

Internationaliseren:

MKB



ver weg of dichtbij

Uit het onderzoek 'Internationalisering ver weg en dichtbij' van het EIM blijkt dat de voorlichting en advisering aan het mkb door nationale overheid, intermediaire organisaties, banken en Kamers van Koophandel twee of misschien wel vier verschillende sporen volgt.

PETER VAN RIETSCHOTEN

Uitgangspunt van het EIM-onderzoek was een scenariostudie uit 2004 van het Centraal Planbureau naar de mogelijke toekomstbeelden van Europa. Het EIM heeft die beelden vertaald naar mogelijke gevolgen voor de internationale activiteiten van het midden- en kleinbedrijf. Het zal immers duidelijk zijn dat de visie 'meer goederendistributie naar buurlanden' een ander pakket voorlichting en adviezen met zich meebrengt dan 'meer dienstverlening op mondiale markten'. Of, zoals EIM-onderzoekers Maarten Overweel en Sander Oudmaijer het formuleren: "De ontwikkelpaden hebben wel degelijk invloed op de internationalisering van het mkb. Dit houdt in dat de eisen aan het ondersteunend apparaat aan verandering onderhevig zijn. De voorlichtings- en advieswereld moet zich aanpassen aan de op handen zijnde veranderingen."

Vier scenario's

De vier scenario's die het EIM heeft gebruikt hebben de volgende namen (zie kader): Regional Communities, Strong Europe, Transatlantic Market en Global Economy. In grote lijnen kan worden gezegd dat het eerste scenario internationalisering eerder zal afremmen dan bevorderen. Bij een Strong Europe-scenario daarentegen zullen de grenzen voor het mkb wijd opengaan. Global Economy lijkt voor het mkb een gematigde internationalisering te betekenen en Transatlantic Market zou neerkomen op een stabilisering van de huidige situatie. Het EIM-onderzoek geeft tevens aan dat de nationale overheid een voorkeur heeft voor het Global Economy-scenario, dat intermediaire organisaties (VNO-NCW, MKB-Nederland, Fenedex) een voorkeur hebben voor Transatlantic Market, en dat financiële adviseurs (banken) en hun regionale collega's (Kamers van Koophandel) meer naar het Strong Europe-scenario neigen.

Twee hoofdsporen

Dit brengt de onderzoekers tot de conclusie dat voorlichting en advies over internationalisering van het mkb twee uiteenlopende hoofdsporen volgt. Overweel zegt daarover: "Enerzijds zien we de overheid met een beleid dat is gebaseerd op de behoefte en de gewenste positie van het land en de daarbij behorende toekomstvisie, de verwachting voor de lange termijn. Het is gericht op morgen en overmorgen, het is misschien zelfs wat abstract."

Oudmaijer vult hem aan: "Het andere spoor is meer de regionale benadering, die zich richt op de directe behoefte, op de vragen van vandaag. Vragen derhalve over hoe op korte termijn een markt in een buurland zou kunnen worden uitgebouwd. Dan ligt het Strong Europe-scenario eigenlijk voor de hand."

Overheid en intermediaire partijen zijn bezig hun adviesactiviteiten meer op elkaar af te stemmen.

Meer afstemmen

In concreto betekent dit dat als een mkb-ondernemer zich tot de overheid wendt voor voorlichting of advies, hij met name informatie krijgt over de voordelen van globalisering en informatisering, buitenlandse investeringen en vestigingen, de aanzuigende werking, de regiefunctie van Nederland en de toekomstmogelijkheden van de dienstverlening. En als hij naar een Kamer van Koophandel gaat, dan zullen voorlichting en advies meer gericht zijn op bevordering van de export, op startende ondernemers en vooral ook gericht op voorzichtige vormen van internationalisering binnen de Europese grenzen. ►

Vier scenario's en hun gevolgen voor internationalisering mkb

Regional Communities

Internationalisering neemt af; het mkb zal zich nog meer dan voorheen op de buurlanden richten dan op de landen daarbuiten.

Strong Europe

Internationalisering neemt sterk toe; de grotere interne markt biedt meer mogelijkheden voor het mkb, en Nederland wordt te klein voor de sterk gespecialiseerde mkb-bedrijven. Daarnaast groeit de exportbijdrage van de dienstensector (waarin veel mkb-bedrijven actief zijn). Ook andere vormen van internationalisering vinden hun weg binnen Europa op basis van comparatieve voordelen.

Transatlantic Market

Internationalisering blijft min of meer stabiel; de internationaliseringskansen binnen de grootste traditionele afzetmarkt Europa nemen af, en die in de transatlantische markten nemen toe, met name ook door benutting van ICT. De samenstelling van de handelstromen verandert echter flink.

Global Economy

Internationalisering neemt toe; meer internationale kansen, zowel in Europa als wereldwijd (ook in China en India) en ook doordat vrijhandel in diensten bevorderd wordt; echter voor groot deel van het mkb blijft Europa het belangrijkste.

BRON: EIM



FOTO: SIMONE VAN ES

‘Het rapport geeft de mkb-ondernemer aanknopingspunten aan de hand waarvan hij zijn accountant als adviseur zou kunnen aanspreken.’

Niet veel nieuws maar toch wel nuttig

Ger van den Berg, voorzitter MKB-platformcommissie NIVRA ziet “kijkend door de ogen van een mkb-accountant” niet zoveel verrassends en vernieuwends in dit EIM-rapport. “Het is ruimschoots bekend dat de mkb-ondernemer pragmatisch is ingesteld, dat de (verdergaande) harmonisatie van regelgeving in Europa hem meer bevalt dan voor elk ander land de nodige research te doen en dat Global Economy weliswaar kansen biedt, maar vooralsnog ook onrust en dus beperkt vertrouwen met zich meebrengt. Van belang is natuurlijk wel dat - in lijn met de visie van de overheid - de export van de zakelijke dienstverlening een groeimarkt is. Daarbij gaat het overigens niet alleen om ICT, maar zeker ook om financiële dienstverlening, juridische ondersteuning en accountantsdiensten. Dat is ook voor de accountant van belang en krijgt zijn beslag in internationale allianties, netwerken en buitenlandse kantoren. En die kunnen dan weer van belang zijn voor het ondernemersbesluit om wel of niet een nieuwe markt in te stappen.

Al met al denk ik dat de mkb-accountant in dit rapport niet zoveel nieuws zal aantreffen, maar dat het voor de mkb-ondernemer wel nuttig kan zijn. Het rapport geeft hem aanknopingspunten aan de hand waarvan hij zijn accountant als adviseur zou kunnen aanspreken. Immers: de mkb-ondernemer kan in het rapport toch een indicatie vinden voor wat een bepaalde richting van internationalisering voor zijn onderneming zou kunnen gaan betekenen. En krijgt dus ook een beeld waarvoor hij zijn accountant c.q. adviseur kan inzetten. Daarbij denk ik dat het toch vooral zal blijven gaan om vertrouwenselementen en om praktische adviezen. Want dat is waar het mkb in niet geringe mate op drijft: pragmatisme van de ondernemer en vertrouwen in zijn adviseurs.”

De onderzoekers stellen overigens ook vast dat in ieder geval de overheid en de intermediaire partijen bezig zijn hun voorlichtings- en adviesactiviteiten meer op elkaar af te stemmen en hun instrumentarium als geheel meer te richten op actuele ontwikkelingen. De Kamers van Koophandel lijken wat dit betreft enigszins een uitzonderingspositie in te willen nemen: in hun voorlichting en advisering aan het mkb ligt geen grote nadruk op internationalisering.

Nut voor accountant

Het onderzoek lijkt een weinig praktisch en hoog abstractiegehalte te hebben. Volgens

De adviezen van de overheid kunnen een andere marktkeuze opleveren dan die van een Kamer van Koophandel.

Overweel en Oudmaijer heeft hun onderzoek ook voor de mkb-accountant betekenis. Overweel: “Een accountant zal het prettig vinden te weten welke beleidslijn of zakelijke opvatting zijn cliënt volgt. De adviezen van de overheid volgen kan een ander investeringsprogramma, andere interne organisatie

en andere marktkeuze opleveren dan wanneer men naar een Kamer van Koophandel is gegaan. Wellicht kan de accountant, die in het mkb vaak ook een adviesfunctie heeft, de ondernemer helpen bij het implementeren van ofwel de ene of wel de andere keuze.” Oudmaijer: “Ons rapport kan ook voor de accountant van betekenis zijn als hij, al dan niet in de rol van adviseur, meent dat de tijd gekomen is voor de onderneming om de vleugels wat uit te slaan. Welke richting dan en hoe? Mogelijk kunnen de vier scenario's en de gedachten daarachter van nut zijn.” ■