

Position paper MKB-Nederland ‘Nieuwe kansen en handelspartners’

mkb is belangrijke motor van de Nederlandse export

Het mkb is een belangrijke motor voor de Nederlandse export, mkb bedrijven zijn namelijk goed voor 60% van de waarde van de door Nederland uitgevoerde producten.¹ Er liggen in potentie daarnaast nog veel verdienkansen in de buitenlandse handel voor het mkb. Het gaat hierbij deels om het aangaan van handelsrelaties met opkomende markten en deels ook om het bestendigen en uitbouwen van bestaande handelsrelaties. Bij beide heeft het mkb behoefte aan hands on ondersteuning, die qua karakter wel verschilt. Deze internationalisering is niet alleen goed voor onze handelspositie, maar ook goed voor het mkb zelf. Uit onderzoek blijkt dat bedrijven die internationaal actief zijn, op den duur competitiever, innovatiever en sterker zijn.²

Twee sporen benadering: behoud positie binnen Europa, versterk positie buiten Europa

Op dit moment richt het mkb zich hoofdzakelijk op Europa (78%)³. Europese markten bieden voor mkb ondernemers ook volop kansen en ze zijn relatief makkelijk toegankelijk: in Euro landen speelt het risico van wisselkoersschommelingen niet, de Europese interne markt regelgeving zorgt voor een gezamenlijk rulebook als het gaat om vele productvoorschriften en consumentenregels, de afstanden zijn geringer en daarmee ook de logistieke kosten beperkter en de consumentenmarkt is groot o.a. door de opmars van e-commerce.

Daarbij ligt er ook nog potentie voor vele mkb bedrijven om hun exportpositie op de Europese markt uit te breiden. Meer dan 50% van de mkb ondernemers zijn actief op slechts een buitenlandse markt⁴ en het is vrij eenvoudig om van hieruit de positie uit te breiden richting meer handelspartners. Bijvoorbeeld van Duitsland naar Polen of van Frankrijk naar Spanje.

Daarbij leveren Nederlandse bedrijven op deze wijze ook indirect een bijdrage aan de handel met opkomende markten, bijvoorbeeld als toeleverancier aan een Duits bedrijf dat het eindproduct exporteert naar Azië.

Tegelijkertijd is er ook geconstateerd dat met een eenzijdige focus op Europa op de langere termijn het Nederlands verdienvermogen wordt aangetast⁵. In zijn algemeenheid kan gezegd worden dat de positie van het Nederlands bedrijfsleven op opkomende markten beter kan. Tegelijkertijd maken recente ontwikkelingen, zoals de handelsoorlog tussen VS en China, dergelijke internationale stappen een stuk onzekerder. Er spelen ook meer risico's met betrekking tot financiering en er treden doorgaans meer handelsbelemmeringen en beperkingen op. Dit betekent dat de mkb ondernemer behoefte heeft aan meer guidance bij dit internationaal zaken doen.

¹ CBS, internationaliseringsmonitor 2018-I

² CBS, Internationaliseringsmonitor 2018-IV

³ CBS, internationaliseringsmonitor 2018-I

⁴ CBS, internationaliseringsmonitor 2016-IV

⁵ ING publicatie ‘Nederlandse economie nog niet klaar met groeien’ 2019.

MKB-Nederland is voorstander van een twee-sporen-benadering in de handelsbevordering. **Aan de ene kant moeten we blijven werken aan de Europese interne markt en de positie op Europese markten verder uitbouwen. Aan de andere kant moeten we ook die nieuwe markten beter toegankelijk maken voor het mkb.**

Aanbevelingen voor de toekomst

MKB-Nederland doet de volgende voorstellen voor de handelsbevordering:

1: Zet vol in op het **vervolmaken van de Europese interne markt** en zorg ervoor dat deze aansluit op de nieuwe economie, zoals digitale dienstverlening.

2: **Begeleid de mkb ondernemer maatgericht**, inspelend op de knelpunten die er voor de diverse markten kunnen spelen. Op Europese markten is er bijvoorbeeld behoefte aan hulp bij het vinden van de juiste zakenpartners of het verbinden aan de juiste afnemer als toeleverancier. Op opkomende markten waar economie en markt vaak minder van elkaar gescheiden zijn, kan er meer hulp nodig zijn voor het openen van de juiste deuren, wegnemen van handelsbelemmeringen en aan economische diplomatie. **Dit alles vergt een sterke publiek-private handelsbevordering en samenwerking tussen de diverse partijen.** Na het advies van de stuurgroep Buijink is er een publieke krachtenbundeling en een private krachtenbundeling in gang gezet en de publiek-private samenwerking versterkt. Aan private zijde moet NLinBusiness goed de ruimte krijgen om aanvullend aan de overheid de ondernemer optimaal te begeleiden bij zijn klantreis. Zij hebben hiervoor een gerichte strategie opgesteld en diverse activiteiten worden er reeds ontplooid, zoals het openen en accrediteren van business hubs in het buitenland waar ondernemers ter plekke terecht kunnen voor hulp en netwerk. Ook wil NLinBusiness handelsreizen effectiever maken door ondernemers beter te begeleiden bij de voorbereiding door de organisatie van PreMeets en het vormgeven van de follow up van missies door het organiseren van ReMeets. Daarnaast werkt NLinBusiness aan ondersteuning van de mkb-ondernemer via de digitale weg.

3: **Geef voldoende aandacht aan het mkb in de publiek-private meerjarenstrategieën** die er nu voor negen prioritaire landen worden opgesteld. Faciliteer het mkb via laagdrempelige activiteiten en dienstverlening die aansluit bij zijn of haar behoeftes, zoals de inzet van strategische beurzen en handelsmissies met goede matchmaking. Zorg voor een goede aansluiting met de strategieën van de topsectoren en vergroot daarbij de betrokkenheid van het mkb. Programmeer activiteiten door middel van toetsing bij private kennispartners als brancheorganisaties en stel programma's in samenwerking met hen op.

4: **Een loket voor de handelsbevordering.** Er zijn vele publieke en private aanbieders van dienstverlening bij het internationaal zaken doen. Ondernemers zien door de bomen het bos niet meer. Zorg ervoor dat de dienstverlening meer gebundeld via een loket aan de ondernemer wordt aangeboden. Zorg ervoor dat ook de digitale dienstverlening niet versnipperd is.

5: **Bied maatgerichte financiering aan;** met name voor de verre markten is het complexer om de financiering gearrangeerd te krijgen. Zorg voor een optimale samenwerking tussen de banken, RVO en Atradius om te voorzien in de financieringsbehoefte en zorg voor maatwerk. DTIF en DGGF zijn nuttige instrumenten die het mkb kunnen helpen. De bekendheid met deze instrumenten dient onder het mkb vergroot te worden.

6: Zorg ervoor dat **bestaande regels, zoals handelsverdragen, beter toegankelijk** zijn voor het mkb. Hierdoor zal er intensiever gebruik gemaakt kunnen worden van de bestaande voordelen in handelsrelaties. MKB-Nederland en VNO-NCW zullen in samenwerking met de overheid op korte termijn een digitale portal lanceren die ondernemers hierover meer informatie biedt.

7: Begeleid ondernemers beter bij **risico beheersing**. Bijvoorbeeld het betreden van de Chinese markt vergt een intensievere ondersteuning, waarbij de risico's beter in beeld worden gebracht. Het is belangrijk dat diplomaten op deze posten hiertoe opgeleid worden en deze dienstverlening makkelijk te vinden is voor het mkb.

8: Begeleid ondernemers ook bij het opzetten van de juiste **due diligence m.b.t. IMVO risico's**. MKB-Nederland is recent een initiatief gestart om ondernemers en branches te helpen bij het in kaart brengen van risico's op kinderarbeid. Ook IMVO convenanten kunnen hierin behulpzaam zijn.