

Opnieuw de oproep: creëer een MKB-gericht en een eerlijk handelsbeleid

Ondernemers in het kleine mkb en start-ups zetten vaak niet de stap om internationaal te gaan. Dat is een gemiste kans en ONL voor Ondernemers is dan ook verheugd dat dit kabinet in het coalitieakkoord de ambitie uitspreekt om kleinere bedrijven meer te ondersteunen om in het buitenland succesvol te zijn. Een succesvol handelsbeleid dat gericht is op het mkb en start-ups bevordert niet alleen het verdienvermogen van de Nederlandse economie, maar zal ook helpen bij het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelen. Near-by-marktets zoals Duitsland en België bieden hiertoe volop kansen. Vanuit daar kunnen ondernemers, met de opgedane ervaring en netwerk, gemakkelijker verder groeien. Vooralsnog blijkt uit de recente beleidsdoorlichting BHOS¹ dat het de overheid nog onvoldoende lukt om het mkb te internationaliseren. ONL maakt dan ook graag gebruik van de geboden mogelijkheid om via een internetconsultatie inbreng te leveren voor de beleidsnota voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.

In de kern roept ONL de nieuwe minister, net als het vorige kabinet, op om werk te maken van een mkb-gericht en een eerlijk handelsbeleid. Om dat te bereiken is, ten minste, het volgende nodig:

- Verbeter de toegang tot financiering voor het internationale mkb;
- Moderniseer het handelsinstrumentarium;
- Maak beleid dat gericht is op maatwerk, aandacht en ondernemende ecosystemen;
- Blijf inzetten op Europese samenwerking;
- Behartig belangen mkb bij IMVO-beleid beter.

Ondersteun het mkb beter in het buitenland

Het mkb heeft al jaren het grootste onbenut potentieel om internationaal zaken te doen. ONL ziet dat het handelsbeleid nog steeds gericht is op grotere bedrijven die ver weg zakendoen. Daarbij komt dat ONL zich niet aan de indruk kan onttrekken dat het buitenlandse beleid steeds meer nadruk legt op het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen en minder op ondernemen en handel. Dat is een gemiste kans voor Nederland. Ruim 30% van het Nederlandse BNP wordt in het buitenland verdiend.

Mkb'ers, maar zeker ook start- en scale-ups, kunnen met hun producten en diensten in het buitenland een positieve bijdrage leveren aan het Nederlandse verdienmodel en juist ook aan het behalen van ontwikkelingsdoelen. Gepassioneerde, innovatieve ondernemers die het beste voor hebben met bijvoorbeeld het milieu kunnen met hun intrinsieke motivatie een waardevolle bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke kwesties. Het gaat hierbij om bedrijven die zakendoen met een lange termijnvisie. Daarvoor moeten deze ondernemers wel de ruimte krijgen.

- **Verbeter de toegang tot financiering voor het internationale mkb**

Het mkb ervaart verschillende moeilijkheden bij het betreden van buitenlandse markten. Zo is de toegang tot financiering voor het internationale mkb ondermaats. Nederlandse bancaire financiers trekken zich terug uit het buitenland vanwege geopolitieke spanningen, relatief lage rendementen en hoge kosten om op locatie actief te zijn. Ook is het voor veel ondernemers niet haalbaar om bij buitenlandse banken krediet aan te vragen, omdat er vaak extra kosten zijn. Bijvoorbeeld door ongunstige wisselkoersen. Tot slot krijgen ondernemers steeds vaker het advies om met nieuwe, online banken in zee te gaan, wat onzekerheid oplevert.

Hoewel het lastig is voor de overheid om deze problemen op te lossen, zou er wel hulp geboden kunnen worden met het dichtens van het financieringsgat. Hier zijn pogingen toe gedaan, met de

¹ IOB (2022). Gedeelde belangen, wederzijds profijt? Beleidsdoorlichting BHOS-begroting art.1.



introductie van grote fondsen als Invest-NL en het Nationaal Groeifonds. Tot ONL haar grote frustratie tonen deze fondsen echter weinig tot geen interesse in het mkb. Zorg er als overheid voor dat deze fondsen toegankelijker worden voor het mkb, of dat er alternatieven komen om het financieringsgat te dichten.

Gebrek aan financiering bemoeilijkt niet alleen het zakendoen, ook betekent dit dat bedrijven niet aan de slag kunnen met bijvoorbeeld de digitale transitie of verduurzaming. Bedrijven moeten hiervoor zaken voorfinancieren of investeringen doen en kunnen dit vaak niet zelf betalen. Hierdoor laten we kansen liggen, aangezien Nederlandse ondernemers wel bepaalde expertise en kennis in huis hebben of kunnen halen, bijvoorbeeld op het gebied van wind- en zonne-energie. Uit onderzoek blijkt dat Afrika minder dan 3% van zijn energiebehoefte uit de zon haalt, terwijl het potentieel ruim boven de 50% zit.² Het zijn bij uitstek Nederlandse ondernemers die daarbij kunnen helpen. Daarnaast liggen er kansen in Azië in windenergie. Nog geen 10% van Azië heeft windenergie, terwijl het potentieel rond de 20% zit. Help mkb-bedrijven dan ook aan de financiële middelen, alleen zo kan het potentieel van het Nederlandse bedrijfsleven goed benut worden.

- **Moderniseer het handelsinstrumentarium**

Het handelsbevorderend instrumentarium 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.³ Deze conclusie komt bij ONL niet als een verrassing 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 het instrumentarium momenteel is 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, pas het handelsinstrumentarium hierop aan. Nederlandse ondernemers bieden zoveel meer dan enkel exportproducten. Per categorie ondernemers zijn er verschillende, modernere instrumenten nodig. ONL pleit bijvoorbeeld voor een loket voor startende ondernemers, een loket voor scale-ups, en een loket voor innovatie.

- **Maak beleid dat gericht is op maatwerk, aandacht en ondernemende ecosystemen**

Na het sluiten van een contract in het buitenland, begint de wedstrijd pas. Om te voorkomen dat ondernemers dan alsnog afhaken moet het handelsbeleid meer structurele maatwerk en aandacht gaan bieden aan de kleinere ondernemers. 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 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 MKB-deal om ondernemers bredere, structurele begeleiding naar het buitenland te bieden.

Er zijn altijd meer kansen en mogelijkheden dan ondernemers zelf denken. Als je voor het eerst een internationale markt betreedt, dan krijg je te maken met allerlei juridische, culturele en praktische zaken. Als start-up of als kleine mkb'er kan dat al snel overweldigend zijn. Daarom adviseert ONL ondernemers altijd aan om klein te beginnen met internationaal zakendoen. Near-by-markets, zoals Duitsland en België, bieden ook veel potentie en zijn makkelijker te betreden. Ondernemers kunnen dit vaak nog in hun eentje aan. ONL ziet graag dat er meer gerichte handelsmissies komen naar near-by-markets die ontstaan voor alle mkb-ondernemers die daar maar in geïnteresseerd zijn. Vanuit daar kunnen ondernemers, met de opgedane ervaring en netwerk, gemakkelijker verder groeien. Op dat moment gebeurt het vaak dat deze ondernemers hun handen ineenslaan met consortia of zich aansluiten bij ondernemende ecosystemen.

² BlackRock (2021). A new world of renewables. Geraadpleegd via <https://bit.ly/3LVri9W>, pagina 6.

³ IOB (2022). Gedeelde belangen, wederzijds profijt? Beleidsdoorlichting BHOS-begroting art.1, pagina 19.



Zulke ondernemende ecosystemen zijn omgevingen waar kleine en grote ondernemers, kennisinstellingen, onderzoekscentra en ngo's elkaar weten te vinden en stimuleren. Het bestaan van dergelijke samenwerkingen vergroot niet alleen de bestaande kennis, maar neemt ook een barrière weg voor de kleinere ondernemers die in het buitenland zaken willen doen. Zij zullen namelijk worden aangetrokken door het goede ondernemersklimaat. Nederlandse bedrijven met een goed track-record kunnen lokale bedrijven ook helpen met maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Hetzelfde principe geldt ook voor grote ontwikkelingen zoals de energietransitie. Voor individuele ondernemers kan het als niet haalbaar worden ervaren, maar gezamenlijk kunnen ondernemers dergelijke transitie wel degelijk het hoofd bieden. Om innovatie en digitalisering verder bereikbaar te maken voor het brede mkb moet ook hier worden ingezet op kennis en ondernemende ecosystemen. Grote partijen kunnen start-ups en mkb-bedrijven wijzen op de behoeften en kansen op het gebied van bijvoorbeeld kwantumcomputers, elektrolyzers en slimme batterijen voor de energietransitie. Ondernemers haken zo gemakkelijker aan bij ontwikkelingen, leren van andere bedrijven en grote uitdagingen worden samen opgepakt.

Kortom, door als overheid in te zetten op near-by-markets kan het duurzame verdienvermogen van Nederlandse bedrijven in het buitenland al worden versterkt. Aangezien verder weg de kleinere ondernemers toch meer onderdeel van een keten worden is het daarnaast goed om in te zetten op maatwerk, aandacht en het vormen van ondernemende ecosystemen.

Zorg voor een eerlijk handelsbeleid

Vrije handel moet wat ONL betreft eerlijk zijn. Op dit moment hebben nog te veel ondernemers last van oneerlijke concurrentiepraktijken binnen de interne markt van de EU. ONL roept dit kabinet dan ook op om sterker, in Europees verband, op te treden tegen oneerlijke concurrentiepraktijken vanuit het buitenland. Als ondernemers op de internationale markt willen concurreren, is het essentieel dat alle ondernemers zich aan dezelfde regels houden.

Nu zijn er bijvoorbeeld Chinese bedrijven die zich niet aan de strenge Europese veiligheidseisen houden. De Consumentenbond kwam erachter dat de helft tot twee derde van de producten uit webwinkels van buiten de EU niet voldoen aan de Europese veiligheidseisen. Hierdoor kunnen ze goedkoper produceren dan Nederlandse bedrijven.⁴ Verder blijkt uit een rapport van de OECD dat 4%-7% van de omzet van Chinese aluminiumproducenten uit staatssubsidies bestond. Ook is er bij de toegang tot buitenlandse markten niet altijd sprake van wederkerigheid.⁵ Zo is het voor Europeanen lastiger om handel te drijven in China dan andersom. Het is hoog tijd dat we op EU-niveau een vuist maken tegen dit soort oneerlijke praktijken die onze ondernemerskracht ondermijnen.

- **Blijf inzetten op Europese samenwerking**

Het is goed om na te denken over een EU dat in de toekomst meer zelfvoorzienend kan zijn. Onze afhankelijkheid van bijvoorbeeld Russisch gas en graan uit Oekraïne laat zien dat het uitbesteden van vitale producten en diensten niet altijd even handig is. Als de EU meer zelfvoorzienend is, dan zijn we minder afhankelijk van andere onstabiele en/of onbetrouwbare landen. Door meer Europees op te trekken, zoals bijvoorbeeld in de maakindustrie, kan de EU als handelsblok veel meer gewicht in de schaal leggen tegenover bijvoorbeeld China en Rusland. Om als EU sterker te staan, zou je op Europees niveau handelsmissies kunnen gaan organiseren. Dit soort handelsmissies kunnen bijvoorbeeld vanuit de Europese Commissie getrokken worden.

⁴ Consumentenbond (2022). Onveilige producten bij buitenlandse webshops. Geraadpleegd via <https://www.consumentenbond.nl/online-kopen/bestellen-bij-buitenlandse-webshops>

⁵ Euractiv (2022). Global Aluminum Associations Call on G7 Trade Ministers to Tackle State Subsidies. Geraadpleegd via <https://bit.ly/37Jy9AA>



Overigens blijven onze eigen handelsmissies ook van belang. Alle recente geopolitieke ontwikkelingen roepen bij ondernemers die internationaal zakendoen of willen gaan doen veel vragen op. Meer dan in andere sectoren is het juist nu van belang om in te blijven zetten op goede en aanvullende ondersteunende diensten.

- **Behartig belangen mkb bij IMVO-beleid beter**

Misschien wel het grootste probleem waar ondernemers bij internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen tegenaanlopen is dat grotere bedrijven concurrentiegevoelige informatie bij kleinere ketenpartners kunnen opvragen. Het delen van deze informatie leidt er in de praktijk toe dat kleinere ondernemers de, door de jaren heen opgebouwde netwerken en relaties, prijs moeten geven, waardoor zij uit de markt gewerkt worden. Kleinere handelspartners dienen hiertegen beschermd te worden, zodat zij niet bij klanten van grote omvang toch volledig moeten meedoen aan de regelgeving. 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 een dergelijke clause in het EU-voorstel voor IMVO-wetgeving en hoopt dat een eventueel Nederlands wetvoorstel dit wel ondervangt. Dat kan geregeld worden door een onafhankelijke derde partij als certificerend tussenorgaan in te stellen die monitort of er misstanden in een bepaalde handelsketen voorkomen.

Ten slotte is ONL tevreden dat het voorstel van de Europese Commissie voor een richtlijn over gepaste zorgvuldigheid geen rechtstreekse verplichtingen oplegt aan het mkb vanwege de regeldrukeffecten. Het baart ONL echter wel zorgen dat de richtlijn vermeldt dat het mkb alsnog te maken krijgt met extra kosten en extra administratie wanneer zij zakendoen met bedrijven die wel aan de gepaste zorgvuldigheidsverplichtingen moeten voldoen. In het voorstel staat dat het noodzakelijk is om mkb-bedrijven te ondersteunen met het verwerken van deze lasten. ONL raadt de overheid aan om zo spoedig mogelijk een plan te ontwikkelen dat mkb-bedrijven, die hier last van zullen krijgen, inderdaad ontlast.

