

Zet in op het MKB: van onbenut potentieel naar verdienmodel

Position Paper ONL voor Ondernemers

Het MKB heeft het grootste onbenut potentieel om internationaal zaken te doen. ONL ziet dat het handelsbeleid vooral gericht is op grotere bedrijven en Ngo's. Hierdoor sluit het beleid niet aan op de behoeften en wensen van het MKB. ONL kan zich niet aan de indruk onttrekken dat het buitenlandse beleid meer nadruk legt op het behalen van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen, dan op ondernemen en handel. Dat is een gemiste kans voor Nederland. Ruim 30% van het Nederlandse BNP wordt in het buitenland verdiend. Het MKB kan met haar producten en diensten in het buitenland een positieve bijdrage leveren aan het Nederlandse verdienmodel. ONL ziet daarnaast dat het MKB zich effectiever inzet voor duurzame ontwikkelingsdoelen dan Ngo's. MKB-ondernemers maken het verschil. Het lijkt ons gewenst om het MKB stevig te verankeren in het handelsbeleid.

Zet in op het MKB: zij bieden dé kansen voor Nederland om handel te intensiveren

- ❖ Slechts 9% van het MKB doet internationaal zaken. De landen om ons heen doen het beter: Duitsland heeft bijvoorbeeld evenveel ambtenaren als Nederland in het buitenland om handel te bevorderen, maar wel 8x zoveel export. Dat komt onder andere omdat de activiteiten vanuit de Nederlandse overheid nog onvoldoende aansluiten op het MKB. Het handelsinstrumentarium is hier een voorbeeld van.
- ❖ Uit onze inventarisatie van de bestaande faciliteiten, instrumenten en fondsen blijkt dat deze niet aansluiten op de behoeften van het MKB. Ondernemers vinden het lastig om de juiste faciliteiten en informatie te vinden. Ook zijn de aanvraagprocessen complex en duren deze relatief lang. Naast duidelijke informatie over het overheidsinstrumentarium hebben ondernemers betere ondersteuning nodig bij het verkrijgen van exportfinanciering, het verkrijgen van toegang tot netwerken in het buitenland en ondernemende ecosystemen. ONL vindt dat het instrumentarium MKB-proof moet worden gemaakt.

Behoefte aan voedselveiligheid en agrarische ontwikkeling in Afrika, Zuidoost-Azië en India

- ❖ Afrika, Zuidoost-Azië en India hebben specifiek behoefte aan voedselveiligheid en agrarische ontwikkeling. De bevolkingsaantallen in deze gebieden groeit explosief. Op korte termijn moet er meer voedsel geproduceerd worden om te blijven voldoen aan de vraag. De lokale bevolking heeft te maken met beperkte landbouwgrond en weinig expertise op het gebied van voedselveiligheid en agrarische ontwikkeling.
- ❖ Nederland levert al langer producten en kennis over de hele wereld op het gebied van land-, tuinbouw en visserij. Het Nederlandse bedrijfsleven bouwt de meest geavanceerde viskwekerijen in Afrika, er worden lokale boeren opgeleid en er wordt Nederlandse kennis overgedragen. Dat alles zorgt voor lokale werkgelegenheid. Zulke projecten worden opgezet en geleid door consortia van MKB-bedrijven.

Ga voor een duurzame relatie met Afrika als handelspartner

- ❖ De Nederlandse handelsgeest sluit beter aan op de behoeften van Afrika dan wat landen als Japan en China bieden. Afrikanen willen graag zaken gaan doen met EU-landen. Europese landen bieden voordelen tegenover concurrenten zoals China en Japan. Zo doet China aan gebonden hulp: Chinezen investeren in winkels in Afrika,

maar wel met de voorwaarden dat deze winkels Chinezen in dienst nemen en ook dat de winst weer teruggaat naar China. China investeert niet in de lokale markteconomie en werkgelegenheid. ONL juicht toe dat het Nederlandse bedrijfsleven wel investeert in de lokale markteconomie en werkgelegenheid creëert. Hiermee onderscheidt Nederland zich van haar concurrenten in Afrika.

- ❖ China staat daarnaast in Afrika bekend om haar lage kwaliteit maakindustrie. China houdt de prijzen van haar producten kunstmatig laag door middel van staatssteun. Vaak is de kwaliteit van deze producten slecht. Toch worden veel machines nog uit China gehaald. Dat komt omdat de maakindustrie van de EU-landen niet betaalbaar is voor Afrikaanse investeerders. Ook leningen zijn niet lonend, want de financieringskosten liggen te hoog. Er zijn zat Afrikaanse klanten die interesse hebben in Nederlandse producten zoals broodbakmachines. Het is wenselijk om te zorgen voor een beter investeringsklimaat voor Afrikaanse investeerders die producten van de Nederlandse maakindustrie willen kopen. Dat biedt kansen om Afrika een volwaardige handelspartner van Nederland te laten worden.

Buitenlands beleid geeft Ngo's oneerlijke voorsprong ten koste van het MKB

- ❖ Op dit moment gaat zo'n 92% van het budget van BZ naar Ngo's en publieke instellingen toe. Ambassades moeten 80% van hun budget uitgeven aan Ngo's en hebben last van bestedingsdruk. Ambassades geven in 1x een grote som geld aan Ngo's uit. Het is voor handelsposten lastig om het geld goed te beheren en controleren niet wat er met dat geld gedaan wordt. Ngo's profiteren hiervan.
- ❖ In de praktijk blijken Ngo's met publiek geld te concurreren met MKB-bedrijven in ontwikkelingslanden. Ngo's werven met publiek geld mensen om op te leiden voor functies die er niet zijn. Mensen gaan nu niet bij MKB-bedrijven aan de slag maar sluiten zich aan bij Ngo's omdat ze daar geld verdienen als ze een opleiding gaan doen. Tegelijkertijd spant een consortium van MKB-bedrijven zich in om lokale mensen van de juiste kennis en vaardigheden te voorzien voor een gerichte functie. Bijvoorbeeld door samen met lokale mensen een viskwekerij op te bouwen waar ze later ook gaan werken. Om oneerlijke concurrentie tegen te gaan vindt ONL dat het budget anno 2019 gelijk verdeeld zou moeten worden tussen het bedrijfsleven en Ngo's.
- ❖ Ondernemers ervaren de huidige financieringsinstrumenten als Ngo-regelingen. De SDGP-regeling wordt bijvoorbeeld gedomineerd door Ngo's. De primaire focus voor partnerschappen kan beter worden gelegd op MKB-ondernemingen die gezamenlijk nieuwe markten willen betreden. Kleinere bedrijven zijn innovatief, specialistisch, creatief en leveren een waardevolle bijdrage aan het oplossen van maatschappelijke kwesties. Bedrijven doen zaken met een lange termijnvisie en creëren zo lokale werkgelegenheid. Dit in tegenstelling tot Ngo's, die uitsluitend werken op projectbasis en daardoor minder snel bijdragen aan lange termijn doelstellingen. Het is wenselijk dat de SDGP-regeling verplicht stelt dat een onderneming de trekkende factor moet zijn. Dat zorgt ervoor dat MKB-ondernemers beter ondersteund worden door de overheid om als consortium internationaal zaken te gaan doen.

Samengevat is ONL van mening dat het MKB het Nederlandse verdienvermogen verder kan vergroten en tegelijkertijd en grote rol kan spelen bij het realiseren van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen.