Provinciehuis Westerbrink 1, Assen
Postadres Postbus 122, 9400 AC Assen
www.drenthe.nl
T (0592) 36 55 55
F (0592) 36 57 77

provincie Drenthe

Aan:
de voorzitter en leden van
Provinciale Staten van Drenthe

Assen, 5 maart 2014
Ons kenmerk 10/3.2/2014001299
Behandeld door mevrouw N. Hovinga (0592) 36 58 55
Onderwerp: Inventarisatie internationalisering en internationale handel

Geachte voorzitter/leden,

In maart 2013 bent u geïnformeerd over het MKB-actieprogramma. In dit programma is aangegeven dat wij de kansen willen verkennen op het gebied van internationalisering en internationale handelsmogelijkheden. In deze brief informeren wij u over de uitgevoerde inventarisatie naar internationalisering en internationale handelsmogelijkheden. Deze inventarisatie is ter informatie bijgevoegd.

Op dit vlak zijn al veel partijen actief. Daarom hebben wij eerst geïnventariseerd wat deze partijen al doen voor Drentse ondernemers, waar nog hiaten en/of knelpunten zitten en wat wij daar als provincie in kunnen betekenen. Wij hebben hiervoor deskresearch uit laten voeren en gesprekken gevoerd met relevante partijen.

Op basis van deze inventarisatie blijkt dat het Drentse MKB op allerlei manieren wordt ondersteund op dit vlak. Wij kunnen als provincie nog een meerwaarde hebben op:
- het in kaart (laten) brengen per sector of speerpunt in welk land mogelijkheden/ kansen liggen voor export en het Drentse exportpotentieel. Om een beeld te creëren van waar de kansen liggen en hoe die kansen benut kunnen worden, moeten wij weten welke bedrijven en producten potentie hebben;
- gerichte handelsmissies stimuleren naar een bepaald land op een doelgerichte en sectorale wijze, waarbij maatwerk voor de deelnemende bedrijven wordt geleverd en eventueel daaraan deelnemen om deuren te openen;
- stimulering van en MKB informeren over mogelijkheden van internationale handel en aanhaken bij en faciliteren van trajecten die er al op dat vlak zijn.

Wij vernemen graag uw reactie op onze voorgestelde aanpak die is beschreven in bijgevoegde inventarisatie. Het gaat daarbij om:

- stimuleren van en bekendheid geven aan mogelijkheden tot export;
- maatwerkondersteuning van ondernemers die willen exporteren (duwtje in de rug);
- knelpunten/belemmeringen wegnemen waar mogelijk;
- faciliteren grotere trajecten/projecten.

De uitvoering willen wij voor een groot deel onderbrengen in het MKB-actieprogramma. Naast internationale handel, vallen ook de Topregeling, het Rode Loperbeleid (behoud en nieuwvestiging van bedrijven) en de financieringsinstrumenten, waaronder Flinc next en het Innovatie- en Ontwikkelfonds, onder de paraplu van het MKB-actieprogramma. Over deze onderdelen wordt u in het voorjaar separaat geïnformeerd of waar nodig betrokken.

Voor de uitvoering wordt geput uit bestaande programma's in de begroting. Primair betreft dit Programma 9, Innovatief Drenthe: Economische zaken en arbeidsmarkt. Besluitvorming over de financiële kaders vindt plaats bij de jaarlijkse begrotingsbehandeling. U wordt via de reguliere rapportages in het kader van de begrotingscyclus op de hoogte gehouden van de voortgang van de uitvoering.

Hoogachtend,

Gedeputeerde Staten van Drenthe,

, secretaris

, voorzitter

Bijlage(n):
wa.coll.

Inventarisatie internationalisering & internationale handelsmogelijkheden

(versie 2014-02-18)

Inhoudsopgave

1. Inleiding
2. Vraagstelling
3. Aanpak
4. Definitie internationale handel
5. Knelpunten op hoofdlijnen
6. Provinciale rol en inzet
7. Conclusie & aanbevelingen

Bijlagen:

1. Inventarisatie en analyse internationale handelsmogelijkheden Drenthe
2. Overzicht subsidiemogelijkheden bij export Agentschap NL
3. Overzicht knelpunten, rol en inzet provincie

1. Inleiding

In het MKB-Actieprogramma is aangegeven dat we de kansen willen verkennen op het gebied van internationalisering en internationale handelsmogelijkheden. Op dit vlak zijn al veel partijen actief. Daarom gaan we eerst inventariseren wat deze partijen al doen voor Drentse ondernemers, waar nog hiaten en/of knelpunten zitten en wat we daar als provincie in kunnen betekenen.

2. Vraagstelling

Waar moeten we als provincie aanvullend op inzetten om het Drentse MKB te faciliteren internationale handelsmogelijkheden en internationalisering te benutten?

Deelvragen

a) Welke partijen zijn op welke manier daar al op actief?
b) Tegen welke knelpunten loopt het MKB aan dat wil exporteren?
c) Welke rol en inzet van de provincie is gewenst?
d) Welke landen bieden goede exportpotentie?

3. Aanpak

We zijn met diverse partijen in gesprek gegaan en/of hebben deskresearch gedaan naar deze partijen om een goed beeld te krijgen van wat deze partijen doen aan ondersteuning en begeleiding van Drentse ondernemers (MKB) die internationaal handel willen drijven en waar knelpunten zitten. Ook is er gebruik gemaakt van de export monitoring in 2010 van de Kamer van Koophandel (KvK), de exportmonitoring van de ING uit 2011 en de ING International Trade Study december 2012. Daarnaast is er een verkenning gemaakt van de kansen die er liggen op het gebied van export. Zijn er kansen voor het MKB en zo ja, waar liggen deze? Vanuit de provincie zijn we inmiddels aangesloten bij de taskforce RIS3 en aangehaakt bij IPO Dutch Trade Board (DTB), om te onderzoeken waarin geïnvesteerd moet worden (productinnovaties/ dienstinnovaties) die van internationaal belang zijn en succesvol zijn op de internationale markt. In deze taskforce zitten vertegenwoordigers vanuit kennisinstellingen, bedrijfsleven en overheden.
Voor waar we ons als provincie op kunnen en moeten richten is afstemming geweest met KvK, WTC en provincies Groningen en Fryslân en gebruik gemaakt van het strategisch document Internationalisering Provincie Gelderland van de provincie Overijssel. En er is een benchmark uitgevoerd over hoe de diverse provincies zich bezig houden met internationale handel.

Op hoofdlijnen is de aanpak als volgt geweest:

- Deskresearch
- Gesprekken gevoerd met o.a. WTC, KvK, NOM, SNN, IPO, lector internationale handel voor MKB (Louise van Weerden), Stenden Hogeschool, Agentschap NL, Exportclub Drenthe en Ministerie van Economische Zaken en met de provincies Groningen en Fryslân.

De bekendste exportinstanties voor bedrijven in het noorden zijn de KvK, de EVD, Fenedex, brancheorganisaties, de drie noordelijke exportclubs, Syntens, het Ministerie van Economische Zaken en de Ambassade (bron: KvK Export Monitor 2010)[1]. Zie ook het kader op pagina 4.

4. Definitie internationalisering en internationale handel

Onder internationalisering verstaan wij:
Het proces waarbij betrekkingen over steeds grotere afstanden worden aangegaan en zo over de landsgrenzen heen reiken. Dit is een gevolg van zowel mondialisering als regionalisering. Dit heeft tot gevolg dat verbanden worden gelegd met bedrijven en instellingen buiten het eigen gebied. Nationale overheden zijn bij hun beleid gebonden aan internationale afspraken en ontwikkelingen.

[1] Deze monitor wordt elke 5 jaar gehouden.

Onder internationaal handel verstaan wij:
De internationale handel of wereldhandel is de handel tussen landen. Als een land producten, diensten en/of kennis verkoopt aan het buitenland dan is er sprake van export (uitvoer) door dit land. Als een land producten, diensten en/of kennis koopt van het buitenland is er sprake van invoer. De internationale handel vindt plaats op de wereldmarkt.

5. Beantwoording van de deelvragen & hoofdvraag

a) Welke partijen zijn op welke manier daar al op actief?

In onderstaand kader staan de partijen die actief ondernemers ondersteunen op het gebied van internationale handel. In bijlage 1 is nader uitgewerkt wat deze partijen daarin doen. Hieruit blijkt dat het MKB al op vele fronten wordt ondersteund.

Organisaties waar ondernemers terecht kunnen op het gebied van export, zijn:

- Kamer van Koophandel (KvK)
- World Trade Center Leeuwarden (WTC-L)
- Eems Dollard Regio (EDR); Eems Dollard Business Forum
- IAK (industrie en Handelskammer)
- DNHK
- Ambassades, Consulaten-generaal
- Agentschap.NL, EVD Export Informatiecentrum
- MKB-Noord
- Nederlands Business Support (NBSO's)
- Exportvereniging Fenedex
- Opleidings- en kennisinstellingen zoals Alfa college, Stenden en Saxion
- 12 Gemeenten provincie Drenthe
- NOM
- NFIA
- Provincies Noord-Nederland

b) Tegen welke knelpunten loopt het MKB aan dat wil exporteren?

Knelpunten

- Geen lokaal contact/ vinden van de lokale handelspartners
- Geen gekwalificeerd personeel/ management capaciteit onvoldoende/ geen tijd/ geen kennis
- Taalbarrière
- Tekort aan marktinformatie zorgt voor niet optimaal gebruik kunnen maken van marktkansen
- Matchmaking met zakelijke partners
- Wet- en regelgeving te ingewikkeld, niet transparant, onvoldoende informatie
- Financiële middelen niet beschikbaar
- Culturele verschillen, informatievoorziening tekort
- Onbekend wie welke ervaringen heeft, leren van elkaar
- Tekort aan vraagbaakfunctie internationaal ondernemen
- Geen bijeenkomsten gericht per sector/onderwerp
- Informatie over subsidies en financiële mogelijkheden
- Informatie over exportproces/ documentatie
- Ondernemers zien (onterecht) te veel beren op de weg, zorgt voor een drempel in de

interesse voor export.
- Het identificeren van MKB'ers met internationale potentie

c) Welke rol en inzet van de provincie is gewenst?

Op basis van de analyse, inclusief benchmark met andere provincies komen we tot de onderstaande rol en inzet voor de provincie Drenthe. In bijlage 3 zijn de provinciale rol en inzet gekoppeld aan de knelpunten.

- Ondersteunen MKB van hun internationaliseringambities, maatwerk leveren (via MKB-Actieprogramma, vouchers
- Inzicht bieden in sectorale kansen- en ontwikkelingen voor het MKB in Drenthe op het gebied van internationalisering. Inzicht bieden door onderzoek te laten uitvoeren naar kansen en ontwikkelingen (SWOT-analyse) en innovatie- en exportpotentieel
- Aanjager zijn internationale handel, Sturen op actievere acquisitie internationale handel, handelsmissies kunnen hier aan bijdragen. Wel vanuit de marktvraag redeneren.
- Gerichte sectorale handelsmissies organiseren, gespecialiseerde missies op maat. Dit zorgt voor betere belangenvertegenwoordiging van ondernemers.
- Sterke regierol pakken bij het verbinden van partijen, met als doel het bevorderen van samenhang in de internationaliseringsactiviteiten (evt. bij NOM/ KVK)
- Afstemmen internationale activiteiten, partners, gemeenten en bedrijfsleven actief informeren over voor hun interessante ontwikkelingen, mogelijkheden bieden tot inhaken
- Samenwerking zoeken met bedrijfsleven en kennisinstellingen (via MKB-Actieprogramma/ TOP-regeling)
- Samenwerking met de provincies Groningen/ Friesland. Dit zorgt voor een sterker 'front'.
- Afstemming handelsmissies/reizen met gemeenten

d) Welke landen bieden goede exportpotentie?

Uit de verkenning (bijlage 1) blijkt dat voor Drenthe onderstaande landen goede exportkansen bieden:

- Duitsland (belangrijkste exportland)
- Zweden / Scandinavië
- Polen
- Rusland
- Engeland
- China
- Frankrijk
- België
- USA

Duitsland is voor Drenthe dus een belangrijke handelspartner. De KvK en SNN merken in hun praktijk dat de matchmaking in Noord-Duitsland veel makkelijker verliep dan in Zuid-Duitsland. Zij adviseren ons m.n. te richten op Noord-Duitsland.

De KvK heeft de volgende reizen naar Duitsland gemaakt.

- 2010 Hamburg multisectoraal
- 2012 Hannover multisectoraal met een bestuurlijke SNN delegatie
- 2013 Zuid Duitsland multisectoraal

Zie ook bijlage 4.

De tweede belangrijkste handelspartner is Scandinavië. In 2014 hebben we als Nederland 400 jaar handelsbetrekkingen met Zweden. Intermediaire organisaties zien kansen om dit jubileum aan te grijpen om met bedrijven vraag gestuurd handelsrelaties te versterken en/of aan te gaan.

Beantwoording hoofdvraag
Op basis van het voorgaande en hetgeen in bijlage 1 staat is geven we hierna antwoord op de hoofdvraag: *Waar moeten we als provincie aanvullend op inzetten om het Drentse MKB te faciliteren internationale handelsmogelijkheden en internationalisering te benutten?*

Het Drentse MKB wordt al op allerlei manieren ondersteund op het vlak van internationale handel. We kunnen als provincie nog een meerwaarde hebben op:

- Het in kaart (laten) brengen per sector of speerpunt in welk land mogelijkheden/kansen liggen voor export en het Drentse exportpotentieel. Om een beeld te creëren van waar de kansen liggen en hoe die kansen benut kunnen worden, moet we weten welke bedrijven en producten potentie hebben. Vervolgvraag is dan, welke ondersteuning van 'buitenaf' is nodig en waar die uit moet bestaan.
- Gerichte handelsmissies stimuleren naar een bepaald land op een doelgerichte en sectorale wijze, waarbij maatwerk voor de deelnemende bedrijven wordt geleverd en eventueel daaraan deelnemen om deuren te openen. Ook breder is maatwerk per bedrijf nodig, advies en begeleiding van bedrijfsleven door o.a. KvK.
- Stimulering van en het MKB informeren over mogelijkheden internationale handel en aanhaken en faciliteren trajecten die er al op dat vlak zijn.

6. Aanbeveling

Vanuit de provinciale rol is onze aanbeveling om in te zetten op het onderstaande (zie ook bijlage 3):

- Stimuleren van en bekendheid geven aan mogelijkheden tot export
    - Informatiebijeenkomst internationale handel vanuit MKB-AP
    - Onderzoek uit laten voeren naar innovatie/exportpotentieel in Drenthe en waar nodig aanvullende marktverkenning van kansen en ontwikkelingen internationalisering voor het MKB (sectoraal)
    - Aandacht voor in speeches gedeputeerde Economie
    - Linkje op de website

- Maatwerkondersteuning van ondernemers die willen exporteren (duwtje in de rug)
    - Adviesgesprekken en maatwerkondersteuning door KvK en NOM aan ondernemers vanuit MKB-AP over internationalisering
    - Internationale vouchers vanuit MKB-AP
    - Maatwerkondersteuning koppelen aan exportpotentieel dat uit het onderzoek komt. ,

- Knelpunten / belemmeringen wegnemen waar mogelijk
    - Handelsreizen (gerichte exportreis op een thema met een aantal bedrijven en / of consortium naar een bepaald land waar kansen liggen, vraag gestuurd; (b.v. vanuit markt vraag naar handelspartners in Zweden en kansen benutten Noord-Duitsland)
    - Exportcenter, haalbaarheid voor Zuidoost-Drenthe onderzoeken, vergelijkbaar met Exportcenter Saxion waarbij (buitenlandse) studenten ondernemers ondersteunen. Provincie Fryslân is op dit vlak gestart met een pilot Bedrijven/exportcarrousel. Als dit goed blijkt te werken, bekijken we wat we hiermee in Drenthe kunnen.
    - Lobby

- Faciliteren grotere trajecten/projecten

- Ondersteunen vraag vanuit de markt naar handelspartners in een bepaald land of regio. Op dit moment speelt dat mogelijk voor Zweden. Dit moet nog nader uitgezocht en geconcretiseerd worden.

Bijlage 1: Inventarisatie en analyse internationale handelsmogelijkheden Drenthe

1. Inleiding

In diverse onderzoeken ('Ruimte voor Export' ABN-AMRO 2012, ING, Exportmonitor Drenthe 2011) wordt bevestigd dat er nog een behoorlijk exportpotentieel[2] bij niet exporterende bedrijven zit.
Het onbenutte exportpotentieel voor Nederland voor de sectoren industrie, zakelijke dienstverlening, groothandel en vervoer en communicatie wordt geschat op 40% oftewel 46 miljard euro.
Als een soortgelijke berekening zou worden gedaan voor het Noorden zou dat uitkomen op ongeveer 3 miljard euro aan exportpotentieel. Als alleen pakweg de helft van het exportpotentieel op de middellange termijn (zeg 5-10 jaar) gerealiseerd zou worden, dan zou het gaan om een extra groei van de export van 12%-15%, wat neerkomt op een extra groei van de totale afzet van ruwweg 1,5 miljard euro.

In deze bijlage zijn de volgende onderdelen nader uitgezocht voor Noord (Nederland) en waar mogelijk voor Drenthe:

- Export landen
- Context / algemene oriëntatie
- Kansen MKB
- Knelpunten MKB
- Huidige ondersteuning MKB
- Benchmark andere provincies

2. Exportlanden

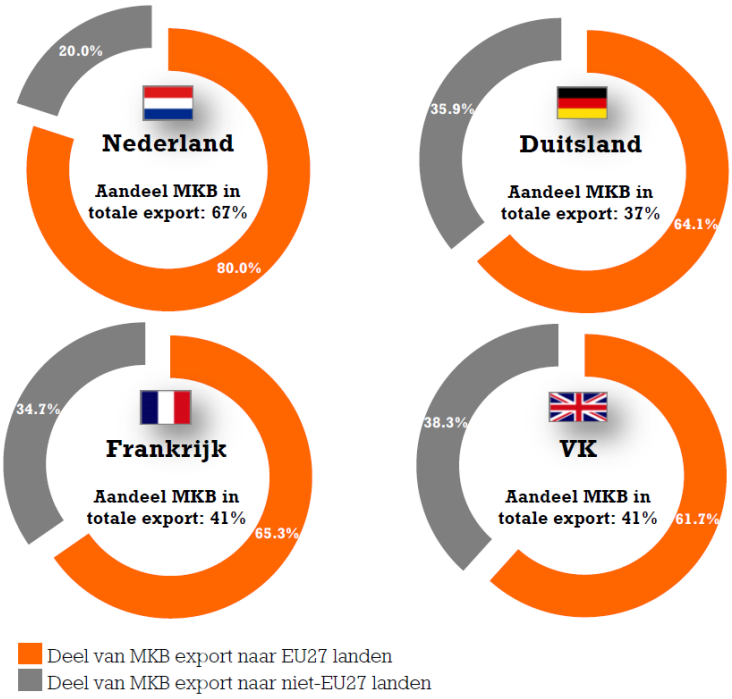
Belangrijke landen voor Nederland en Drenthe om internationaal zaken mee te doen zijn (bron KvK):

- Duitsland (belangrijkste exportland)
- Zweden / Scandinavië
- Polen
- Rusland
- Engeland
- China
- Frankrijk
- België
- USA

Als er gekeken wordt naar de geografische spreiding van waar de Nederlandse producten naar geëxporteerd worden, dan zit de grootste 'exportvlek' in Europa.

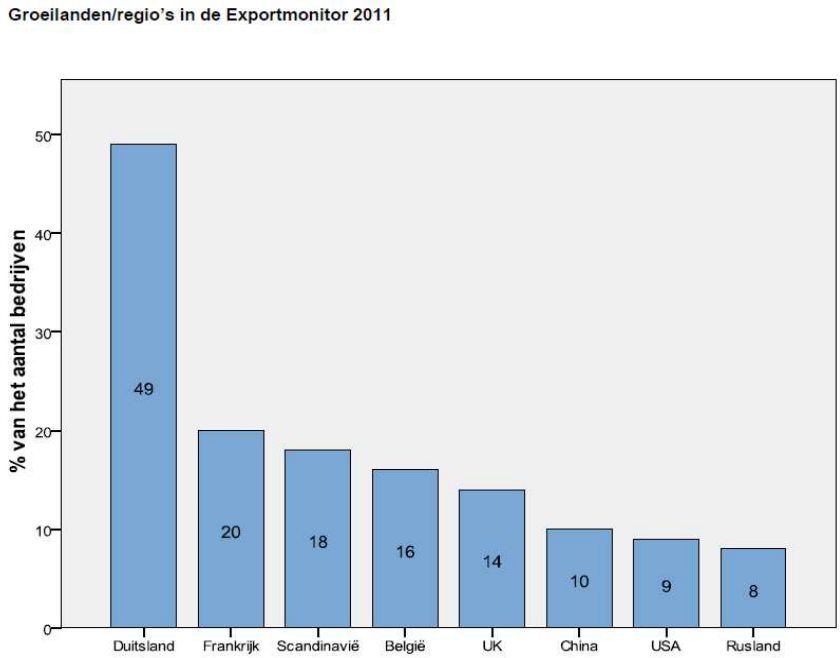
[2] Theoretische exportpotentieel: hierbij wordt uitgegaan van de situatie dat alle niet-exporteurs in dezelfde mate zouden exporteren als bedrijven die nu al exporteren.

Zoals op hierna te zien is, neemt het landelijke MKB meer dan tweederde van zijn export voor zijn rekening. 80% van de export gaat naar landen binnen Europa, slechts 20% gaat naar andere werelddelen[3].



[3] ING International Trade Study december 2012

Ook is onderzocht waar in de toekomst de meeste groei verwacht wordt. Uit het onderstaande overzicht blijk dat Duitsland groeiland nummer een is, gevolgd door Frankrijk, Scandinavië en België. Naast de Europese landen, zijn de landen China, Amerika en Rusland de grootste groeilanden.[4]



Exportmonitor KvK
Elke 5 jaar voert de KvK de export monitoring uit, de laatste keer in 2011 over 2010. Uit deze monitor blijkt dat de vijf belangrijkste exportlanden voor Noord-Nederland zijn: Duitsland, België, Scandinavië, de UK en Frankrijk. Deze vijf landen zijn ook de belangrijkste groeilanden. Richt hierop de focus, want dit zijn de belangrijkste exportpartners voor Noord-Nederland. De drie belangrijkste regio's uit Duitsland zijn Noord Rijn-Westfalen, Ostfriesland-Emsland en Oldenburg-Bremen.

De belangrijkste dalingslanden zijn Spanje, Frankrijk, België en de UK. Waarschijnlijk zal Griekenland tegenwoordig als eerste dalingsland genoemd worden, vanwege de eurocrisis. Onderzocht moet worden hoe het kan dat België en de UK zowel als groeiland als dalingsland wordt gezien.

De belangrijkste planlanden zijn Scandinavië, Rusland, de UK en Brazilië. Rusland en Scandinavië zijn ook het vaakst genoemd om daarbij extra ondersteuning te verschaffen. Daarnaast willen exporterende bedrijven vooral ondersteuning bij het exporteren naar Duitsland, de UK en Brazilië.

Gemiddeld gaat 63% van alle export naar het eerste exportland. 18% exporteert maar naar één land. Van de ondervraagde 41 bedrijven exporteert 38% naar Duitsland en 24% naar België. Daarna worden de UK, Rusland en China als vaakst genoemd als enige exportland.

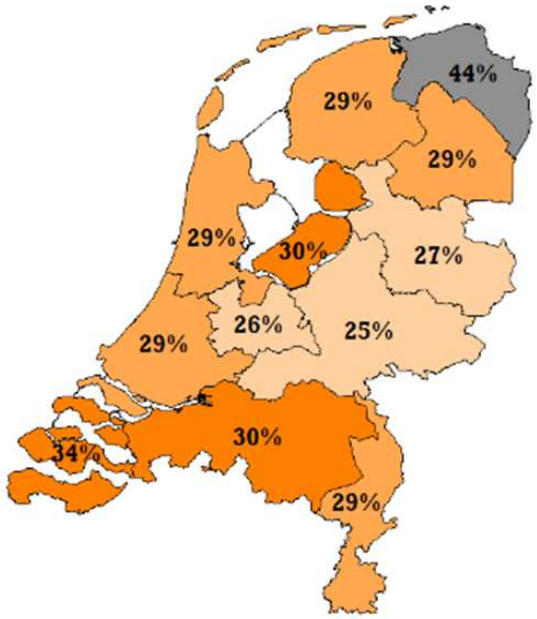
Import
De belangrijkste importlanden zijn Duitsland, België, China, de UK en Italië. 75% importeert.

[4] Exportmonitor KvK Noord-Nederland

3. Context/ algemene oriëntatie export

Het MKB in Nederland heeft een belangrijke rol binnen internationale handel. Van de totale nationale export is 67% vertegenwoordigd vanuit het MKB. Van de totale nationale export gaat 80% naar de vier landen om ons heen. Als er gekeken wordt naar de verhouding internationaal actieve bedrijven per branche, dan komt naar voren dat groothandel, industrie en de transportsector sterk vertegenwoordig zijn.

Figuur 1 Aandeel van export in de economie per provincie (2010)



Bron: ING Economisch Bureau

MKB bedrijven die internationaal actief zijn, hebben hier drie belangrijke redenen voor:

1. Allereerst omdat ze willen groeien met hun bedrijf en daar is een nieuwe afzetmarkt voor nodig;
2. daarnaast willen ze risico's spreiden door minder afhankelijk te zijn van de Nederlandse markt;
3. en als laatste omdat ze er van overtuigd zijn dat ze een product hebben ontwikkeld dat aan zal slaan in het buitenland.

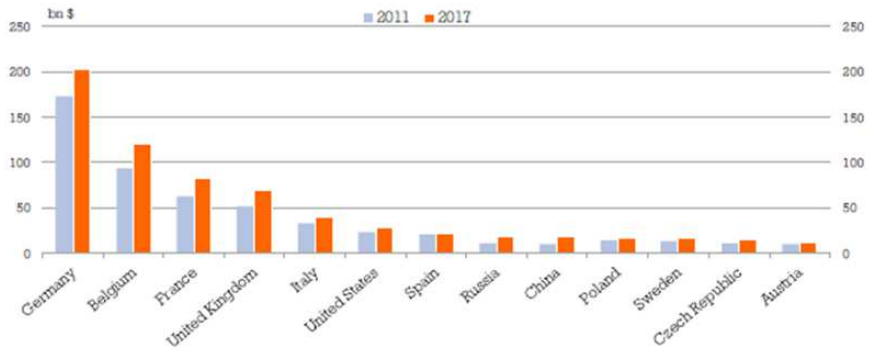
Als de export gerelateerd wordt aan het aandeel in de economie per provincie, dan blijkt dat bijna 30% van de export bijdraagt aan de economie in de provincie Drenthe.

4. Kansen MKB

Uit diverse onderzoeken is gebleken dat er enorm veel kansen liggen voor de Nederlandse MKB-bedrijven. In het voorgaande hoofdstuk viel te lezen dat de actuele export in Nederland voornamelijk gericht is op Europa. Als er gekeken wordt naar export in de toekomst (2017), dan blijkt dat deze afzetmarkten gelijk blijven. Duitsland blijft nummer een. [5] [6]

Exports: key destination markets

Key destination markets of exports, 2011 and 2017*

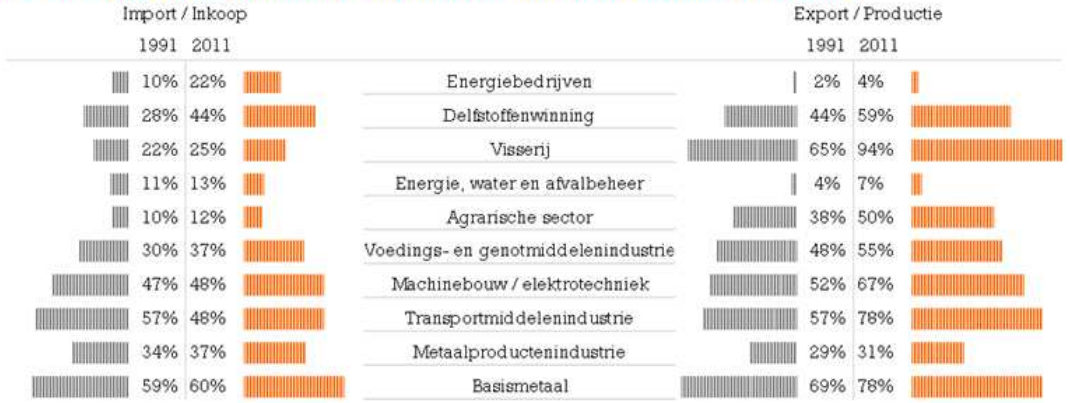


[5] ING International Trade Study december 2012

[6] Internationale groeikansen, de visie van MKB-ondernemers

Naast de oriëntatie per land, is er ook gekeken naar de snelst groeiende productiesectoren, gerelateerd aan internationale handel. Vanuit het perspectief export, dan zit de grootste groei/exportafzet op de gebieden delfstofwinning, visserij, agrarische sector, voeding, machinebouw, transportmiddelen en basismetaal.

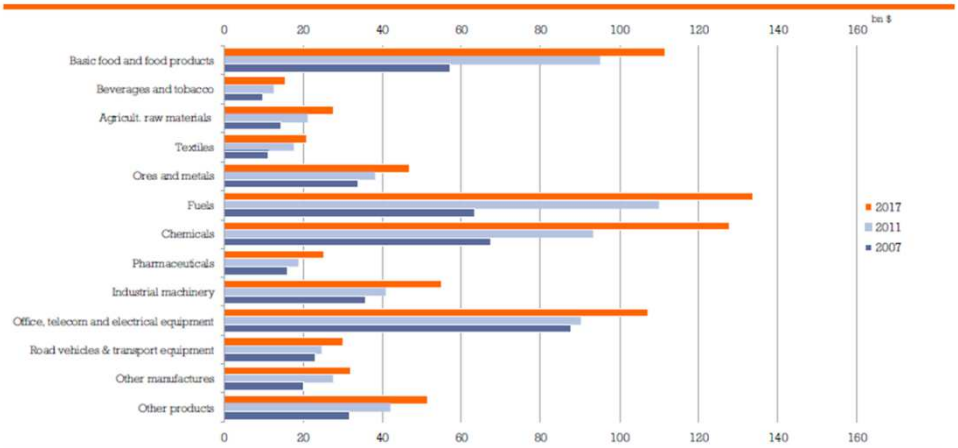
Figuur 3 Snelst groeiende productiesectoren in termen van internationale oriëntatie



Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Hieronder is een overzicht weergegeven van de exportproductgroepen.

Exports: key product groups



By 2017, the Netherlands's exports will mainly consist of fuels, chemicals and basic food. Together these products will represent 48% of total exports in 2017.

Tabel 1 Positie van Nederland in de wereldwijde top 10 exportlanden per product

	Ranking NL in wereldwijde top 10 per product	Exportwaarde 2011* (mln US$)	Verwachte groei 2012-2017
Dranken en tabak	9e	4076	3%
Landbouwgrondstoffen	2e	15162	6%
Voedsel en voedselproducten.	2e	66322	3%
Chemie	6e	69506	6%
Industriële machines	9e	34549	6%
Kantoor, telecom en elektronische apparaten	10e	82233	4%
Farmacie	8e	17571	6%

*naar de 60 landen opgenomen in de International Trade Study

Bron: ING Economisch Bureau

	Balassa Index	Aandeel in totale export	Nederlands product (%)	Aandeel MKB bedrijven (%)
Vlees	2.7	1.7	89	98
Melk en zuivel	2.0	1.7	84	81
Levende planten	2.0	2.0	96	57
Groenten en fruit	2.0	1.3	84	85
Dierlijke vetten en oliën	2.8	1.1	81	84
Minerale brandstoffen	2.7	16.6	70	66
Chemische producten	1.5	4.6	71	78
Kunststof	1.1	4.5	79	81
Papier	0.5	1.1	78	78
Machines	1.0	12.0	32	88
Transportmiddelen	0.3	3.4	63	88

Nieuw belastingverdrag EU

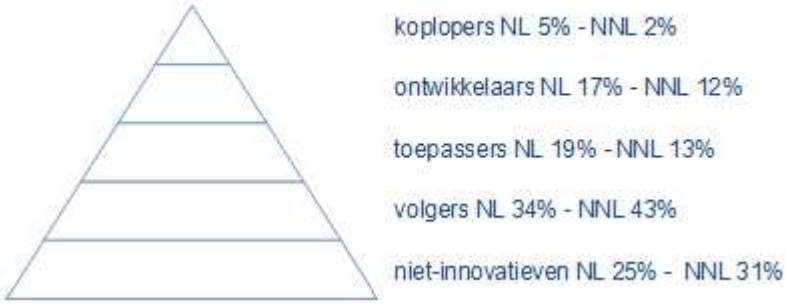
In 2010 is het nieuwe belastingverdrag getekend tussen Nederland en Duitsland. Dit zou per 1 januari 2014 in werking treden, maar heeft vertraging opgelopen. Het moet nog worden goedgekeurd door het parlement. De beoogde ingangsdatum nu 1 januari 2015 is. Dit verdrag moet een dubbele belasting over hetzelfde inkomen voorkomen voor bedrijven en burgers. Ook wordt er een betere positie gecreëerd voor ‘grensarbeiders’ door een regeling op te stellen die rekening houdt met Nederlandse fiscale aftrekposten, zoals hypotheekaftrek en het heffen van inkomstenbelasting.

Innovatie en internationalisering van het MKB (nationaal niveau)

Innovatie en internationalisering zijn inherent aan elkaar en belangrijk voor het bedrijfsleven. Ze versterken elkaar. Enerzijds krijgen bedrijven door innovaties toegang tot nieuwe (buitenlandse) markten. Anderzijds krijgen internationaal actieve bedrijven toegang tot nieuwe kennis en technologieën, wat een positieve impuls heeft op innovatie. Door innovatie kunnen bedrijven zich onderscheiden van concurrenten, hun marktpositie versterken en groei bereiken. Diverse studies tonen aan dat er een verband is tussen innovatie en internationalisering (veelal export). Voorbeelden hiervan zijn dat export leidt tot meer R&D, meer omzet uit productinnovaties en meer patenten. Daarnaast hebben innovatievere bedrijven meer kans op succesvol exporteren en groei te genereren uit export dan niet-innovatieve bedrijven.

Samenhang innovatie en internationalisering:
Hieronder is de samenhang van innovatieve bedrijven en internationalisering weergegeven. De mate van innovatie is op nationaal niveau, de piramide hieronder is op Noord-Nederlandse schaal.

Mate van innovativiteit	Export	Import	Buitenlandse investeringen	Buitenlandse samenwerking*
Koplopers	59%	56%	27%	56%
Ontwikkelaars	39%	44%	9%	34%
Toepassers	23%	32%	4%	17%
Volgers	15%	25%	2%	14%
Niet-innovatieven	11%	17%	1%	6%



5. Knelpunten

Internationale markten zijn vooral voor het MKB complex. Deze groep van bedrijven is in vergelijking met grote bedrijven daardoor minder actief op deze markten. Hierdoor is het MKB te afhankelijk van de binnenlandse markt. Het is belangrijk dat het MKB profiteert van de groeikansen die internationalisering biedt. Uit diverse onderzoeken zijn diverse belangrijke knelpunten naar voren gekomen, die de drempel voor het exporteren/ internationaliseren van het bedrijf behoorlijk verhoogd. Hieronder staan de meest voorkomende knelpunten die bij MKB-bedrijven (op nationaal niveau) voorkomen.

Naast deze knelpunten is er onderzocht, welke landen er makkelijk toetreedbaar zijn[7]. Uit Nederlands onderzoek blijkt dat ondernemers over het algemeen het gemakkelijkst zaken kunnen doen in de bekende exportlanden zoals de UK, Duitsland, Frankrijk en België. Ook dit komt terug in de lage handelsbelemmeringen die ondervonden worden en in de naleving van contracten.

[7] ING International Trade Study december 2012

Knelpunten

- Geen lokaal contact/ vinden van de lokale handelspartners
- Geen gekwalificeerd personeel/ management capaciteit onvoldoende/ geen tijd/ geen kennis
- Taalbarrière
- Tekort aan marktinformatie zorgt voor niet optimaal gebruik kunnen maken van marktkansen
- Matchmaking met zakelijke partners
- Wet- en regelgeving te ingewikkeld, niet transparant, onvoldoende informatie
- Financiële middelen niet beschikbaar
- Culturele verschillen, informatievoorziening tekort
- Onbekend wie welke ervaringen heeft, leren van elkaar
- Tekort aan vraagbaakfunctie internationaal ondernemen
- Geen bijeenkomsten gericht per sector/onderwerp
- Informatie over subsidies en financiële mogelijkheden
- Informatie over exportproces/ documentatie
- Ondernemers zien (onterecht) te veel beren op de weg, zorgt voor een drempel in de interesse voor export.
- Het identificeren van MKB'ers met internationale potentie

Exportbelemmeringen & ondersteuningsbehoefte

Uit de exportmonitor van de KvK (2010) blijkt dat de voornaamste exportbelemmeringen zijn concurrentie, betalingsrisico's, het hebben van onvoldoende tijd en het niet kunnen vinden van een geschikte agent. 58% van de exporterende bedrijven wil wel exportondersteuning, en dan vooral deelname aan beurzen, handelsmissies en hulp bij marktonderzoek.

De belangrijkste reden om niet te exporteren is dat het product of de dienst niet geschikt is. 66% van de bedrijven noemde dat als reden. Daarnaast worden vooral het hebben van onvoldoende tijd en onvoldoende kennis van de buitenlandse markt genoemd. Het onderzoek is uitgevoerd op Noord-Nederlandse schaal.

6. Huidige ondersteuning MKB

6.1 KvK

De KvK doet het volgende om ondernemers te ondersteunen bij import en export:

- Eems Dollard Busniness Forum

Deze bijeenkomst wordt een aantal keer per jaar gehouden en hier nemen meestal 60 tot 80 personen aan deel. Met dit platform ondersteunen de gemeenten Leer, Oldambt, Veendam en Vlagtwedde samen met de Kamer van Koophandel Noord-Nederland en de Industrie- und Handelskammer für Ostfriesland und Papenburg de Duits-Nederlandse samenwerking op economisch gebied. De ervaring leert dat veel ondernemers spelen met de gedachte om zaken te doen met onze Duitse buren, maar niet weten hoe ze dit gestalte moeten geven. Het EDBF biedt handvatten en motiveert ondernemers om succesvol de Duitse markt te betreden.

- Spreekdagen Duitsland

Circa elke maand organiseert de Kamer van Koophandel Noord-Nederland spreekdagen voor ondernemers die zaken doen aan de andere kant van de grens of dit willen gaan doen. De voorwaarden voor ondernemen zijn in Nederland en Duitsland niet gelijk. Tijdens de spreekdag van de Kamer van Koophandel Noord-Nederland krijgen ondernemers de mogelijkheid hun vragen over bijvoorbeeld inkomstenbelasting, sociale verzekeringen, afdracht BTW en juridische zaken te stellen aan vakspecialisten.
Ondernemers kunnen daarvoor terecht in Bad Nieuweschans, Emmen of Leeuwarden met uiteenlopende vragen bij diverse vakspecialisten. Dit zijn de Industrie en Handels Kamer Emden (IHK), EDR, KvK, Belastingdienst, accountant. In overleg kunnen afspraken gemaakt worden met de IHK Osnabrück in de kantoren Nordhorn en Lingen. De gesprekken gaan over het hoe en wat van starten van een bedrijf, wonen, werken, e.d. in Duitsland.

Op die dagen worden er 4 tot 5 gesprekken op afspraak gevoerd met ondernemers om hen te adviseren en te begeleiden.

- Starters International Business (SIB)

Starters International Business (SIB) is een regeling die MKB-ondernemers ondersteunt die weinig of geen ervaring met exporteren hebben. De KvK geeft de ondernemer advies bij het opstellen en uitvoeren van een stappenplan voor de internationaliseringsstrategie. De KvK helpt u om binnen 3 maanden een stappenplan op te stellen, waarna het bedrijf voorbereid en concreet aan de slag kan en een landenkeuze heeft gemaakt. Ook Syntens (samen met KvK per 1 januari 2014) wijst ondernemers op deze regeling.

- Handelsmissies / marktoriëntatiereizen

De afgelopen 3 jaar heeft de KvK reizen georganiseerd naar Zweden, Finland, Polen, Rusland, Engeland, Duitsland (incl. Zuid-Duitsland) en China. Doel is in contact te komen met potentiële zakenpartners uit het buitenland. Er zijn ook handelsmissies waarbij buitenlandse bedrijven interessante locaties en bedrijven in Nederland bezoeken. Als het om reizen naar Duitsland gaat, wordt er samengewerkt met de Nederlands-Duitse Handelskamer (DNHK).

Deze missies of reizen richten zich deels op direct tot zaken komen en veelal op de langere termijn. In dat laatste geval zijn er contacten gelegd en is er meer inzicht gekomen in mogelijkheden ('kruiwagen functie'). Op basis van profielen en intakes van bedrijven wordt er onderzoek gedaan, contacten met marktpartijen geregeld. Dit vraagt voorwerk.

Bij dit soort reizen verzorgt de KvK ook de nazorg / opvolging door met de betrokken bedrijven nog 1 à 2 gesprekken te voeren.

Landen waar KvK Noord zich op richt

Landen waar men zich van oudsher op richt	Recent toegevoegde landen
Duitsland	Engeland
Scandinavië	België*
Rusland	China

*. Heeft andere cultuur dan Nederland, terwijl bedrijven dat soms als een makkelijk land inschatten vanwege het verstaanbaar kunnen maken in het Nederlands.

6.2 Agentschap.NL

Agentschap NL begeleidt ondernemers met internationale ambitie bij het vinden van informatie over de exportmarkt. Ook helpen ze bij het leggen van contacten met zakenpartners en het benutten van (financiële) ondersteuning in de vorm van regelingen en subsidies (zie bijlage 1). Ze doen dit wereldwijd.

NL EVD Internationaal

NL EVD Internationaal is een uitvoeringsorganisatie voor de rijksoverheid op het gebied van internationaal ondernemen en internationale samenwerking en één van de vijf divisies binnen Agentschap NL (onderdeel van het ministerie van Economische Zaken).
NL EVD Internationaal werkt op een breed aantal internationale werkterreinen zoals ontwikkelingssamenwerking, onderwijs, landbouw, institutionele opbouw, milieu, water en gezondheidszorg. Opdrachtgevers zijn o.a. de ministeries van EZ, I&M en BuZa. Door kennis, ervaring, maatwerk en een wereldwijd netwerk is de NL EVD Internationaal een veelzijdige sparringpartner voor zowel ondernemers als non-profitorganisaties en overheden. De belangrijkste instrumenten en/of producten van NL EVD Internationaal zijn:

- informatie en voorlichting;
- ondersteuning van (promotionele) activiteiten met als doel de internationale participatie van het Nederlandse bedrijfsleven te verhogen;
- internationale programma’s en subsidies, voor zowel bedrijfsleven als voor (semi)overheidsinstanties (Nederlands of buitenlands);
- stimulering van kennisoverdracht;
- het aantrekken van buitenlandse investeerders;
- positionering van Nederland in het buitenland;
- internationale zakenpartnerscan middels internationale netwerk.

Netherlands Business Support Offices (NBSO's)

Netherlands Business Support Offices (NBSO's) zijn buitenlandse kantoren van Agentschap.NL EVD Internationaal. NBSO's ondersteunen Nederlandse bedrijven bij het starten van exportactiviteiten naar een ander land. NBSO's kunnen bedrijven van dienst zijn als ze lokaal contacten wilt leggen of handelspartners zoekt en ondersteuning van regionale handelsmissies. De kracht van NBSO's ligt in hun kennis van de lokale markt en zakencultuur én in hun uitgebreide, economische netwerk.

6.3 WTC-Leeuwarden

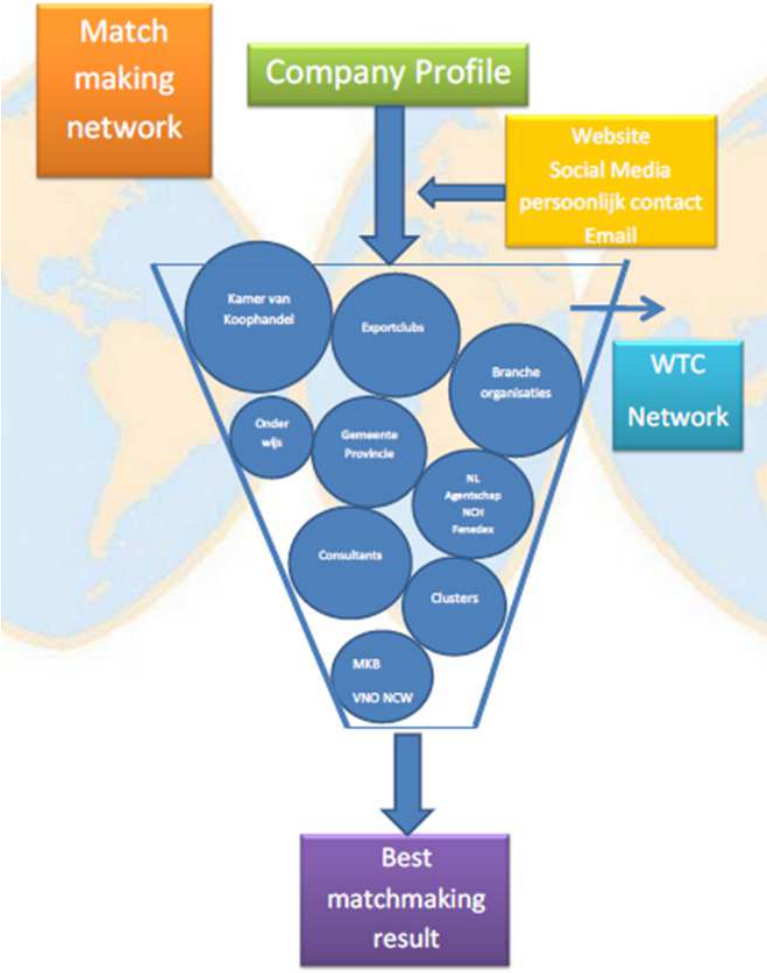
Het WTC is een verbindende schakel naar het wereldwijde netwerk dat bestaat uit 750.000 leden verdeeld over 330 vestigingen in 100 landen. Het WTC gebruikt dit netwerk om de Noordelijke ondernemers in contact te brengen met betrouwbare zakelijke partners in binnen- en buitenland.
Dit doet het WTC door Business to Business georiënteerde activiteiten:

- de WTC Businessclub, platform voor zakelijke ontmoetingen, informatieve bijeenkomsten en bedrijfsbezoeken

- internationale promotie van de kansrijke en sterke sectoren uit onze regio
- de WTC Business Academy; richten zich op informatie over aspecten van internationalisering, kennisdeling en netwerken gekoppeld aan landenthema's
- het begeleiden van bedrijven die zaken doen of willen gaan doen in het binnen- of buitenland middels onze Matchmaking Tool
- Ondernemer helpen bij het vinden van betrouwbare zakelijke partners in het buitenland, binnen WTC worldwide worden marktvragen uitgezet per sector en waar er interesse/vraag is in het buitenland wordt contact gelegd met WTC, via het netwerk

Ook zijn er mogelijkheden om via het WTC te inventariseren in welke landen behoefte is aan producten, diensten en kennis die vanuit Drenthe geëxporteerd kan worden. De kennis kan beschikbaar gesteld worden aan ondernemers voor hun oriëntatie.

Het WTC werkt nauw samen met de KvK, de noordelijke exportclubs, andere businessclubs en werkgeversverenigingen in Noord-Nederland, diverse Universiteiten / HBO Onderwijs en de andere WTC vestigingen in Nederland en wereldwijd. Ze zijn ook betrokken bij de handelsmissies/oriëntatiereizen.



WTC-Leeuwarden bestaat nu bijna 2 jaar en heeft ca. 150 leden en de potentie van 450 leden.

Aan het WTC kunnen we ook onderzoeksvragen stellen in de lijn van waar ligt potentie voor sensorsysteemtechnologie, voor Biobased Materials in de wereld. De vraag wordt dan aan de andere kantoren in de wereld gesteld en waar interesse is komt een reactie en kan de vraag nader verkent worden.

WTC-Business Academy

De WTC-Business academy is onderdeel van het WTC-Leeuwarden. Bij de academy worden courses aangeboden om succesvol internationaal te ondernemen. Er wordt kennis geboden, kennis over internationale ontwikkelingen, classes verzorgd door experts vanuit de hele wereld en vanuit het bedrijfsleven. Wanneer bedrijven internationale ambities hebben, kunnen zij terecht voor ontwikkelingen op het gebied van internationalisering.

6.4 NOM

De NOM is actief op het gebied van internationalisering, ook in Drenthe en heeft een groot (internationaal) netwerk. Zij onderhouden internationale netwerken en zijn o.a. bezig met de vraag vanuit de markt naar handelspartners in Zweden. Daarnaast hebben zij een groot netwerk van ondernemers in de provincie. Concreet zorgen zij er voor dat de ondernemer met internationale ambities begeleid worden in het tot stand komen van het contact met buitenlandse partijen. Ook hebben zij veel (directe) contacten met het ministerie van EZ.

6.5 Ambasades en consulaten

Nederland heeft wereldwijd ongeveer 140 diplomatieke posten. Dit zijn bijvoorbeeld ambassades en consulaten. Deze posten behartigen de belangen van Nederlanders in het buitenland en ze ondersteunen o.a. Nederlandse ondernemers in het buitenland.

6.6 IAK (industrie en Handelskammer)

De Industrie en Handel (IHK) bestaat uit beroepsmatige overheidsinstanties en bedrijven in een regio. Ze vertegenwoordigen hun gezamenlijke belangen binnen Duitsland en naar andere landen. In Duitsland zijn er 80 kamers van koophandel en industrie, die verantwoordelijk zijn voor verschillende regio'. Ze voeren hun taken uit door zelfbestuur van de regionale economie.

6.7 Duitse-Nederlandse Handelskamer (DNHK)

De DNHK is het eerste aanspreekpunt in Duitsland en biedt een breed aanbod aan diensten. De DNHK beschikt over ervaring in de meest verschillende marktsegmenten in Duitsland. De medewerkers zijn tweetalig. De dienstverlening en begeleiding is vooral gericht op kleine en middelgrote ondernemingen.

6.8 MKB-Noord

Naast de kerntaak als belangenbehartiger, biedt MKB-Noord ondernemers praktische toegevoegde waarde in de dagelijkse bedrijfsvoering. Op het gebied van internationale handel doet doet MKB-Noord dit door projecten uit ter bevordering van het ondernemersklimaat in Noord Nederland. Leden ontvangen als eerste de juiste informatie.

Een van die projectten is WiN!.
WiN! is een actueel exportstimuleringsprogramma voor het midden- en kleinbedrijf in Noord-Nederland en ondersteunt (startende) MKB organisaties bij het realiseren van de exportplannen.

Verder organiseert MKB-Nederland/-Noord regelmatig samen met de MKB Servicedesk en TNT Express webseminars over ondernemen in andere landen en heeft een internationaal ondernemen desk waar ondernemers geholpen worden als ze internationaal zaken willen doen. En ze reiken de MKB Export Award samen met TNT Express uit dit jaar aan een ondernemer om ondernemers te stimuleren de grens over te gaan. Mkb'ers zouden juist nu hun kansen in het buitenland moeten beproeven, want daar liggen nog grote groeikansen. In eigen land zijn die macro-economisch gezien momenteel zeer beperkt volgens MKB-Nederland.

6.9 Brancheorganisaties en exportverenigingen

Exportclub Drenthe

Op het gebied van netwerken is er de **Exportclub Drenthe** voor exporterende ondernemers uit de provincie Drenthe. Exportclub Drenthe is een vereniging van actieve internationaal geöriënteerde ondernemingen uit de hele provincie. De exportclub is een platform waar exporteurs elkaar ontmoeten en kennis uitwisselen. De exportclub organiseert informele en veelzijdige bijeenkomsten. Bedrijfsbezoeken bij collega im-/exporteurs, presentaties over actuele thema's op het gebied van internationale handel en diverse andere onderwerpen bieden altijd een goede basis om kennis en ervaring uit te wisselen.

Exportclub Drenthe werkt samen met de exportclubs in Groningen en Friesland in het Platform Internationaal Ondernemen Noord-Nederland (PIONN). Regelmatig worden gezamenlijke bijeenkomsten georganiseerd. Bovendien is het extranet van de website gekoppeld aan de sites van de andere clubs. Hierdoor krijgen de leden een groot en gemakkelijk toegankelijk noordelijk netwerk van exporteurs. Inmiddels is de provincie Drenthe lid van de betreffende exportclub.

Fenedex (Exportvereniging)
Fenedex is een particuliere exportvereniging van Nederlandse exporteurs en andere internationaal opererende ondernemingen. Onze organisatie brengt kennis en ervaring bij elkaar en verrijkt die. Zo stelt Fenedex haar leden in staat om succesvol te ondernemen op buitenlandse markten. Fenedex heeft ca 1150 leden en ruim 4000 klanten. De doelstelling was (en is) om de kwaliteit van het exporteren en het internationaliseren van het Nederlandse bedrijfsleven te bevorderen, in het bijzonder die van de leden. Inmiddels is Fenedex de grootste onafhankelijke organisatie van exporterende en internationaliserende bedrijven. Jaarlijks geeft Fenedex zo'n 250 trainingen. Ook beschikt Fenedex over een zeer groot netwerk, waarbij (toekomstige) exporteurs met elkaar in contact gebracht kunnen worden. Uit telefonisch contact is gebleken dat er ook bij Fenedex Drentse bedrijven zijn aangesloten.

6.10 Opleidings- en kennisinstellingen, zoals Alfa college, Stenden en Saxion
Alfa college en Stenden hebben een opleiding international business. De opleiding, gegeven aan de Hogeschool Stenden, is een Engelstalige studie met studenten vanuit de hele wereld. De focus ligt tijdens de studie op het internationale bedrijfsleven.

Mevr. Van Weerden, lector Saxion heeft een column geschreven over internationale handel en het MKB. Zij benadrukt in haar column dat handeldrijven verschilt per sector, per bedrijfstak en per product-markt combinatie. Als de provincie Drenthe meer wil weten van de internationale handelsmogelijkheden in het MKB, dan moeten wij op zoek naar die sectoren en bedrijfstakken waarvoor Nederland deels te klein is. Om een beeld te creëren van waar de kansen liggen en hoe die kansen benut kunnen worden, moet we weten welke bedrijven en producten potentie hebben. Vervolgvraag is dan, welke ondersteuning van 'buitenaf' is nodig en waar die uit moet bestaan.

Kennisinstellingen kunnen hierin een waardevolle toevoeging hebben door die bedrijven op te zoeken die kansrijke producten voor buitenlandse markten hebben, het gesprek aangaan en samen bekijken waar nieuwe kansen liggen. Mocht deze interesse wederzijds zijn, dan worden (internationale) studenten voorgedragen die door middel van stages en traineeships onderzoek zullen uitvoeren die internationaal georiënteerd zijn.

Saxion heeft het Saxion Export Center opgericht. Het doel is het versterken van internationaal ondernemerschap van midden-en kleinbedrijven in Gelderland en Overijssel. Dit Export Center zoekt studenten die deze bedrijven daarbij kunnen helpen. Hierbij wordt de combinatie van een afstuderende student gezocht, die onderzoek doet bij een MKB-bedrijf en die na zijn afstuderen een half jaar als trainee bij het zelfde bedrijf als exporttrainee aan het werk gaat.

Er zijn verkennende gesprekken geweest met Saxion en Stenden. Tijdens dit gesprek is gesproken over de rol van kennisinstellingen in relatie tot internationalisering. 4 februari is een bijeenkomst ingepland bij Saxion in Deventer. Tijdens deze bijeenkomst wordt uitleg gegeven over hoe studenten de bedrijven kunnen helpen bij hun exportambities.

6.11 Gemeenten provincie Drenthe
(Een gedeelte van) de gemeenten in de provincie Drenthe zijn zelf ook actief op het vlak van internationale handel. Dit gebeurt door zelf als gemeente mee te gaan op handelsmissies, dan wel de ondernemers in hun gemeente door te verwijzen naar de bestaande partijen die de ondernemer verder kunnen helpen in hun zoektocht naar internationaal ondernemen. Het is interessant om te inventariseren wat de bedrijfscontactfunctionarissen van de gemeenten in Drenthe op dit gebied doen en elkaar daarin te versterken. Momenteel staat er een actie uit om te inventariseren wat gemeenten doen op dit vlak.

6.12 NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency)

De NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) is een uitvoeringsorganisatie van het ministerie van Economische Zaken. De NFIA helpt en adviseert bedrijven uit het buitenland bij het opzetten, uitrollen en/of uitbreiden van hun internationale activiteiten in Nederland. De NFIA richt zich daarnaast op de promotie van Nederland in het buitenland als een land met een aantrekkelijk investerings- en vestigingsklimaat en speelt een actieve rol bij het in stand houden daarvan.

7. Benchmark andere provincies

Om te verkennen wat andere provincies in Nederland doen op het gebied van internationale handel, is een benchmark opgesteld, die een overzicht geeft van de activiteiten per provincie. Uit dit overzicht komt naar voren dat alle provincies in Nederland bezig zijn met internationale handel.

Provincie	**Activiteiten internationale handel**
Groningen	• Focus op internationale kansen, aansluiten op bestaande sectoren • Inzetten op sterke groei internationale studenten • Internationalisering belangrijke kans voor de provincie Groningen
Friesland	• Verbreding scoop van bedrijfsleven op het gebied van internationalisering • Exportcarrousels (afrondende fase)
Drenthe	• Verkenning internationale handel MKB-Actieprogramma
Overijssel	• Internationale handelsmissies voor bedrijfsleven en kennisinstellingen • Concentratie op BRIC-landen en Turkije • Focus op topsectoren • Programma individuele matchmaking, actieve rol in matchen partijen in Overijssel en het buitenland • Actieve rol ‘NOM’ op gebied van internationalisering
Flevoland	• Bestuurlijke handelsmissies • Actieve rol ‘NOM’ op gebied van internationalisering • Programma individuele matchmaking, actieve rol in matchen partijen in Flevoland en het buitenland • Samenwerking KvK, Syntens en NFIA
Gelderland	• Ondersteuning en versterking van MKB internationaliseringsambitites • Huidige marktdynamiek in kaart gebracht, sterkte-zwakte analyse • Internationale handelsstrategie per topsector
Noord-Brabant	• Exportbrochure opgesteld
Overige provincies	• Alle overige provincies geven aan bezig te zijn met exportbevordering, met als doel het stimuleren van de economische groei.

Bijlage 2: Subsidies internationaal ondernemen
(Bron website KvK en Agentschap.NL)

- Starters International Business (SIB)

Starters International Business (SIB) is een regeling die mkb-ondernemers ondersteunt die weinig of geen ervaring met exporteren hebben. (Agentschap.NL)

- Programma Partners for International Business (PIB)

Met het programma Partners for International Business (PIB) kan een bedrijf met een groep van bedrijven (eventueel aangevuld met kennisinstellingen) een buitenlandse markt betreden. Voorwaarde is dat er minimaal 3 bedrijven, bij voorkeur uit een van de topsectoren meedoen, en het bedrijf een deel van uw activiteiten zelf financiert. (Agentschap.NL)

- Transitiefaciliteit

Als een bedrijf mee wil werken aan verbetering van het ondernemingsklimaat in Vietnam, Zuid-Afrika of Colombia, dan kun het subsidie aanvragen met de Transitiefaciliteit. Dit is een nieuwe werkwijze voor landen die overgaan van een ontwikkelings- naar een economische relatie met Nederland. (Agentschap.NL)

- Private Sector Investeringsprogramma (PSI)

Bedrijven kunnen subsidie aanvragen voor investeringen in de private sector van ontwikkelingslanden. Tijdens het PSI-project werkt het bedrijf samen met een lokale onderneming in één van de ontwikkelingslanden waarvoor PSI is opengesteld. Er wordt daarbij b.v. geinvesteerd in hardware zoals machines, of in technische assistentie zoals training en projectmanagement. (Agentschap.NL)

- EU Gateway Programme

MKB-ondernemers die willen exporteren naar Japan en Korea kunnen deelnemen aan het EU Gateway Programme. Het EU Gateway Programme organiseert handelsmissies voor specifieke kansrijke sectoren, waarin bedrijven de markt kunnen verkennen. (EU Gateway Programme)

- Human Resource Training Programma (HRTP)

Wilt u zaken gaan doen met Japan, dan is er voor uw managers in technische, commerciële en administratieve functies het HRTP. Dat stelt uw medewerkers in staat om gesubsidieerd trainingen en cursussen in Japan te volgen en zo kennis te vergaren over het Japanse zakenleven. (EU-Japan Centre for Industrial Cooperation)

- Financiering bij internationaal ondernemen

Fonds Opkomende Markten (FOM): Als uw onderneming een dochteronderneming of joint-venture heeft in een opkomende markt, kunt u voor uw lokale onderneming financiering krijgen van FMO (Finance for Development). U kunt financiering krijgen in de vorm van een lening, garantie, achtergestelde lening of participatie. (FMO)

- Regionaal

In sommige delen van Nederland bestaan specifieke regionale exportregelingen en subsidies.

Bijlage 3: Overzicht knelpunten en rol en inzet provincie

Knelpunten	Rol provincie	Inzet
Geen lokaal contact/ handelspartner	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 3) Aanjager internationale handel, actievere acquisitie 4) Sectorale handelsmissies	- Stimuleren van en bekendheid geven aan mogelijkheden tot export - Maatwerkondersteuning van ondernemers die willen exporteren (duwtje in de rug) - Knelpunten / belemmeringen wegnemen waar mogelijk
Geen gekwalificeerd personeel/ onvoldoende management capaciteit/tijd	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	idem
Onvoldoende kennis	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 2) Marktonderzoek internationalisering 5) Regierol bij verbinden van partijen 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Taalbarrière	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Tekort aan marktinformatie/ marktkansen	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 2) Marktonderzoek internationalisering 4) Sectorale handelsmissies 5) Regierol bij verbinden van partijen 6) Afstemmen internationale activiteiten 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Matchmaking zakelijke partners	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 3) Aanjager internationale handel, actievere acquisitie 4) Sectorale handelsmissies 6) Afstemmen internationale activiteiten 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen 8) Samenwerking provincies Groningen, Friesland en Drenthe 9) Afstemming handelsmissies/reizen	idem
Ingewikkelde wet- en regelgeving	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 5) Regierol bij verbinden van partijen 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	idem
Onvoldoende financiële middelen en/of betalingsrisico's	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities	Idem
Onvoldoende inzicht in culturele verschillen	7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem

Onbekend wie welke informatie heeft	5) Regierol bij verbinden van partijen 6) Afstemmen internationale activiteiten	Idem
Tekort aan vraagbaakfunctie internationaal ondernemen	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 2) Marktonderzoek internationalisering 6) Afstemmen internationale activiteiten 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	idem
Geen sectorale bijeenkomsten	2) Marktonderzoek internationalisering 4) Sectorale handelsmissies 6) Afstemmen internationale activiteiten 8) Samenwerking provincies Groningen, Friesland en Drenthe	idem
Onvoldoende inzicht over subsidies	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 6) Afstemmen internationale activiteiten 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Algemene informatie over exportproces	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 5) Regierol bij verbinden van partijen 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Ondernemers zien (onterecht) teveel beren op de weg	1) Ondersteunen MKB in internationaliseringambities 2) Marktonderzoek internationalisering 4) Sectorale handelsmissies 5) Regierol bij verbinden van partijen 6) Afstemmen internationale activiteiten 7) Samenwerking bedrijfsleven en kennisinstellingen	Idem
Onvoldoende inzicht MKB i.r.t. internationale potentie	2) Marktonderzoek internationalisering 5) Regierol bij verbinden van partijen	idem

Bijlage 4: Informatie over een aantal Noord-Duitse steden

- **Hannover** kent belangrijke jaarbeurzen en verder is de automobielindustrie met veel toeleveranciers erg belangrijk. De machinebouw en de chemische industrie zijn ook sterk vertegenwoordigd.

- **Hamburg**, die met zijn haven (-faciliteiten) tot de grotere van de wereld behoort en waar doorlopend uitbreiding plaatsvindt om de aansluiting met de top te behouden, is een bron van economische dynamiek. Verder liggen er kansen op het gebied van (maritieme-) logistiek die in Hamburg toonaangevend voor Duitsland is. Extra interessant worden de kansen in Hamburg door luchtvaart, logistieke-, gaming- en life-science clusters die door de overheid worden gefinancierd.

- **Bremen** (en omgeving) heeft als belangrijkste sectoren transport, logistiek, handel en scheepvaart. Automobiel- en voedingsmiddelenindustrie (bier, vis, chocola en koffie) zijn ook ruim vertegenwoordigd. Daarnaast zijn elektrotechniek, staalproductie, windenergie en vliegtuigbouw belangrijke sectoren.