

## **Exporteren naar de nieuwe EU-toetreders**

---

Resultaten van het onderzoek onder ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf  
door het NIPO in opdracht van ABN AMRO en MKB-Nederland.

©Copyright Koninklijke Vereniging MKB-Nederland, juni 2003  
Vermenigvuldiging van (delen van) deze uitgave is toegestaan, mits bronvermelding  
Hoewel aan de samenstelling van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, kan voor de inhoud geen  
aansprakelijkheid worden aanvaard. Aan de inhoud kunnen ook geen rechten worden ontleend.

ABN AMRO – MKB-Nederland /NIPO

Samenvatting van de resultaten van het onderzoek onder ondernemers in het midden- en kleinbedrijf door het NIPO in opdracht van ABN AMRO en MKB-Nederland.

**ABN AMRO**

Contactpersoon: drs. K.I.N. Tielens  
Telefoon: 020-6286321  
E-mail: Kirsten.Tielens@nl.abnamro.com

**Koninklijke Vereniging MKB-Nederland**

Contactpersoon: Mw. G. Hoogland  
Telefoon: 015-2191406  
E-mail: hoogland@mkb.nl

Delft, april 2003

## Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding.....</b>	<b>4</b>
1.1 EU-toetreders .....	4
1.2 Gevolgen uitbreiding EU voor het mkb .....	5
<b>2. Samenvatting .....</b>	<b>7</b>
2.1 Eén op de vijf exporteurs exporteert naar Oost-Europa .....	7
2.2 Vooruitgang voor Nederlandse economie .....	7
2.3 Belangstelling voor nieuwe toetreders .....	8
2.4 Kansen en knelpunten .....	9
2.5 Rol voor de overheid .....	10
2.6 Rol voor de banken .....	11
<b>3. Conclusie.....</b>	<b>12</b>
3.1 Uitbreiding positief effect op Nederlandse economie .....	12
3.2 Knelpunten op nieuwe markten.....	13
<b>4. Aanbevelingen.....</b>	<b>15</b>
4.1 Exportbeleid .....	15
4.2 Rol overheid en exportbevorderend netwerk .....	15
4.3 Rol MKB-Nederland en brancheorganisaties .....	17
4.4 Rol banken.....	17
4.5 Lage-lonen landen zowel kans als bedreiging.....	18
4.6 Kenniseconomie .....	18
4.7 Centraal meld- en coördinatiepunt Oost-Europa.....	19
<b>5. Overzicht van de onderzoeksresultaten.....</b>	<b>20</b>

## **1. Inleiding**

Na jaren van economische welvaart stabiliseert de groei van onze economie. Voor de komende jaren zijn de economische vooruitzichten somber. Een van de hoofdoorzaken is het achterblijven van onze export, welke sinds jaar en dag een van de grootste trekkers is van onze welvaart. De Nederlandse export brak de afgelopen jaren record op record, maar sinds vorig jaar daalden voor het eerst sinds jaren de Nederlandse exportcijfers. Met name de in Nederland snel gestegen loonkosten hebben onze concurrentiepositie op de wereldmarkt verslechterd.

Traditiegetrouw wordt  $\frac{3}{4}$  van de totale Nederlandse export gerealiseerd op de afzetmarkten van de huidige EU-lidstaten. In 2002 nam de export af met 2.5% tot 235 miljard euro. Deze daling werd voor een groot deel veroorzaakt door de afname van onze export naar de “nabije markten” met maar liefst 6.8%.

Opvallend is dat de Nederlandse export naar Oost-Europa in 2002 met ruim 10% steeg. Een signaal dat steeds meer exporteurs afzetmogelijkheden zien en omzet genereren op deze relatief nieuwe markten.

### **1.1 EU-toetreders**

1 mei 2004 zullen na lange onderhandelingen de eerste tien Oost-Europese landen toetreden tot de Europese Unie. Als alles verloopt volgens planning zullen hierna meerdere landen volgen. Voor 1 mei 2004 gaat het om de volgende landen: Polen, Tsjechië, Hongarije, Slowakije, Slovenië, Estland, Letland, Litouwen, Malta en Cyprus. In de jaren daarop volgend, als de landen voldoen aan de daarvoor opgestelde toetredingseisen, volgen ondermeer Bulgarije, Roemenië en Turkije.

De toetreding van de tien nieuwe lidstaten betekent dat de interne markt zal uitbreiden met 105 miljoen consumenten naar een totaal van 480 miljoen. Zo zullen naar verwachting vele handelsbelemmeringen komen te vervallen, waardoor het exporteren wordt vergemakkelijkt. Maar in het tempo waarin de ontwikkelingen zich nu voordoen, blijven er na de officiële toetredingsdatum nog

veel knelpunten bestaan die de exporteur kunnen belemmeren in het succesvol betreden van deze markten.

Er is al veel geschreven over de consequenties van deze uitbreiding voor zowel de nieuwe toetreders als voor de huidige EU-lidstaten. Zo voorspelt het Centraal Plan Bureau (CPB) dat de toetreding op de lange termijn voor de Nederlandse economie tot een extra groei van 0.15% zal leiden.

## **1.2 Gevolgen uitbreiding EU voor het mkb**

Welke kansen en bedreigingen heeft de uitbreiding van de EU nu daadwerkelijk voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf? Wat zijn de verwachtingen van het midden- en kleinbedrijf ten opzichte van de naderende uitbreiding van de EU? Hebben kleine- en middelgrote bedrijven al interesse, concrete exportplannen of reeds exportervaring op deze nieuwe markten, of wachten ze tot deze landen volgend jaar zijn toegetreden tot de EU?

In opdracht van ABN AMRO en de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland heeft het Nederlands Instituut voor de Publieke Opinie (NIPO) een onderzoek uitgevoerd onder het midden- en kleinbedrijf.

Het onderzoek heeft plaatsgevonden in het voorjaar van 2003. Binnen de bedrijfsvestiging is de verantwoordelijke voor export ondervraagd. Aan het NIPO-onderzoek namen bedrijven deel uit diverse sectoren. Zowel bedrijven met exportervaring naar Oost-Europa als bedrijven die wel al exporteren maar nog niet actief zijn in de kandidaatlidstaten.

Als aanvulling op het NIPO-onderzoek zijn de resultaten verwerkt van het evaluatierapport van de handelsmissie naar Polen welke in oktober 2002 plaatsvond. Deze resultaten geven een uitstekend beeld van de eerste ervaringen van bedrijven met betrekking tot het zakendoen op deze markt, verwachtingen ten opzichte van hieruit voortkomende export en de effectiviteit van de handelsmissie als handelsbevorderend instrument. Aan deze handelsmissie namen  $\pm$  30 bedrijven

deel uit diverse sectoren. Ook hier betrof het zowel bedrijven met als zonder exportervaring naar Oost-Europa.

In dit onderzoek wordt belicht hoe het exporterende midden- en kleinbedrijf, exact een jaar voor de uitbreiding van de eerste tien landen, staat ten opzichte van exporteren naar de nieuwe toetreders. Zien deze bedrijven kansen of juist bedreigingen? Biedt de toetreding tot de Europese Unie daadwerkelijk voordelen met betrekking tot de handelsrelaties? Hoe goed zijn de exporteurs geïnformeerd over de mogelijkheden op deze markten? Welke knelpunten worden er gesignaleerd en welke rol zou de Nederlandse overheid en het handelsbevorderende netwerk hier kunnen spelen om deze handelsbarrières op te lossen of te vereenvoudigen?

## **2. Samenvatting**

Uit het NIPO-onderzoek, gecombineerd met de evaluatie handelsmissie Polen 2002, kwamen de volgende resultaten naar voren:

Oost-Europa is de vierde grootste exportregio voor het Nederlandse bedrijfsleven. Ruim viervijfde van de exporteurs exporteert naar landen die deel uitmaken van West-Europa (voornamelijk EU-lidstaten). Daarna volgen Noord-Amerika (USA en Canada) en het Verre Oosten. Oost-Europa is de vierde markt voor Nederlandse exporteurs (19%) op de voet gevolgd door het Nabije en Midden Oosten en tot slot Australië en Oceanië.

### **2.1 Eén op de vijf exporteurs exporteert naar Oost-Europa**

Ongeveer een vijfde van de exporterende bedrijven in Nederland, exporteert naar Oost-Europa, omgerekend gaat het om ca. 14.000 bedrijven in Nederland. De meeste van deze bedrijven exporteren naar Polen (71%), Tsjechië (49%) en Hongarije (43%).

De bedrijven die reeds een aantal jaren exporteren naar Oost-Europa, zijn in het algemeen de grotere bedrijven met meer personeelsleden. Ook exporteren deze bedrijven gemiddeld naar meer landen (15.8 versus 5.8) en is een groter deel van hun omzet afkomstig uit de export (66.3 % versus 26.4%) dan de landen die nog niet actief zijn op de Oost-Europese markt.

Het exporterend midden- en kleinbedrijf is op de hoogte van de uitbreiding van de EU. Zo wist 97% van de ondervraagden dat de EU volgend jaar wordt uitgebreid. De feitelijke kennis is echter beperkt. Gemiddeld werden er 3.6 van de 10 kandidaatlidstaten genoemd.

### **2.2 Vooruitgang voor Nederlandse economie**

Opvallend is dat de Oost-Europa exporteurs veel positiever zijn over de EU-uitbreiding dan de overige exporteurs. 42% verwacht dat de Nederlandse economie er door de uitbreiding sterk tot enigszins op vooruit zal gaan. Daarentegen geeft

Eenderde van de Oost-Europa exporteurs aan dat de Nederlandse economie een achteruitgang zal ervaren. De mening van de overige exporteurs is gematigder. Dit valt te verklaren uit het feit dat zij in mindere mate ervaring hebben met en geïnformeerd zijn over exporteren naar Oost-Europa.

Van de Oost-Europa exporteurs verwacht 51% een vooruitgang voor eigen bedrijf. Slechts 20% van de overige exporteurs verwacht dat de uitbreiding van de EU een vooruitgang voor eigen bedrijf zal betekenen.

### **2.3 Belangstelling voor nieuwe toetreders**

De exportinteresse voor de kandidaatlanden is erg hoog onder de exporteurs die al naar Oost-Europa exporteren. Zij willen hun exportactiviteiten in deze regio uitbreiden. Vrijwel iedereen heeft interesse in één of meerdere van de toekomstige EU landen (92%). Ruim een kwart van de overige exporteurs heeft serieuze interesse.

Opmerkelijk is dat de bedrijven met exportervaring naar Oost-Europa al veel meer belangstelling tonen in de kleinere toetreders zoals Slowakije, Slovenië en de Baltische staten, dan de bedrijven die nog geen exportervaring op deze markt hebben. Ook valt op dat van de bedrijven die actief zijn in Oost-Europa er in verhouding veel minder exporteren naar de traditionele EU-landen, maar veel actiever zijn buiten de Europese markt.

Ook de concrete exportverwachtingen liggen hoog, de helft van de huidige Oost-Europa exporteurs verwacht in de nabije toekomst naar één of meerdere kandidaatlanden te gaan exporteren (landen waarnaar men al exporteert niet meegeteld). Ruim éénderde van de overige exporteurs heeft exportverwachtingen richting de kandidaatlidstaten.

Op basis van totale populatie van exportbedrijven hebben 13.000 (17%) bedrijven concrete exportplannen voor de kandidaatlanden. Hier scoren Tsjechië (6%), Polen (6%) en Hongarije (4%) het hoogst.

Momenteel worden er met name goederen naar Oost-Europa geëxporteerd. De bedrijven met exportplannen willen naast goederen ook halffabrikaten en diensten gaan exporteren.

Van de bedrijven die deelnamen aan de handelsmissie naar Polen in oktober 2002 was 45% geïnteresseerd in export, 24% zocht een samenwerkingspartner, 12% zocht naar investeringsmogelijkheden en 10% een joint venture partner.

#### **2.4 Kansen en knelpunten**

Op de vraag wat de exportkansen zijn die de uitbreiding voor het Nederlandse bedrijfsleven met zich meebrengt, wordt door de ervaren Oost-Europa exporteurs genoemd dat het exporteren naar Oost-Europa door de uitbreiding wordt vereenvoudigd (38%) en de administratieve rompslomp zal afnemen (22%). Als nadelen t.a.v. de uitbreiding worden genoemd een toename van de concurrentie (34%) en een bedreiging van de lage lonen landen (6%).

Van alle exporteurs verwacht 45% geheel geen nadelen te ondervinden van de uitbreiding.

Een ruime meerderheid (61%) van de Oost-Europa exporteurs ondervindt momenteel knelpunten op de Oost-Europese markt. Financiering (38%) wordt gezien als het grootste knelpunt, daarna corruptie (22%) en het verkrijgen van betrouwbare informatie over de lokale markt (19%). Opvallend is dat exporteurs in de industriebranche vaker dan overige branches aangeven corruptie een knelpunt te vinden (47% versus 22%).

Deze knelpunten worden nogmaals bevestigd vanuit de evaluatie handelsmissie Polen, die gehouden werd n.a.v. de exportreis in oktober 2002. Ook hierin worden problemen rondom financiering genoemd, onbekendheid met lokale autoriteiten, transportproblemen, douanehinder, het inschatten van de betrouwbaarheid van samenwerkingspartners, het vinden van lokale partners en de grote verschillen in zakencultuur.

Verwacht wordt dat na de toetreding het gemakkelijker zal worden om informatie in te winnen over de lokale markt en dat juridische knelpunten en verschillen door de harmonisatie van de wet- en regelgeving voor een groot deel zullen verdwijnen. Knelpunten rondom financiering zullen slechts gedeeltelijk worden opgelost. Ook hebben de exporteurs weinig vertrouwen in het feit dat de problemen rondom corruptie zullen verdwijnen. Daarnaast zullen de taal- en cultuurverschillen en het vinden van geschoold personeel in de eerste jaren na toetreding aanzienlijke exportknelpunten blijven.

## **2.5 Rol voor de overheid**

Het merendeel van de exporterende bedrijven in Nederland (68%) ziet een grote tot tamelijk grote rol voor de overheid weggelegd bij het ondersteunen van de export naar de kandidaatlanden. Ook hierover zijn de exporteurs uit de industriebranche weer het meest uitgesproken en zien zij vaker een grote rol weggelegd voor de Nederlandse overheid.

De Nederlandse overheid zou volgens de respondenten de export kunnen stimuleren in de vorm van subsidies en het verlagen van de belastingen (36%), informatievoorziening met betrekking tot deze landen (15%) en een goede promotie van de Nederlandse producten en bedrijven, bijvoorbeeld in de vorm van handelsmissies (13%).

Dat exportstimulering vanuit de overheid effectief is, komt o.a. goed naar voren uit de resultaten van de evalueatie handelsmissie Polen. 76% van de respondenten geeft aan dat een handelsmissie onder politieke leiding een toegevoegde waarde heeft. Bijna 80% geeft aan naar aanleiding van deelname aan deze handelsmissie te gaan exporteren.

Het wegnemen van knelpunten op deze markten door de overheid zou kunnen plaatsvinden door het vereenvoudigen van de administratieve handelingen (34%), lobby, onderhandelingen, intensivering rol ambassade en organisatie van

handelsmissies (20%), meer voorlichting (14%) en subsidies en kredietgaranties (11%).

## **2.6 Rol voor de banken**

Een groot deel van de exporteurs (88%) ziet een rol voor de eigen bank weggelegd op het terrein van export, waarvan 39% vindt dat dit een grote tot tamelijk grote rol zou moeten zijn. Wanneer gevraagd wordt met welke financiële producten de bank de export zou kunnen ondersteunen dan denkt 28% aan internationaal betalingsverkeer, 18% aan risicomanagement en 12% denkt aan financiering. Daarnaast vinden exporteurs dat banken een rol hebben bij advies- en/of informatieverstrekking. Ook hierbij denkt een groot deel (67%) weer aan advies over risicodekking. 60% heeft behoefte aan lokaal advies/ondersteuning en informatie over valutakoersen (41%).

Een exportkredietverzekering wordt door Oost-Europa exporteurs vaker gebruikt om risico's af te dekken (43%) dan door de overige exporteurs (13%). Dit geldt tevens voor exporteurs uit de industriesector (30%) ten opzichte van de overige sectoren. Dit zou verklaarbaar zijn uit het feit dat de overige exporteurs actiever zijn op de nabije markten waar de debiteuren risico's kleiner zijn. Opvallend is ook dat kleine bedrijven significant minder gebruik van een exportkredietverzekering maken dan de grotere bedrijven. 80% van de bedrijven met minder dan 20 personeelsleden maakt geen gebruik van een exportkredietverzekering om risico's af te dekken.

### **3. Conclusie**

Een jaar voor de toetreding zijn er van de ongeveer 76.000 exporterende bedrijven die Nederland telt reeds 14.000 mkb-bedrijven actief in Oost-Europa. Uit het NIPO-onderzoek blijkt dat omgerekend naar de totale populatie van exportbedrijven nog 17.000 mkb-exporteurs geïnteresseerd zijn om te exporteren naar één of meerdere landen die op 1 mei 2004 zullen toetreden. Dit zou een ruime verdubbeling van het aantal Oost-Europa exporteurs betekenen.

Alhoewel een verdubbeling van het aantal Oost-Europa exporteurs en een uitbreiding van de exportactiviteiten van de huidige Oost-Europa exporteurs een prima resultaat is, moeten wij uit de onderzoeksresultaten ook constateren dat meer dan de helft van alle Nederlandse exporteurs nog geen concrete exportplannen en interesse heeft ten opzichte van de nieuwe EU markten.

De exportinteresse voor de kandidaatlidstaten is het hoogst onder de Oost-Europa exporteurs. Dit is enigszins verklaarbaar uit het feit dat deze bedrijven reeds exporteren naar Oost-Europa. Deze exporteurs zien duidelijk al een aantoonbare meerwaarde voor hun bedrijf op de Oost-Europese markt. Ze willen hun export activiteiten op deze markt uitbreiden en intensiveren. Opvallend is ook dat de interesse van deze bedrijven zich verbreedt naar de kleinere toetreders. De bedrijven die nog niet exporteren naar Oost-Europa zijn voornamelijk geïnteresseerd in de grote drie: Polen, Tsjechië en Hongarije.

#### **3.1 Uitbreiding positief effect op de Nederlandse economie**

Het merendeel van de exporteurs verwacht dat de uitbreiding een positief effect zal hebben op de Nederlandse economie. De Oost-Europa exporteurs zijn hier duidelijk positiever gestemd. De uitbreiding biedt kansen doordat de markt toegankelijker wordt en de administratieve rompslomp door de harmonisatie zal afnemen. Daarentegen vreest men dat de concurrentie vanuit Oost-Europa met name op het terrein van de “lage lonen” zal toenemen. Ook wordt verwacht dat Europese subsidiegelden minder toegankelijk zullen zijn voor het Nederlandse bedrijfsleven en weg zullen vloeien naar de nieuwe EU-lidstaten.

Lokale financiering, vormen van corruptie en het verkrijgen van kennis van de lokale markt worden momenteel als serieuze exportobstakels gezien. De toetreding zal de export naar deze landen deels vereenvoudigen, maar deze barrières in eerste instantie niet volledig wegnemen.

### **3.2 Knelpunten op nieuwe markten**

Voor veel midden- en kleinbedrijven zijn deze markten in vergelijking met de ons omringende landen zeer complex om te betreden. Er liggen veel kansen op deze markten, maar de knelpunten liegen er niet om. Corruptie en verschillen in wet- en regelgeving kunnen ondernemers veel schade berokkenen. Het midden- en kleinbedrijf heeft op deze markt behoefte aan goede informatievoorziening en ondersteuning. De exporteurs zijn van mening dat er voor de overheid een grote rol is weggelegd op het terrein van exportstimulering naar de nieuwe toetreders.

Veel bedrijven ondervinden momenteel knelpunten met betrekking tot de financiering in Oost-Europa. Een meerderheid verwacht dat dit knelpunt gedeeltelijk wordt opgelost door de EU-toetreding. Er is hier een belangrijke rol weggelegd voor de banken.

MKB-Nederland kan en moet als werkgeversorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf een belangrijke spilfunctie vervullen in het faciliteren en stimuleren van de export voor bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf naar de nieuwe EU-landen. De aangesloten brancheorganisaties dienen de leden goed te informeren over de branche specifieke ontwikkelingen en knelpunten op deze markten.

Gezien het belang voor de Nederlandse economie en de afname van de export op de traditionele “nabije markten” is het uitermate belangrijk dat de export naar Oost-Europa intensieve aandacht krijgt. De uitbreiding zal betekenen dat 105 miljoen extra consumenten deel uit zullen gaan maken van de Europese Unie. De harmonisatie zal het betreden van deze markten enigszins vereenvoudigen, waardoor er reële kansen ontstaan voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf.

In het belang van onze economie is het dan ook urgent dat het midden- en kleinbedrijf goed wordt geïnformeerd en gefaciliteerd over de mogelijkheden op deze markt. Er is hier duidelijk een handelsbevorderende taak weggelegd voor zowel de overheid als het handelsbevorderende netwerk met betrekking tot het ondersteunen van de export.

## **4. Aanbevelingen**

Op basis van het onderzoek hebben ABN AMRO en MKB-Nederland gezamenlijk een aantal aanbevelingen geformuleerd om het exporterend mkb te ondersteunen bij de exportactiviteiten naar de nieuwe toetreders.

### **4.1 Exportbeleid**

Dat het exporterend midden- en kleinbedrijf groeiende interesse heeft voor de toetreders is een signaal dat de komende jaren de ontwikkelingen in Oost-Europa steeds belangrijker gaan worden voor de Nederlandse welvaart. Gezien de resultaten van het onderzoek kunnen wij de komende jaren een verdubbeling verwachten van het aantal exporteurs dat actief wordt op deze markt. Om die reden is het belangrijk dat deze landen de komende jaren extra aandacht krijgen. Driekwart van de totale Nederlandse export wordt afgezet in de huidige EU-lidstaten; voor een groot deel nog steeds binnen een straal van 500 km. De nieuwe kandidaatlanden maken straks deel uit van deze interne markt. Het speerpunt van het Nederlandse handelsbevorderende beleid moet komen te liggen op het stimuleren en faciliteren van de export naar de nieuwe kandidaatlidstaten die straks deel gaan uitmaken van de interne markt.

### **4.2 Rol overheid en exportbevorderend netwerk**

Er is een concrete taak weggelegd voor de overheid en het exportbevorderend netwerk waaronder ABN AMRO en MKB-Nederland en aangesloten brancheorganisaties met betrekking tot het ondersteunen van het exporterend midden- en kleinbedrijf. De overheid en het handelsbevorderend netwerk kunnen en moeten een belangrijke rol vervullen op het terrein van exportstimulering naar Oost-Europa. Deze nieuwe, relatief onbekende markt biedt het bedrijfsleven veel kansen maar er zitten ook nog veel “haken en ogen” aan het zakendoen in deze regio. Deze taak zou als volgt kunnen worden geformuleerd:

Een intensief meerjarig exportstimuleringsprogramma, centraal gecoördineerd door de overheid en ondersteund door het handelsbevorderende netwerk kan de grote groep exporteurs ondersteunen bij de eerste stappen op de Oost-Europese markt. Gedacht moet worden aan goede informatie en voorlichting aan ondernemers, een doeltreffend praktisch handelsbevorderend programma in de vorm van handelsmissies en beurzen. Ter ondersteuning van dit programma zou er een uitbreiding moeten komen van het beschikbare financiële instrumentarium. Nieuwe subsidieprogramma's voor ondernemers die willen exporteren naar de toetreders, welke praktisch, breed toepasbaar en eenvoudig toegankelijk dienen te zijn voor het exporterend midden- en kleinbedrijf.

Het buitenlandnetwerk in Oost-Europa zowel, privaat als overheid gerelateerd, dient op korte termijn verder te worden uitgebreid en geïntensiveerd. De overheid heeft recent een steunpunt voor het Nederlandse bedrijfsleven (NBSO) geopend in Polen. Hier kunnen bedrijven terecht voor eerstelijns informatie. Verdere uitbreiding van het steunpuntennetwerk in Oost-Europa kan een uitstekende bijdrage leveren aan de exportondersteuning van het Nederlandse bedrijfsleven. Deze uitbreiding zou kunnen plaatsvinden door middel van het openen van nieuwe kantoren in economische regio's waar het private netwerk nog niet actief is. Daar waar het private netwerk goed functioneert kan worden overwogen de eerstelijns informatie voorziening, als gedelegeerde taak onder te brengen bij het bestaande private Oost-Europa netwerk.

Voor de ambassades, consulaten en steunpunten ligt er een handelsbevorderende taak op het terrein van eerstelijns dienstverlening, waaronder het ter beschikking stellen van kennis over en het toegang verlenen tot het lokale opgebouwde netwerk en het verschaffen van informatie over de lokale markt aan ondernemers. Op diplomatiek niveau is het erg belangrijk dat de ambassades en consulaten goede relaties onderhouden met de landelijke en regionale overheidsinstanties. Met name in deze landen waar de overheid nog steeds een centrale en beslissende rol speelt op het terrein van de handel, kan door middel van intensieve politieke

lobby en het opbouwen van een goed centraal en lokaal netwerk de Nederlandse export naar deze regio aanzienlijk vereenvoudigen.

### **4.3 Rol MKB-Nederland en brancheorganisaties**

MKB-Nederland, als grootste werkgeversorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf, heeft een belangrijke rol naar haar achterban op het terrein van belangenbehartiging op nationaal en Europees niveau, voorlichting aan haar leden en (mede)organisatie van handelsbevorderende activiteiten richting de nieuwe toetreders. Daarnaast dient MKB-Nederland de contacten met werkgeversorganisaties in Oost-Europa verder uit te bouwen.

De bij MKB-Nederland aangesloten brancheorganisaties hebben een rol op het terrein van specifiek branche gerelateerde onderwerpen. Voorlichting aan de leden met betrekking tot de sectorkansen- en knelpunten op de Oost-Europese markt, samenwerking met zusterorganisaties in Oost-Europa en het organiseren van sectorale handelsmissies en collectieve beursinzendingen kunnen de export naar de nieuwe EU-toetreders ondersteunen.

### **4.4 Rol banken**

Er is een duidelijke rol weggelegd voor de banken, waaronder ABN AMRO, op het terrein van internationaal betalingsverkeer, risicomanagement en financiering. De banken kunnen het mkb ondersteunen en adviseren tijdens het besluitvormingstraject met betrekking tot zaken doen in Oost-Europa. Een goed financieel productenpakket afgestemd op het mkb en een uitgebreid netwerk van international desks in Nederland en op locatie kan de knelpunten rondom financiering vereenvoudigen en hierdoor de export faciliteren.

#### **4.5 Lage-lonen landen zowel kans als bedreiging**

De lage-lonen landen kunnen in de toekomst zowel een kans als een bedreiging vormen voor de Nederlandse economie. De loonkosten zijn in Nederland de afgelopen jaren zeer sterk gestegen met als gevolg dat de concurrentie vanuit de lage-lonen landen, vooral voor arbeidsintensieve producten toeneemt. Deze toestroom van goedkope producten uit deze landen zal naar verwachting verder toenemen als zij straks onderdeel zijn van de EU. Veel bedrijven kiezen er anderzijds voor om delen van de productie van goederen te verplaatsen naar deze lage-lonen landen (“outsourcing”). Ook dit proces wordt vergemakkelijkt als de landen onderdeel zijn van de EU. Dit biedt tevens voor deze bedrijven ook kansen om ten aanzien van hun totaal product concurrerend te blijven. Om de Nederlandse concurrentiepositie op de wereldmarkt te behouden moeten de overheid en het bedrijfsleven de komende jaren de stijgingen van de loonkosten een halt toe roepen. Daarnaast zal het Nederlandse bedrijfsleven goed geïnformeerd moeten worden over de mogelijkheden van outsourcing.

#### **4.6 Kenniseconomie**

Daarnaast zal er kritisch gekeken moeten worden naar de samenstelling van ons exportpakket. Er zal vanuit de overheid en het bedrijfsleven de komende jaren meer aandacht en effort moeten komen voor producten en diensten waarbij kennis een belangrijke rol speelt. Gedacht kan worden aan intensievere samenwerking tussen hoger onderwijs en bedrijfsleven. De kracht en flexibiliteit tot innoveren ligt voornamelijk bij het midden- en kleinbedrijf. Samenwerking tussen hogescholen en het bedrijfsleven kan worden gestimuleerd via de mkb regioregisseurs en duale leertrajecten voor studenten. Studenten kunnen bedrijven ondersteunen bij het opzetten van een exportstrategie of marktverkenning, maar daarnaast ook onderzoek verrichten naar het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten voor een bedrijf. Vanuit de hogescholen moet er meer aandacht komen voor innovatie, d.m.v. concrete studentenprojecten en intensieve samenwerking met bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf.

In samenwerking met de HBO-raad heeft MKB-Nederland recent een aantal initiatieven genomen. Zo kunnen mkb-bedrijven en hbo-studenten via de interactieve sites [hboexport.nl](http://hboexport.nl) en [carrieremotor.nl](http://carrieremotor.nl) in contact komen met elkaar. Doelstelling is samenwerking tussen studenten en bedrijven door middel van stage en concrete afstudeeropdrachten.

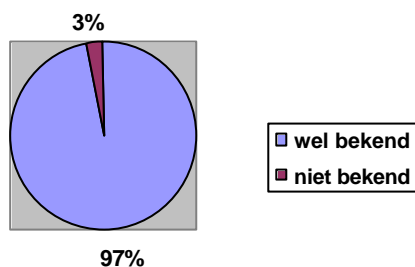
#### **4.7 Centraal meld- en coördinatiepunt Oost-Europa**

Problemen rondom het vinden van een betrouwbare handelsrelatie en de daarbij voorkomende corruptie is voor het mkb een grote handelsbarrière. Het oprichten van een onafhankelijk centraal meld- en coördinatiepunt Oost-Europa zou deze knelpunten voor een deel kunnen ondervangen. Bij dit meldpunt zouden exporteurs terecht kunnen voor informatie en om slechte ervaringen omtrent corruptie te laten registreren zodat er centraal goed inzicht verkregen kan worden in de omvang van dit probleem. De exporteurs kunnen bij dit meldpunt een zogenaamde “black list” van onbetrouwbare handelspartners opvragen. Daarnaast zou dit meldpunt een algemene “checklist” moeten ontwikkelen voor exporteurs die de Oost-Europese markt voor het eerst willen betreden. Deze checklist zou moeten dienen als een ondersteunende “handleiding” voor het vinden van een betrouwbare zakenpartner. Eventueel zou het centrale meld- en coördinatiepunt Oost-Europa kunnen worden ondergebracht bij het Klachtenloket Europese- en Wereldmarkt van het ministerie van Economische-Zaken waar klachten met betrekking tot bedrijven die hinder ondervinden van buitenlandse overheidsmaatregelen worden geregistreerd.

## 5. Overzicht van de onderzoeksresultaten

**De Europese Unie wordt binnenkort met een aantal landen uitgebreid bent u hiervan op de hoogte?**

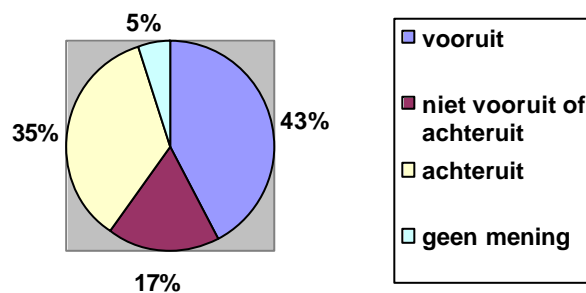
97% van alle exporterende respondenten is op de hoogte van de uitbreiding. Bij 3% van de ondervraagden was dit niet bekend.



Bron: NIPO 2003

**Denkt u dat door de uitbreiding van de EU de Nederlandse economie er in zijn geheel, op vooruit of achteruit zal gaan?**

(op basis van totaal aantal respondenten)

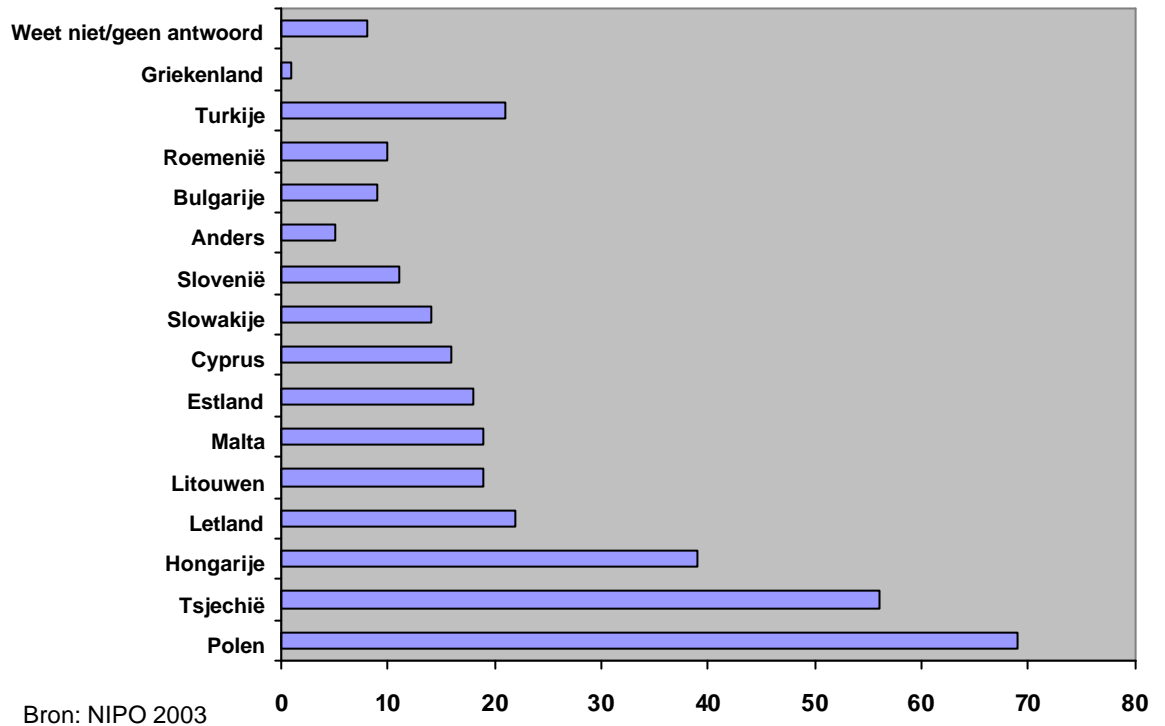


Bron: NIPO 2003

Zoals blijkt uit deze gegevens is het grootste gedeelte van de ondervraagden (43%) van mening dat de Nederlandse economie erop vooruit zal gaan als de EU uitgebreid wordt. Daarentegen denkt (35%) van de ondervraagden dat de Nederlandse economie erop achteruit zal gaan.

## Kunt u landen opnoemen die binnenkort toetreden tot de EU?

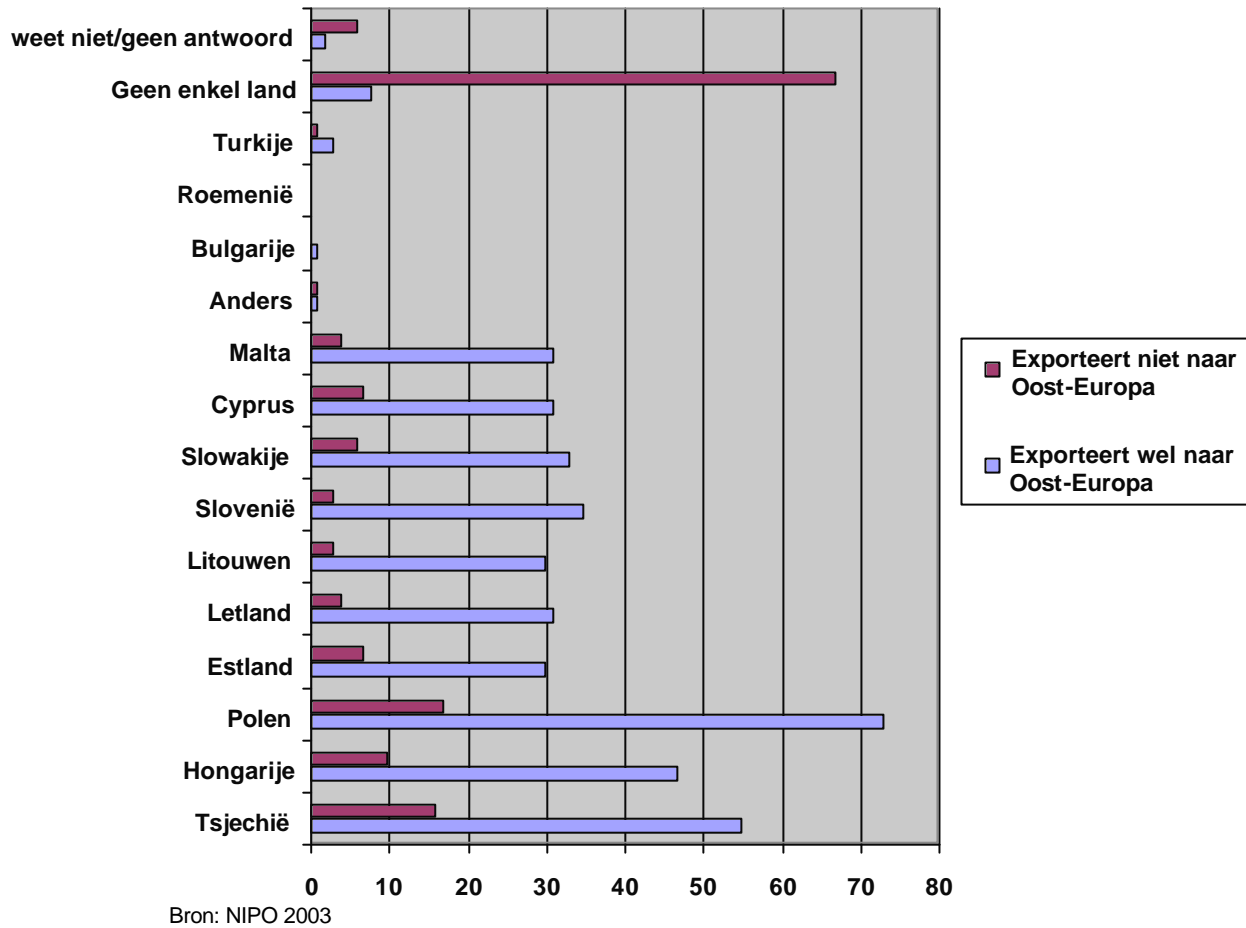
(op basis totaal aantal antwoorden)



Polen, Tsjechië en Hongarije worden door de ondervraagden het vaakst genoemd als nieuwe toetreders. Dit is niet zo verwonderlijk, aangezien naar deze drie landen het meest geëxporteerd wordt.

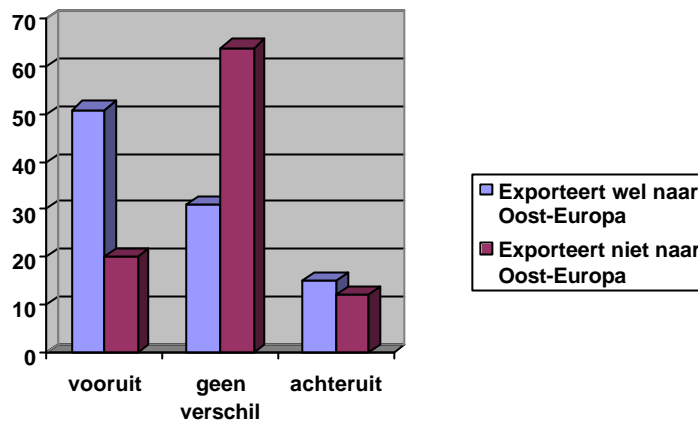
**Welke landen die binnenkort toetreden, zijn voor u als exporteur interessant?**

(op basis van totaal aantal respondenten)



Polen is voor exporteurs het interessant, gevolgd door Tsjechië en Hongarije.

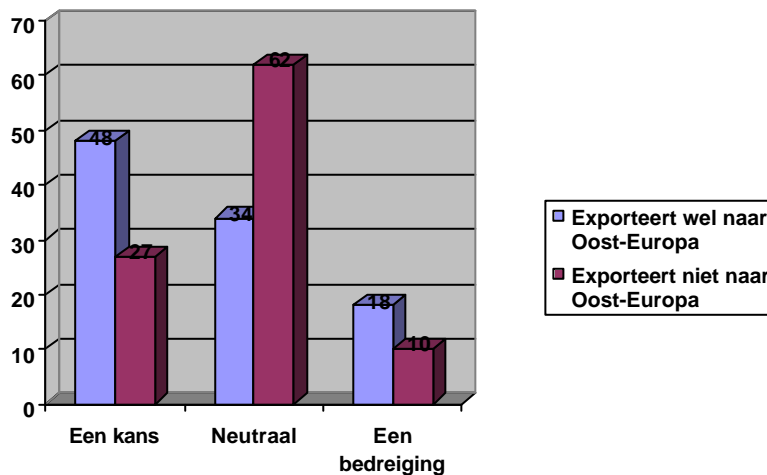
### Denkt u dat uw bedrijf er door de uitbreiding op vooruit of achteruit zal gaan?



Bron: NIPO 2003

Van de bedrijven die al exporteren naar Oost-Europa geeft meer dan helft van de bedrijven aan van mening te zijn dat de uitbreiding van de EU een toegevoegde waarde heeft voor het bedrijf. Van de bedrijven die nog niet exporteren naar Oost-Europa denkt 64% dat de uitbreiding geen voor- of achteruitgang zal betekenen.

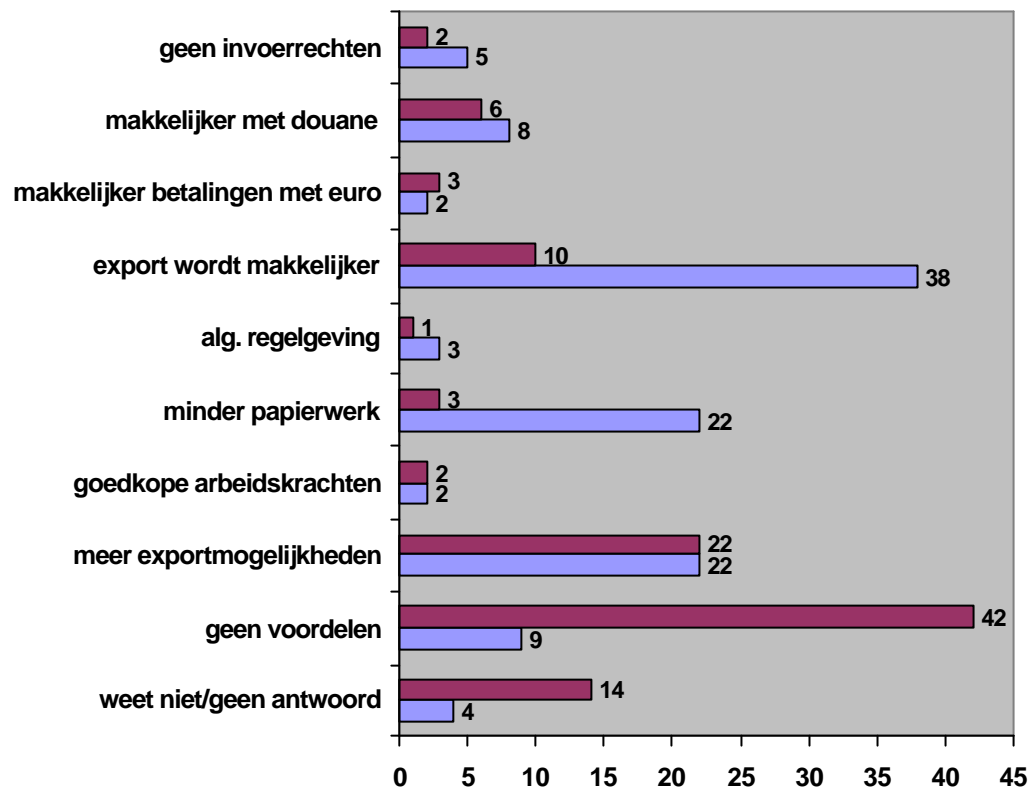
### Ziet u de uitbreiding van de EU voor uw bedrijf meer als:



Bron: NIPO 2003

Respectievelijk 48% van de Oost-Europa exporteurs en 27% van de overige exporteurs ziet een kans in de uitbreiding.

**Welke voordelen heeft de uitbreiding van de EU voor uw bedrijf?**



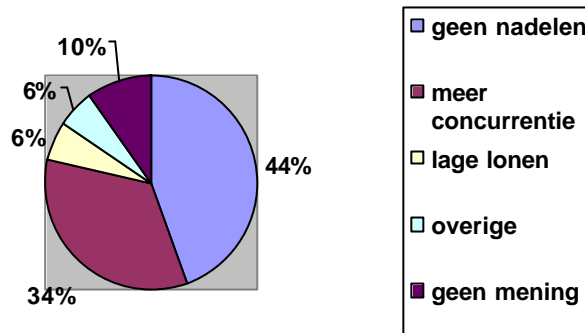
Bron: NIPO 2003

■ exporteert wel naar Oost-Europa ■ Exporteert niet naar Oost-Europa

38% van de bedrijven die reeds ervaring hebben op de Oost-Europese markt verwacht dat de export makkelijker wordt wanneer de landen lid zijn van de Europese Unie. Daarnaast wordt verwacht dat de toetreding meer exportmogelijkheden biedt en dat de administratieve handelingen zullen worden vereenvoudigd.

## Welke nadelen heeft de uitbreiding van de EU voor uw bedrijf?

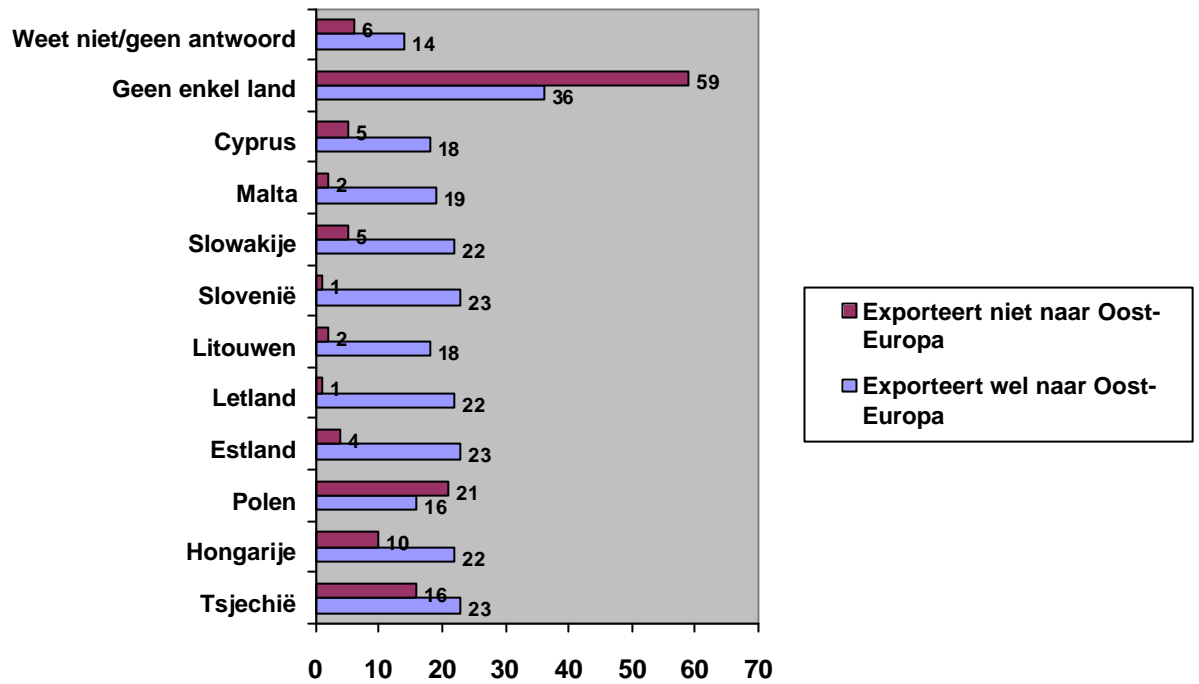
(op basis van de respondenten/bedrijven die al exporteren naar de EU)



Bron: NIPO 2003

46% van de bedrijven die reeds exporteren naar Oost-Europa is van mening dat de uitbreiding voor de bedrijfsvoering ook nadelen met zich meebrengt. Terwijl 44% van de bedrijven vermoedt hier geen hinder van te ondervinden.

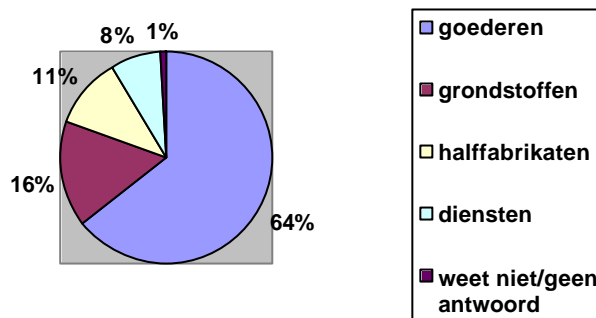
**Naar welke van de kandidaatlanden verwacht u dat uw bedrijf zal gaan exporteren?**



Bron: NIPO 2003

**U gaf eerder aan dat u al exporteert naar een of meerdere landen in Oost-Europa. Exporteert u naar landen in Oost-Europa grondstoffen, halffabrikaten, goederen of diensten?**

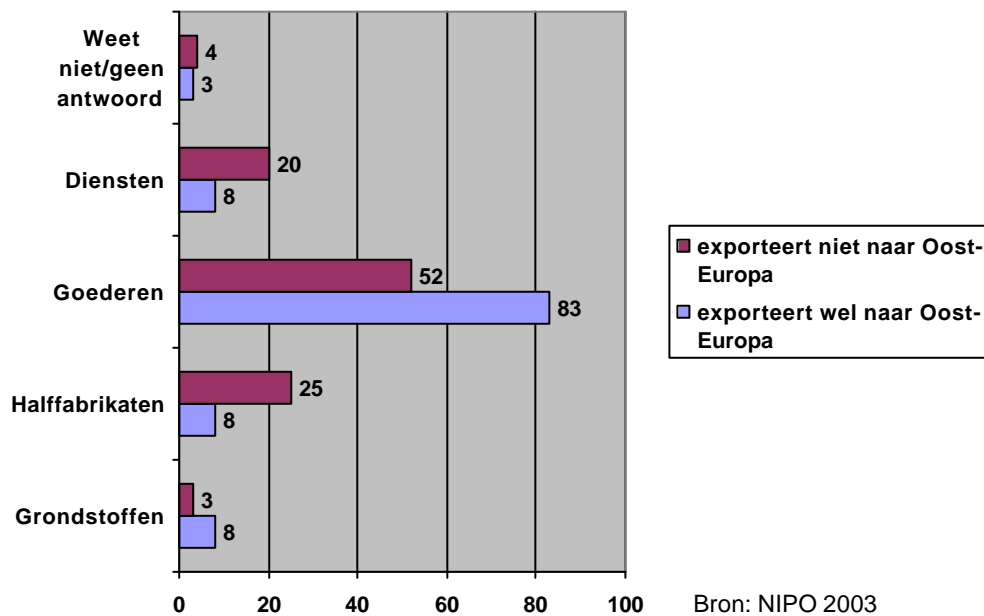
(Op basis van Oost-Europa exporteurs)



Bron: NIPO 2003

**Bent u van plan in de toekomst naar dit land of deze landen grondstoffen, halffabrikaten, goederen of diensten te exporteren?**

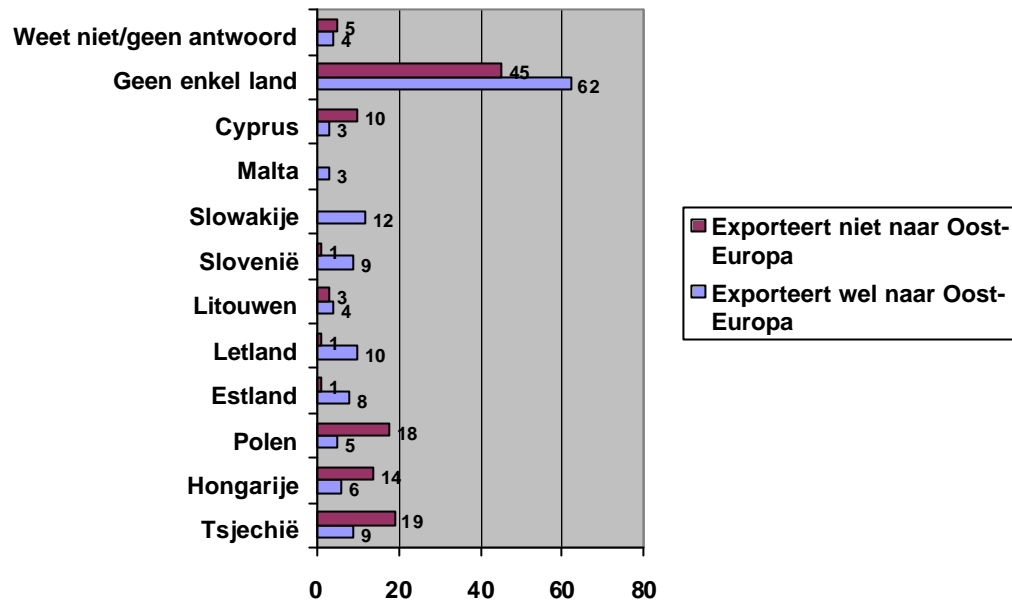
(op basis van zowel Oost-Europa exporteurs als niet Oost-Europa exporteurs)



Bron: NIPO 2003

Er worden met name goederen geëxporteerd naar Oost-Europa. De nieuwe exporteurs zijn naast goederen ook zeer geïnteresseerd om halffabrikaten en diensten te exporteren naar Oost-Europa.

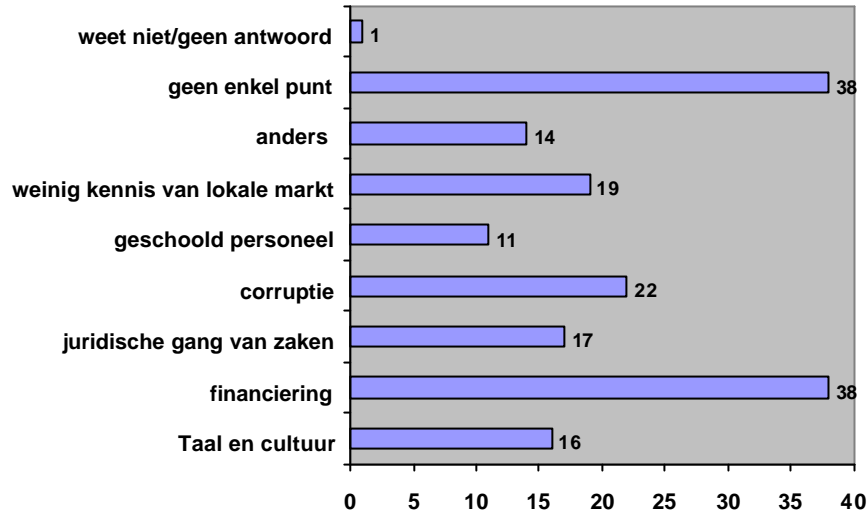
### Voor welke land(en) heeft u bedrijf al concrete exportplannen?



Bron: NIPO 2003

Vooral Polen, Hongarije en Tsjechië zijn interessant voor de bedrijven die nog niet exporteren naar Oost-Europa. Slowakije en Letland worden het meest genoemd door de bedrijven die al wel exporteren naar Oost-Europa.

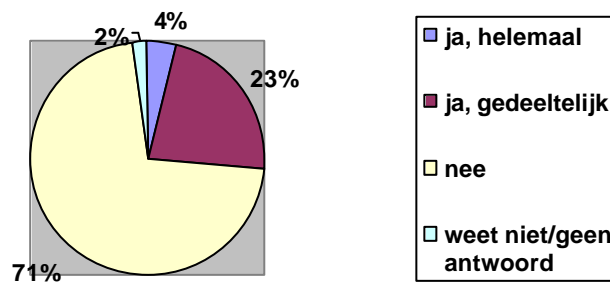
## Ondervindt uw bedrijf één van de volgende knelpunten op de Oost-Europese markt?



Bron: NIPO 2003

38% van de Oost-Europa exporteurs ondervindt knelpunten op het gebied van financiering. Tevens wordt corruptie relatief vaak genoemd (22%), gevolgd door weinig kennis van de lokale markt (19%).

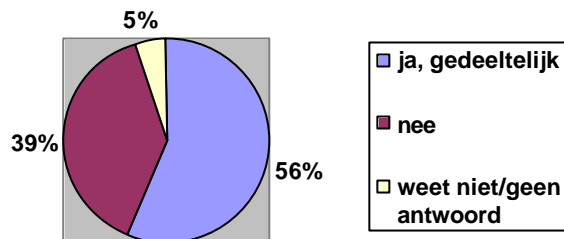
## Wordt het taal- en cultuurprobleem naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?



Bron: NIPO 2003

71% van de exporteurs denkt dat de taal en cultuurproblemen na de toetreding tot de EU serieuze exportobstakels blijven.

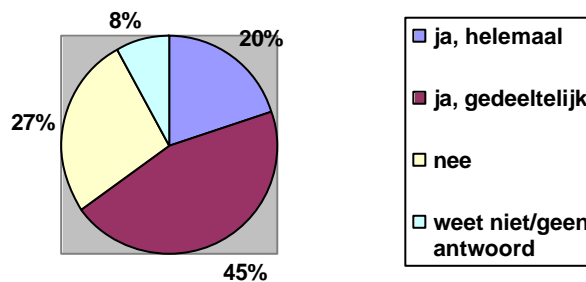
**Wordt het knelpunt financiering naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?**



Bron: NIPO 2003

Met het oog op het knelpunt financiering denkt 56% van de bedrijven dat dit gedeeltelijk opgelost zal gaan worden door de uitbreiding, tegenover 39% die van mening is dat dit knelpunt niet opgelost zal worden door de uitbreiding.

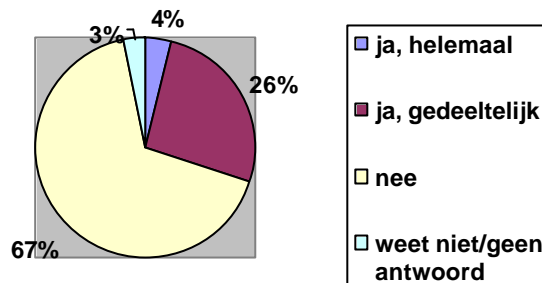
**Wordt het knelpunt juridische gang van zaken naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?**



Bron: NIPO 2003

65% van de ondervraagden denkt dat het knelpunt juridische gang van zaken helemaal of gedeeltelijk opgelost zal worden door de toetreding. 27% denkt echter van niet.

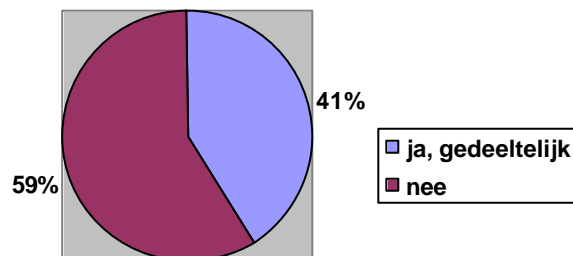
**Wordt het knelpunt corruptie naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?**



Bron: NIPO 2003

Wat betreft het knelpunt corruptie zijn de bedrijven wat negatiever. Slechts eenderde (30%) denkt dat het probleem helemaal of gedeeltelijk zal worden opgelost. Tweederde denkt dat de corruptie zal blijven bestaan na de toetreding.

**Wordt het knelpunt vinden van geschoold personeel naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?**

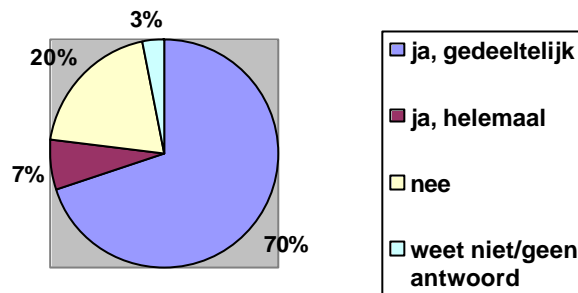


Bron: NIPO 2003

Iets minder dan de helft van de respondenten (41%) denkt dat het knelpunt m.b.t. het vinden van geschoold personeel slechts gedeeltelijk opgelost zal worden.

---

**Wordt het knelpunt te weinig kennis van de lokale markt naar uw mening opgelost door de toetreding tot de EU?**

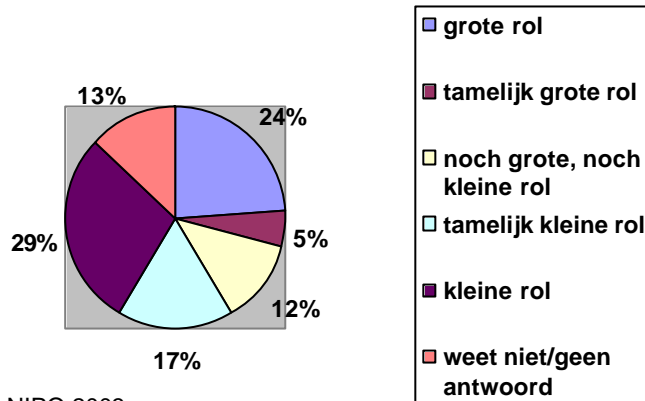


Bron: NIPO 2003

77% van de bedrijven is van mening dat dit knelpunt helemaal of gedeeltelijk opgelost zal worden door de uitbreiding. Slechts 23% is van mening dat dit knelpunt niet opgelost zal worden.

**Heeft de Nederlandse overheid een grote of kleine rol bij het wegnemen van knelpunten bij de export naar de kandidaatslanden? Is dat een....**

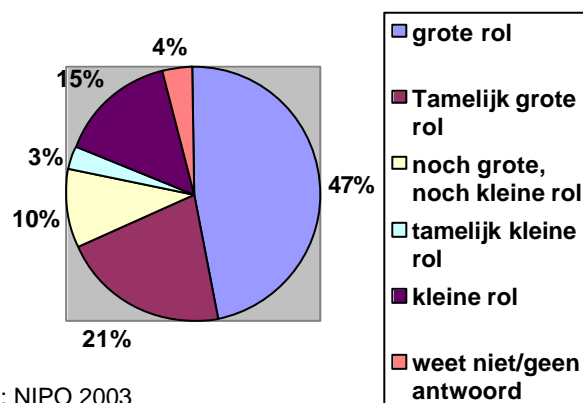
(op basis van totaal aantal respondenten)



Bron: NIPO 2003

24% van de respondenten vindt dat de overheid een grote rol heeft bij het wegnemen van knelpunten. 29% vindt dat de overheid hierbij een kleine rol moet spelen. 12% is neutraal hierover.

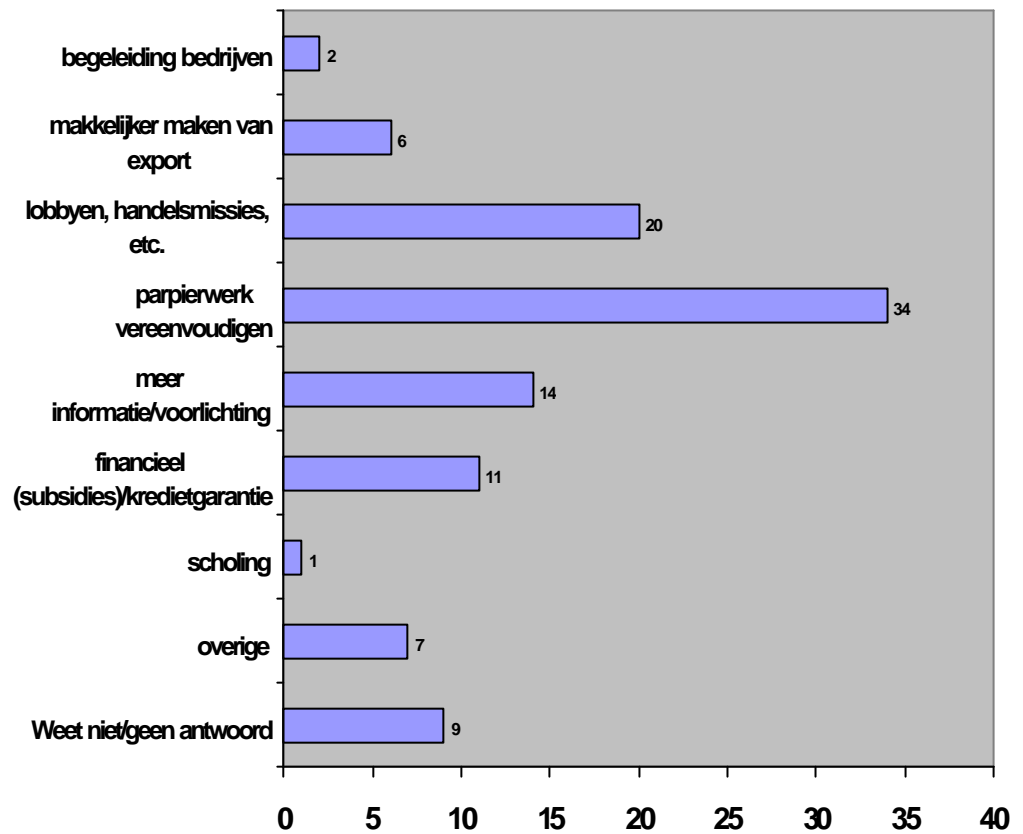
**Zou de Nederlandse overheid, naar uw mening, een grote of kleine rol moeten spelen bij het ondersteunen van de export naar de kandidaatslanden? Is dat een....** (op basis van totaal aantal respondenten)



Bron: NIPO 2003

68% is van mening dat de Nederlandse overheid een grote tot tamelijk grote rol zou moeten spelen bij het ondersteunen van de export naar de kandidaatslanden.

**Op welke manier zou de Nederlandse overheid een rol kunnen spelen bij het wegnemen van knelpunten?**

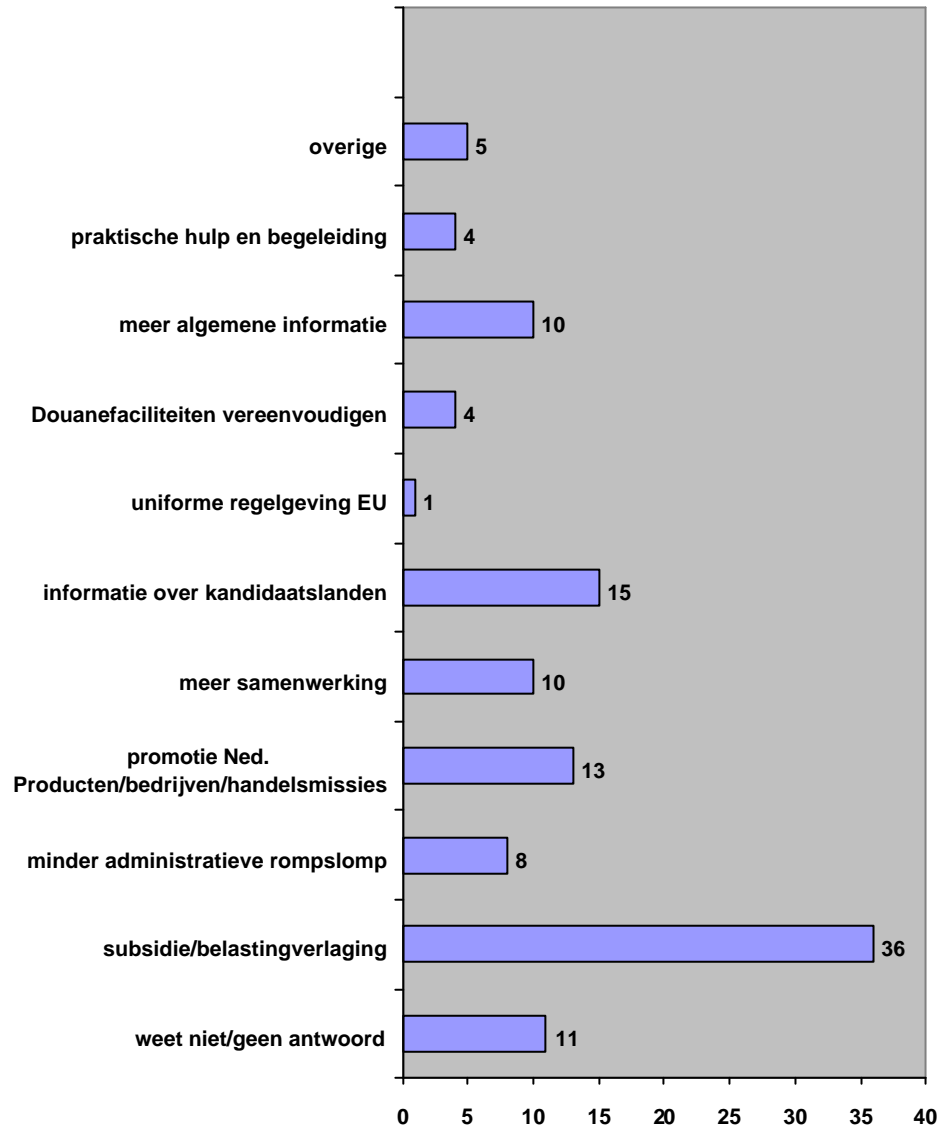


Bron: NIPO 2003

Het merendeel (34%) van de bedrijven vindt dat de overheid de knelpunten kan verminderen d.m.v. het vereenvoudigen van de administratieve handelingen. Meer informatie/voorlichting werd in 14% van de gevallen genoemd.

## Op welke manier zou de Nederlandse overheid de export naar de kandidaatlanden kunnen ondersteunen?

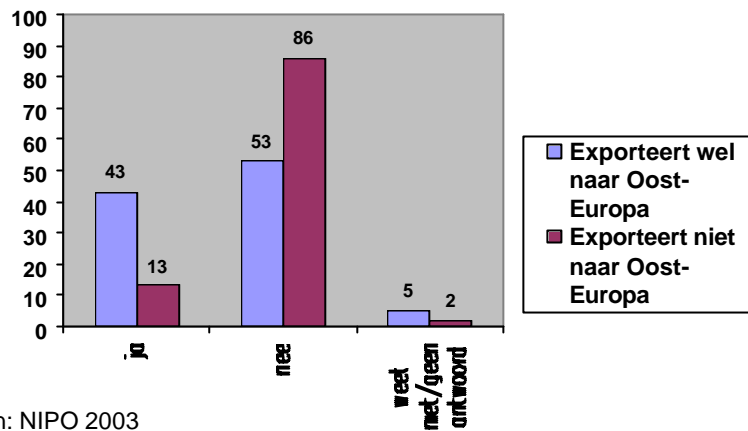
(op basis van totaal aantal respondenten)



Bron: NIPO 2003

De meeste respondenten (36%) zijn van mening dat de overheid de export kan stimuleren d.m.v. belastingverlaging en subsidies.

## Maakt u gebruik van een exportkredietverzekering om uw risico's af te dekken?

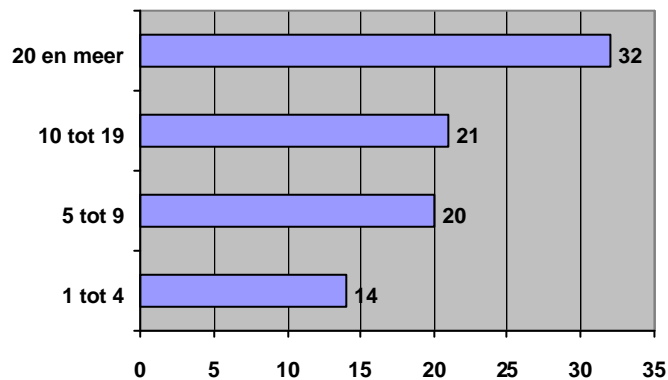


Bron: NIPO 2003

Meer dan de helft van de bedrijven die exporteert naar Oost-Europa (52%) maakt geen gebruik van een exportkredietverzekering. 43% van de bedrijven doet dit wel.

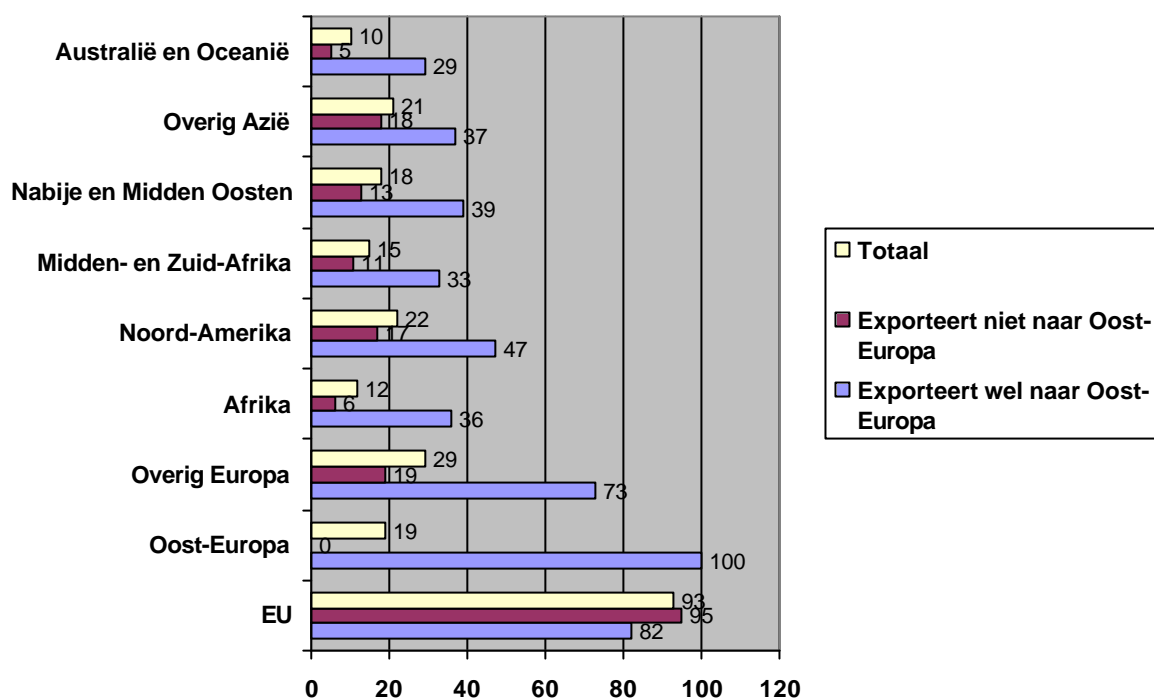
## Hoeveel werknemers heeft uw bedrijf in dienst?

(op basis van Oost-Europa exporteurs)



De bedrijven die naar Oost-Europa exporteren hebben veelal 20 of meer werknemers in dienst.

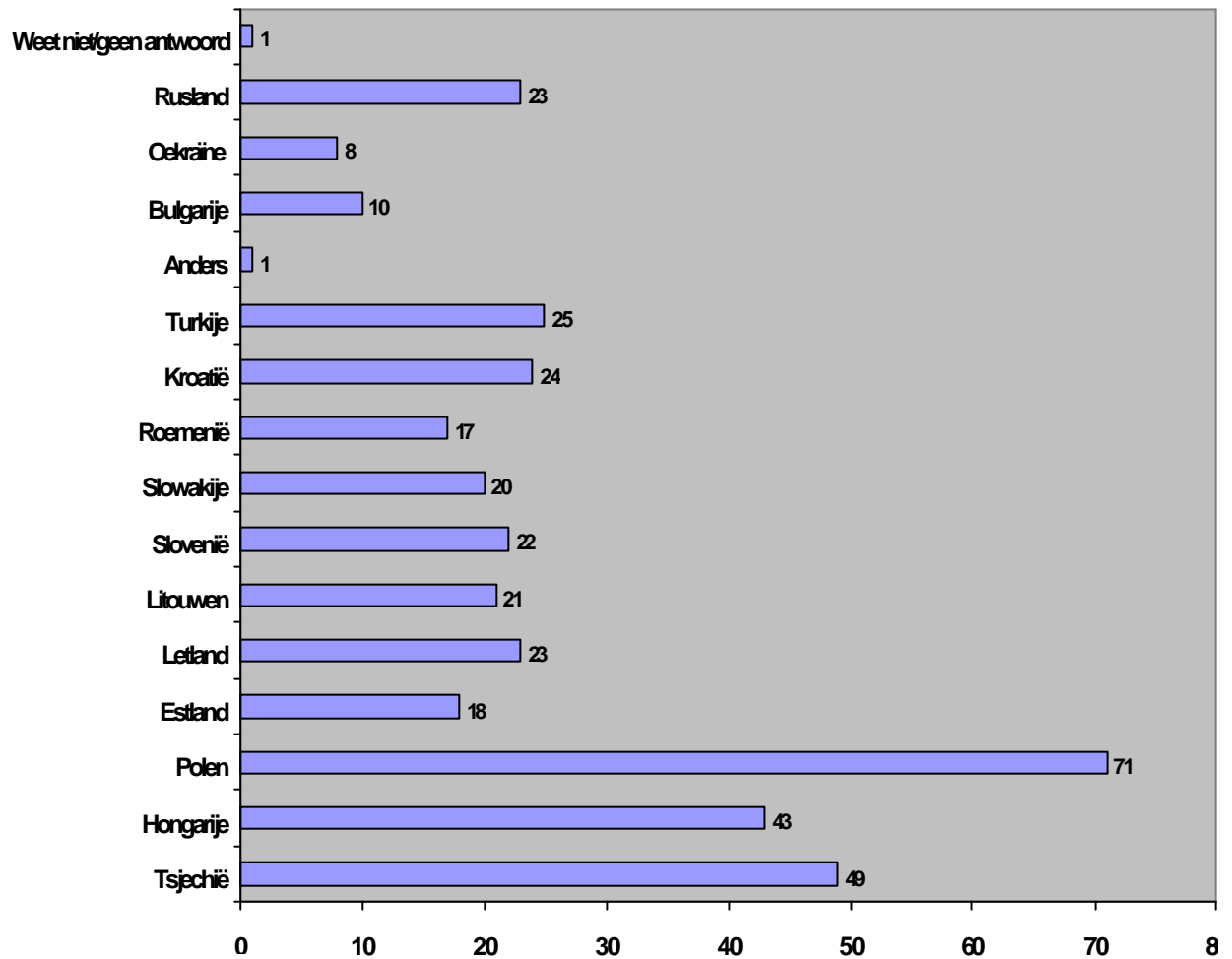
## Naar welke gebieden exporteert uw bedrijf?



Bron: NIPO 2003

De landen waarnaar het meest geëxporteerd wordt zijn de landen behorende tot de Europese Unie en de overig Europese landen, Noord-Amerika (VS en Canada) en Azië. Als 4<sup>e</sup> exportregio wordt naar Oost-Europa geëxporteerd.

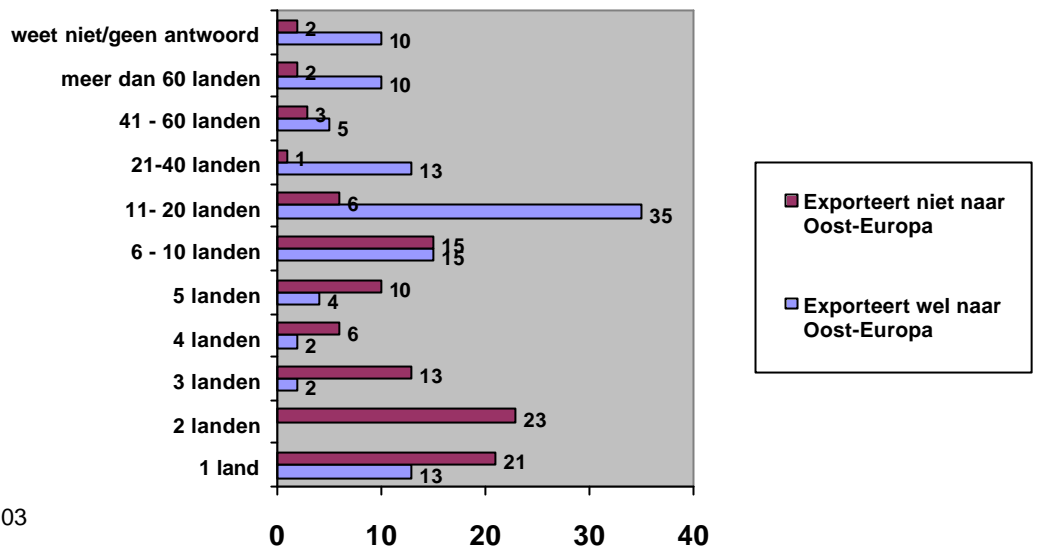
## Naar welke landen binnen Oost-Europa exporteert uw bedrijf?



Bron: NIPO 2003

Zoals blijkt uit bovenstaande gegevens zijn Polen (71%), Tsjechië (49%) en Hongarije (43%) de grootste exportbestemmingen voor de huidige Oost-Europa exporteurs.

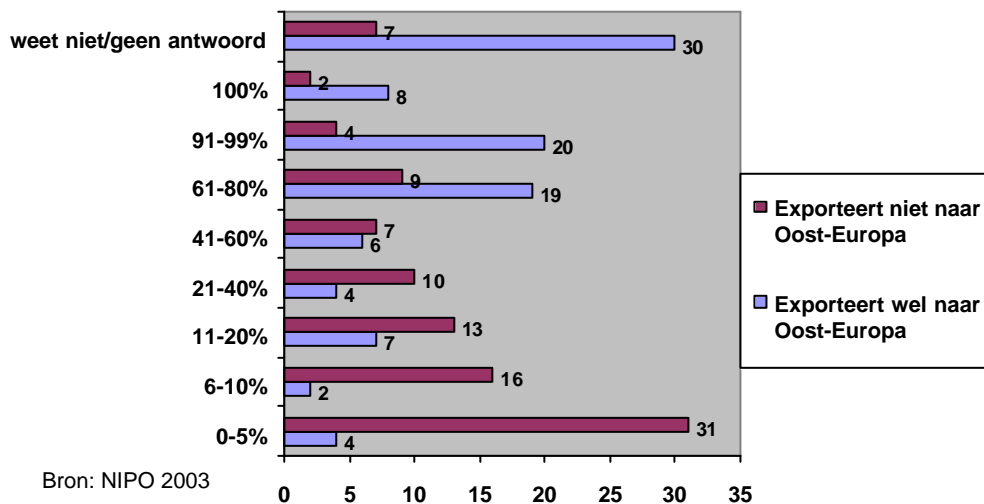
## Naar hoeveel landen exporteert uw bedrijf in totaal?



Bron: NIPO 2003

De Oost-Europa exporteurs exporteren veelal naar 11-20 landen, terwijl de bedrijven die niet naar Oost-Europa exporteren meestal in minder landen actief zijn.

## Kunt u aangeven welk percentage van de bruto-omzet, exclusief BTW, in 2002 voortkomt uit export?

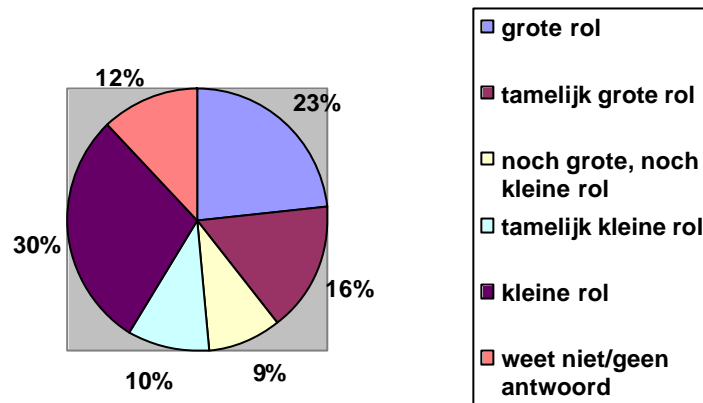


Bron: NIPO 2003

De bedrijven die wel naar Oost-Europa exporteren behalen procentueel gezien meer omzet uit hun export dan de bedrijven die niet naar Oost-Europa exporteren.

**Zou uw bank, naar uw mening, een grote of kleine rol kunnen spelen bij het ondersteunen van de export naar de kandidaatslanden? Is dat een....**

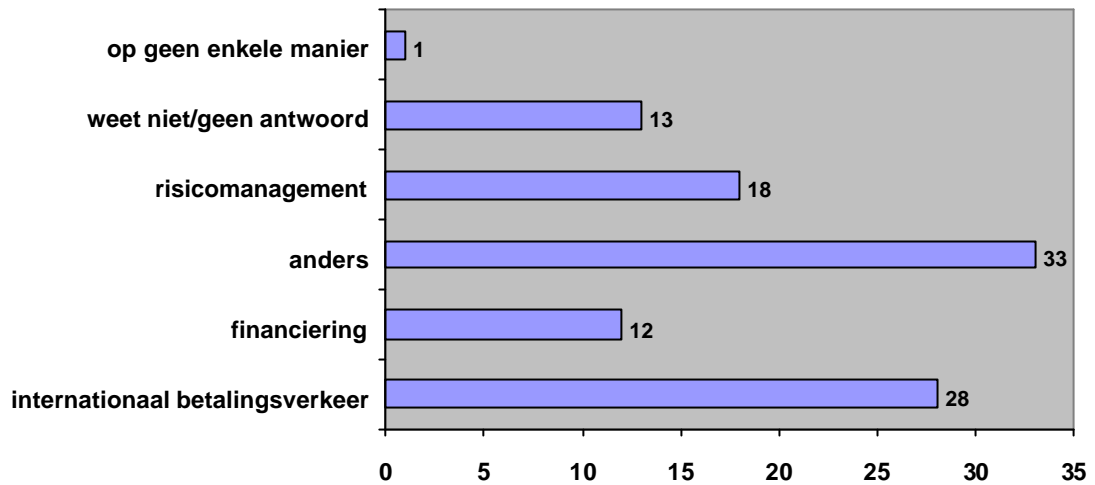
(op basis van totaal aantal respondenten)



Bron: NIPO 2003

88% zit een rol voor de eigen bank, waarvan 39% van de ondervraagden zelfs vindt dat de bank een grote, of tamelijk grote rol zou kunnen spelen bij de stimulering van de export.

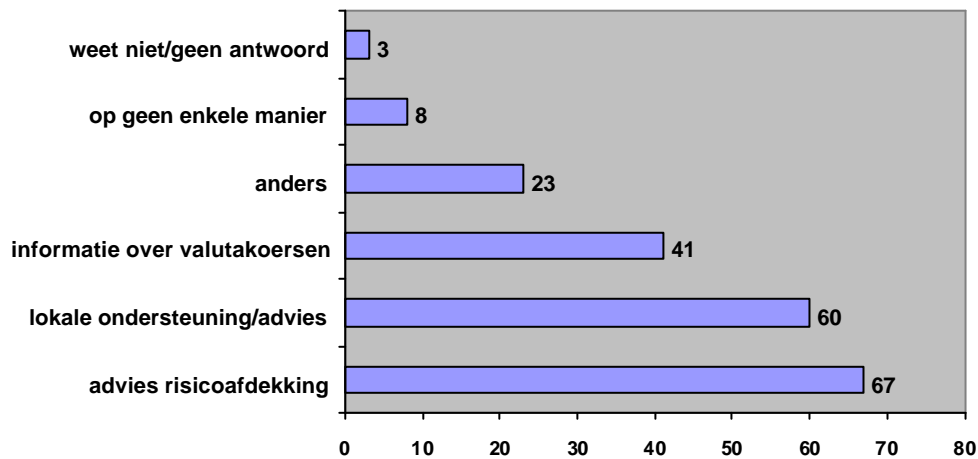
**Op welke manier zou uw bank de export kunnen ondersteunen, als u denkt aan financiële producten?**



Bron: NIPO 2003

86% van alle respondenten vindt dat de bank de export zou kunnen ondersteunen wanneer gedacht wordt aan financiële producten.

**Op welke manier zou uw bank de export kunnen ondersteunen, als u denkt aan advies en informatiediensten?**



Bron: NIPO 2003

Het merendeel van de respondenten (67%) vindt dat de bank de export zou kunnen ondersteunen d.m.v. het geven van advies over risicodekking.