherm je de bedrijfsgevoelige informatie van ondernemers zonder dat dit afbreuk doet aan het controleren van de waardeketens op IMVO-vereisten.

Een tweede probleem gaat over de contractclausules die onder het EU-voorstel mogelijk blijven. ONL krijgt al signalen van ondernemers dat de grotere bedrijven uit de handelsketens hun IMVO-verplichtingen proberen te verleggen naar hun kleinere zakelijke relaties die niet direct onder de richtlijn vallen, bijvoorbeeld het mkb. Dat is niet wenselijk. Het ATR geeft al aan dat het niet werkbaar is om kleinere bedrijven verantwoordelijk te maken voor het inzichtelijk maken van de gehele keten. Zij hebben geen compliance-afdeling die zich volledig kan bezighouden met IMVO. Het moet straks duidelijk zijn bij wie de IMVO-verplichtingen komen te liggen.

Oneerlijke concurrentiepraktijken

ONL maakt zich al langere tijd sterk voor vrije handel, mits dit ook eerlijke handel is. Hiervoor moet er op Europees niveau een strategie ontwikkeld worden om een eerlijk speelveld te waarborgen. In dat licht is de Beleidsnota van de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking een grote stap voorwaarts. Waar het buitenlandse handelsbeleid jarenlang weinig tot geen aandacht besteedde aan oneerlijke concurrentiepraktijken leest ONL nu in de beleidsnota dat deze minister ondernemers actief wil beschermen tegen oneerlijke concurrentie met slimme EU-wetgeving. ONL kan dit alleen maar toejuichen, want op dit moment hebben nog veel ondernemers last van oneerlijke concurrentiepraktijken. De consumentenbond kwam er dit jaar bijvoorbeeld achter dat de helft tot twee derde van de producten uit webwinkels van buiten de EU niet voldoen aan de Europese veiligheidseisen. Deze producten worden hierdoor goedkoper geproduceerd dan die van Nederlandse bedrijven. Dit is een van de vele voorbeelden die ONL heeft. Ondernemers blijven bereid om hun voorbeelden toe te lichten en mee te denken over de oplossingsrichtingen.