

De onbenutte exportmogelijkheden van het MKB

J.W. van Elk, M.H.W.M. Hendriksen en M.J. Overweel*

De persoonlijke attitude van ondernemers speelt een belangrijke rol bij de vraag of zij exportmogelijkheden zullen benutten. Gecorrigeerd voor deze factor bedraagt het onbenutte exportpotentieel van het midden- en kleinbedrijf ten minste 8,5 miljard gulden. Om dit exportpotentieel aan te spreken moet het beleid worden gericht op de marginale exporteurs. Een betere voorlichting en grotere bekendheid van ondersteunende instanties zijn hiervoor van cruciaal belang.

In het algemeen wordt ervan uitgegaan dat ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf (MKB) minder exporteren dan in mogelijkheden van produkt, organisatie en markt besloten ligt. Aan de suggestie dat er van een aanzienlijk onbenut exportpotentieel sprake is ligt veelal slechts de veronderstelling ten grondslag dat dit direct afgeleid kan worden uit het verschil in exportprestaties tussen MKB en grootbedrijf. Sectorstructuur, management- en financieringscapaciteit en kennis van de markt zijn echter dermate verschillend dat deze veronderstelling niet zonder meer opgaat. Bovendien zal het grootbedrijf altijd een groter afzetgebied nodig hebben. Mulder en Verhoeven hebben in 1987 een correctie uitgevoerd voor de verschillen in sectorstructuur tussen groot en klein. Hierdoor wordt 60% van het achterblijven van de MKB-exportquote verklaard¹. Een andere en wellicht aanvullende benadering wordt gehanteerd in het AMRO/KNOV-onderzoek uit 1983. Uit dit rapport spreekt de gedachtengang dat realisatie van de exportplannen van het MKB afhankelijk is van adequate ondersteuning gericht op het opheffen van specifieke knelpunten². In dit artikel worden deze twee benaderingen gecombineerd. De volgende vragen staan centraal: hoe groot is het exportpotentieel van het MKB, gegeven de vraag naar 'Nederlandse waar', en in hoeverre is een niet-exporteur geïnteresseerd en in staat hierop in te spelen. Bovendien wordt een aantal mogelijke beleidsimplicaties besproken.

Mogelijkheden op ondernemingsniveau

Waarom exporteert het ene bedrijf wel, terwijl een ander bedrijf geen interesse heeft om een deel van de omzet in het buitenland te realiseren? Door niet-exporteurs te spiegelen aan exporteurs van vergelijkbare omvang binnen dezelfde bedrijfsklasse komt de nadruk te liggen op specifieke kenmerken van het desbetreffende bedrijf. Macro-omstandigheden, zoals bij voorbeeld een concurrerend loonniveau, zijn kennelijk zodanig dat exporteren in principe tot de mogelijkheden behoort. Ook kenmerken die een sterke samenhang met de

bedrijfs grootte vertonen³, zoals financiële kracht of managementcapaciteiten zijn met deze aanpak uitgeschakeld. Wat resteert zijn persoonlijke omstandigheden, kenmerken en oordelen. Om te meten welke rol deze bedrijfsgebonden kenmerken spelen is ten eerste het zogenoemde theoretische exportpotentieel berekend. Vervolgens is aan de hand van enquêteresultaten bezien in welke mate de theoretische exportmogelijkheden omgezet kunnen worden in feitelijke export.

Het theoretische exportpotentieel

Aangenomen wordt dat niet-exporteurs in aanleg hetzelfde percentage van de omzet kunnen exporteren als hun exporterende collega's/concurrenten in één bepaalde bedrijfsklasse en grootteklasse⁴. Door deze exportquote als norm te gebruiken wordt de maximaal mogelijke export berekend: het exportpotentieel. Het verschil tussen dit potentieel en de huidige export, de mogelijke groei, berust dus volledig bij niet-exporteurs. Op deze wijze is voor de Ne-

* M.H.W.M. Hendriksen is verbonden aan de ABN-AMRO Bank te Amsterdam. De beide andere auteurs zijn werkzaam bij het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) te Zoetermeer. Het artikel is op persoonlijke titel geschreven. Dit artikel is gebaseerd op een onderzoek dat op initiatief van de Stichting Exportraad MKB is uitgevoerd door het EIM in opdracht van de ABN-AMRO Bank. *Met kracht naar het buitenland. Exportmogelijkheden van het Nederlandse MKB*. ABN-AMRO Bank, Amsterdam, 1991.

1. M. Mulder en W.H.J. Verhoeven, MKB en export: een groot potentieel? in: *Kroniek van het Ambacht/Klein en Middenbedrijf*, 1987, nr. 5, blz. 96.

2. *Betere exportkansen voor midden- en kleinbedrijf. Onderzoek knelpunten exportondersteuning MKB*, twee delen. AMRO/KNOV, 1983.

3. Zie ook: Th.J.J.M. van den Berg e.a., *Exportierend MKB in industrie en groothandel*. EIM, Zoetermeer, 1986.

4. In de berekeningen zijn vier grootteklassen binnen het MKB onderscheiden in bijna 100 bedrijfsgroepen. Op een meer geaggregeerd niveau zijn deze cijfers gepubliceerd in *Het bedrijfsleven in Nederland 1989*. Vereniging van Kamers van Koophandel en Fabrieken, Woerden, 1990.

derlandse economie in haar totaliteit berekend dat naast de huidige MKB-export van 73 miljard gulden, er een theoretische groeimogelijkheid van ruim 50 miljard bestaat.

Om een beeld te krijgen in hoeverre dit exportpotentieel daadwerkelijk in export is om te zetten, is voor een aantal bedrijfsklassen onderzocht hoe de MKB-ondernemers tegenover export staan⁵. Hierbij is gekozen voor een enquête in negen bedrijfsklassen in industrie, groothandel en dienstverlening. Voor deze bedrijfsklassen wordt in tabel 1 de berekening van het exportpotentieel weergegeven in de kolommen 1-4.

Het gecorrigeerde exportpotentieel

Uitgaande van een boude veronderstelling werd een nog onbenut theoretisch exportpotentieel voor deze bedrijfsklassen berekend van f 26 miljard. Met behulp van drie elementen uit de enquête is onderzocht in hoeverre verwacht kan worden dat ondernemers ook daadwerkelijk tot export overgaan:

- de initiatieven die het bedrijf reeds onderneemt om tot export te komen (deelnemen aan een buitenlandse beurs, inwinnen van advies bij een commerciële exportadviseur of ten behoeve van de export met andere bedrijven samenwerken);
- het bestaan van exportplannen;
- de inschatting van de ondernemers in hoeverre exportbevorderende maatregelen effect zullen hebben.

De eerste twee punten worden beschouwd als een indicatie voor de mate waarin bedrijven ontvankelijk zijn voor exportbevorderende maatregelen. Aan de respondenten zijn 14 (mogelijke) exportbevorderende maatregelen voorgelegd. In tabel 2 wordt aangegeven in welke mate niet-exporteurs van deze maatregelen effect verwachten op de eigen export (start).

Het belang dat aan informatie over de betrouwbaarheid van buitenlandse afnemers wordt gehecht springt er duidelijk uit: "krijg ik ook mijn geld?". In het tweede deel van dit artikel wordt op de enquête-resultaten ingegaan.

Uit de drie genoemde elementen is de correctiefactor voor elke individuele niet-exporteur bepaald. Het gewicht van de exportbevorderende maatregelen is op 70% gesteld. Daarmee wordt beoogd dat het gecorrigeerde exportpotentieel vooral dat deel van het potentieel vertegenwoordigt dat door beleid omgezet kan worden in feitelijke export. De correcties reduceren het potentieel van deze bedrijfsklassen met tweederde: van f 26,5 miljard tot f 8,5 miljard (tabel 1, kolom 5).

Niet-exporteurs en export

De exportstatus van bedrijven

Aan de hand van een aantal criteria – exportquote, regionale spreiding van de export, exportbeleid en deelname aan beurzen enzovoort – zijn de exporterende bedrijven onderverdeeld in drie groepen: bedrijven met een hoge, middelmatige en lage export-oriëntatie. De niet-exporterende bedrijven zijn onderverdeeld in bedrijven die al eens eerder hebben geëxporteerd, de 'ooits' en de bedrijven die nog niet eerder hebben geëxporteerd, de 'nooits'.

Bedrijfsklasse	Omzet		Export- quote %	Exportpotentieel niet-exporteurs theoretisch (2 x 3) ^a gecorrigeerd	
	expor- teurs f mrd. (1)	niet- expor- teurs f mrd. (2)		f mrd. (4)	f mrd. (5)
<i>Industrie</i>					
voeding & genot	13,8	9,4	44	3,8	1,5
hout, meubel	2,9	3	19	0,5	0,1
chemie	8,7	2,7	42	1,1	0,5
metaalproducten	7,8	5,7	29	1,1	0,3
<i>machines, elektro- techniek en transportmidd.</i>					
	11,6	5,1	40	1,9	0,4
<i>Groothandel</i>					
machines, e.d.	22,5	19,2	31	5,8	2,5
meubels, huish.					
artikelen	4,7	6,8	21	1,5	0,5
voedingsmidd.	25,5	22,5	41	9,2	2,1
<i>Zakelijke dienstverlening</i>					
architecten- en ingenieursbureaus	1,9	5	33	1,6	0,6
<i>Totaal</i>	99,6	79,6	38	26,5	8,6

a. De berekening heeft plaatsgevonden op een lager aggregatieniveau, zie noot 4. Daardoor zijn de resultaten in kolom 4 en kolom 5 niet precies op basis van de in kolommen 1, 2 en 3 gegeven cijfers na te rekenen.

Redenen om niet te exporteren

Waarom exporteert, binnen één grootte- en bedrijfsklasse, het ene bedrijf wel en het andere bedrijf niet? De 'nooits' geven doorgaans aan dat de Nederlandse markt groot genoeg is, dat hun bedrijf in verscheidene opzichten te klein is, of dat hun produkt niet voor export geschikt is. De 'ooits' voeren naast het argument dat hun produkt zich niet voor export leent aan dat zij gebrek aan vervolgoorders hebben. Dit laatste is van groot belang aangezien exporterende ondernemingen – ook de meer ervaren – stellen dat vervolgoorders een groot gedeelte van hun exportomzet uitmaken. Slechts in beperkte mate wordt actieve exportmarketing beoefend. Er is een aanzienlijk verschil tussen de redenen van de 'ooits' en de 'nooits' on niet te exporteren. Bij de 'nooits' is er een samenhang met omvang van het bedrijf en met het produkt. Bij de 'ooits' met het exportproces zelf.

Het wegnemen van de door de 'ooits' gesignaleerde knelpunten is uiteraard niet voldoende om hun export weer op gang te brengen. Ook knelpunten die de exporterende ondernemingen feitelijk ervaren zijn van belang. In tabel 3 is de top-5 van knelpunten weergegeven.

Management-tijd en betalingsrisico's worden door alle categorieën exporteurs genoemd. Ook het vinden van een agent en het verkrijgen van kennis wor-

**Tabel 1. Ex-
portpotentieel
in negen be-
drijfsklassen**

5. Het betreft hier een telefonische enquête uitgevoerd door het NIPO in november 1990 onder 500 exporteurs en 500 niet-exporteurs. Deze 1.000 interviews representeren een totale populatie van 48.000 MKB-vestigingen in de negen geënquêteerde bedrijfsklassen.

Instrument	Enige invloed	Veel invloed	Totaal
Informatie over betrouwbaarheid buitenlandse afnemer	19	50	69
Praktische informatie over buitenlandse vraag	25	37	62
Fiscale tegemoetkoming in voorbereidingskosten export	28	32	60
Betere mogelijkheden kredietrisico's te verzekeren	24	32	56
Forse reductie van formulieren en verplichtingen	24	32	56
Database met informatie over agenten	26	29	55
Profileren van sector & produkt in buurlanden	19	33	52
Exportsecretariaat dat in vreemde taal zaken afhandelt	28	22	50
Assistentie bij administratieve afhandeling export	27	19	46
Een maand per jaar hulp van ervaren export-manager	27	18	45
Exportdistributiecentra in Nederland	19	26	45
75% subsidie om 2x per jaar op buitenl. beurs te staan	26	18	44
Actievere hulp van handelsattaché op ambassades	26	13	39
Georganiseerde zakenreis naar veelbelovende markt	19	15	34

Tabel 2. Exportbevoorgerende instrumenten, effectiviteitscore naar verwachting van de niet-exporteurs

den veel genoemd. Duidelijk blijkt dat een aantal knelpunten samenhangt met de fase waarin de ondernemingen verkeren. Zo noemt alleen de sterk op export gerichte groep de hoge loon- of produktiekosten. Deze bedrijven gaan in veel gevallen actief de concurrentie op de exportmarkten aan. De prijs dient daarbij als wapen. Bij de middengroep komen eerder algemene kennisproblemen aan de orde. Daarnaast is het vinden van adviseurs een probleem. Vanzelfsprekend missen de groepen 'laag' en 'ooits' vooral ervaring en kennis. Opvallend is dat bij de 'ooits' het gebrek aan management-tijd geen rol van betekenis speelt.

Exportondersteunende instanties

Met name het gebrek aan kennis is een probleem waarvoor oplossingen voorradig zijn. Er bestaat een groot informatie-apparaat. In de enquête is ook ingegaan op het gebruik dat ondernemingen hiervan maken. Gemeten is onder andere de zogenaamde spontane bekendheid. Dit wil zeggen dat is gevraagd om zelf instanties op dit terrein te noemen. Bijna de helft wist geen enkele instantie te noemen. Logischerwijs lag dit percentage bij niet-exporteurs hoger dan bij exporteurs. Maar ook bij exporteurs uit de lage en de middengroep wist een derde geen enkele instantie te noemen. In alle groepen werd de Kamer van Koophandel het meest genoemd. Ook de zogenoemde geholpen bekendheid is gemeten. Vooral de banken scoorden hierbij opvallend veel hoger dan bij de spontane bekendheid. Kennelijk realiseren veel exportmanagers zich pas in tweede instantie dat ook banken algemene exportdiensten aanbieden. Ook het Ministerie van Economische Zaken en de buitenlandse ambassades in Nederland werden in tweede instantie veel genoemd. Startende exporteurs en bedrijven die plannen maken om te gaan exporteren noemen in veel gevallen naast de ambassades en de Kamers van Koophandel ook de zogenoemde tweelanden-kamers. Opvallend is dat de EVD overal slecht scoort, terwijl deze dienst van Economische Zaken speciaal op exportondersteuning en exportbevordering is gericht. Bovendien is gemeten welke instanties het meest worden geraadpleegd. Ruim de helft van de bedrijven kon geen antwoord geven op de 'spontane vraag' of gaf aan geen enkele instantie geraadpleegd te hebben. Zelfs bij exporteurs was dit nog

44%. Van de bedrijven die wel diensten gebruiken noemt meer dan de helft de Kamers van Koophandel gevolgd door Economische Zaken. Wanneer de lijst wordt doorgelopen blijkt echter dat bijna 80% van de exporteurs wel gebruik maakt van de instanties. De mate van tevredenheid over de geraadpleegde instanties is groot. Verbazend is dat bedrijven die minder tevreden zijn met de geboden diensten zeggen zich toch weer tot de desbetreffende instantie te zullen wenden. Blijkbaar is er een gebrek aan bekende alternatieven.

Informatiebehoefte

De informatiebehoefte is het hoogst bij de voorbereiding op export. Het betreft hier informatie over douanevoorschriften en -tarieven en de regelgeving in het buitenland. De bedrijven die recent zijn gaan exporteren zoeken ook informatie over subsidieregelingen. Het is belangrijk, gelet op het beleidsvoornemen de dienstverlening van de EVD betreffende 'makkelijke landen' sterk te reduceren, vast te stellen dat een groot deel van de gevraagde informatie juist dergelijke 'makkelijke' landen als België betreft. Overigens geven de sterk op export gerichte bedrijven een grotere informatiebehoefte aan dan de categorie laag. Kennelijk zijn deze bedrijven zich beter bewust van de lacunes in hun kennis.

Exportbevoorgerende maatregelen

Hoe schatten de verschillende groepen ondernemers het effect van deze maatregelen op hun eigen mogelijkheden tot export in? Vooral de antwoorden van de exporteurs met een lage exportoriëntatie en de niet-exporteurs zijn hier van belang. Zij verwachten een sterke positieve invloed op hun export-(start) van:

- informatie over de betrouwbaarheid van buitenlandse partners;
- praktische informatie over de buitenlandse vraag;
- een forse reductie van de verplichte formulieren en
- een fiscale tegemoetkoming in de voorbereidingskosten van export.

Daarnaast noemen de 'nooits' nog een betere verzekering van kredietrisico's.

Bij sterk op export gerichte bedrijven scoort de assistentie bij administratieve afhandeling erg laag. Dit is een duidelijk voorbeeld van een startprobleem. Startende exporteurs zien er veelal erg tegen op terwijl het in de praktijk al snel een routineklus wordt.

Beleidsimplicaties

Bewustwording

Gelet op de wijze waarop de eerste exportorder wordt verkregen, namelijk passief, kan geconstateerd worden dat er met bewustwording nog veel te winnen is. Veel ondernemingen bewerken de buitenlandse markt niet actief, want: "we zijn te klein voor export". Komt die buitenlandse vraag toevallig toch, dan blijkt exporteren vaak wel degelijk binnen de mogelijkheden van produkt en bedrijf te vallen. De veronderstelling is dat vergelijkbare bedrijven die niet door dit toeval worden geholpen, exportmogelijkheden laten liggen door niet actief de exportmarkt te benaderen. Bij exportbevordering dient

daarom – naast het verstrekken van informatie over het hoe – ook voorlichting gericht op bewustwording een sterke rol te spelen.

Doelgroepen

Bij veel exportonderzoek en discussies over exportbeleid worden niet-exporteurs en exporteurs onderscheiden. Er wordt impliciet van uitgegaan dat niet-exporteurs op een bepaald moment besluiten te gaan exporteren en dat proces dan, liefst planmatig, ter hand nemen. Deze voorstelling van zake doet de werkelijkheid geweld aan. Mede op basis van de enquête is het proces als volgt beknopt te omschrijven:

- de bedrijven gaan, vaak als gevolg van een externe impuls, over tot export;
- deze starters zijn in het algemeen te beschouwen als passieve exporteurs. Men reageert maar voert geen actieve marktbenadering uit;
- er is een aanzienlijke kans dat de nieuwe exporteur bij gebrek aan vervolgoorders weer (tijdelijk) terugvalt tot de groep niet-exporteurs.

De niet-exporteurs bestaan dus uit twee groepen: de 'ooits' en de 'nooit'. Bovendien is er blijkbaar een groep bedrijven die het ene jaar wel en het andere jaar niet exporteert. Indien een enquête plaatsvindt in een jaar dat deze bedrijven exporteren noemt men ze exporteurs, anders noemt men ze niet-exporteurs. Het verdient aanbeveling bij onderzoek en het formuleren van exportbeleid ten minste een driedeling te hanteren: exporteurs, marginale exporteurs en niet-exporteurs. Tot de marginale exporteurs horen de groepen 'ooits', de passieve exporteurs, en de combinatie hiervan: de bedrijven die het ene jaar wel en het andere jaar niet exporteren.

Exportbevorderende instanties en informatie

Het ontbreekt marginale exporteurs en bedrijven met exportplannen aan eenvoudige kennis en informatie die bij exportondersteunende instanties te verkrijgen is. Helaas: de spontane bekendheid van deze instanties moet, met uitzondering van de Kamers van Koophandel, als gering worden gekenschetst. Voor alle organisaties geldt: hoe minder het bedrijf op export is georiënteerd, hoe geringer de spontane naamsbekendheid is.

Het enige jaren terug geopende exportloket van de EVD is mede gericht op de marginale exporteurs. Dit heeft onvoldoende geleid tot een betere naamsbekendheid. De vraag is of de EVD in Den Haag wel de juiste plek is voor dit exportloket. Gelet op de bekendheid van de Kamers van Koophandel en aansluitend bij de activiteiten van de exportconsulenten van de Kamers, zou dit EVD-loket wellicht bij de Kamers in de regio kunnen worden gevestigd. Het informatieaanbod van de EVD is dan beter toegankelijk voor exporteurs in den lande. Dit loket kan ook een verwijfsfunctie voor andere organisaties vervullen. De geringe bekendheid van die organisaties vormt dan ook minder een probleem.

Rol van de overheid

Het gecorrigeerde exportpotentieel is vooral gebaseerd op het effect dat niet-exporteurs van exportbevorderende maatregelen verwachten. Van acht van

Status	Knelpunt	Percentage bedrijven
Hoog	Vinden agenten	50
	Voldoende management-tijd	44
	Hoge loon-/produktiekosten	40
	Betalingsrisico	38
Middel	Personeel met exportkennis	36
	Voldoende management-tijd	43
	Vinden agenten	39
	Betalingsrisico	32
	Vinden adviseurs	31
Laag	Kennis buitenlandse markt	29
	Voldoende management-tijd	43
	Weinig ervaring	33
	Betalingsrisico	32
	Kennis buitenlandse markt	32
Ooits	Handelsgebruiken en wetten	28
	Betalingsrisico	42
	Weinig ervaring	40
	Kennis buitenlandse markt	35
	Handelsgebruiken en wetten	31
	Kennis douanebepalingen	30

de maatregelen uit tabel 2 heeft ruim de helft van de niet-exporteurs een positieve verwachting. Uiteraard zijn aan de implementatie van dergelijke maatregelen kosten verbonden. In hoeverre zijn er mogelijkheden beleid op dit terrein te intensiveren, initiëren of stroomlijnen? In een eerste reactie op dit onderzoek heeft de staatssecretaris van Economische Zaken, Van Rooy, aangegeven dat men op haar kan rekenen om "... de toegankelijkheid van informatie te helpen verbeteren" en "mee te werken aan het continue proces van vereenvoudiging van (...) administratieve rompslomp". Anderzijds benadrukte zij dat er niet op haar dient te worden gerekend om "kosten te betalen die door het bedrijfsleven gedragen dienen te worden" of om "extra financiële middelen in te zetten"⁶. Uiteraard mogen van het (georganiseerde) bedrijfsleven inspanningen en offers worden gevraagd de buitenlandse afzet te bevorderen in zoverre dit nagestreefd wordt met het oog op continuïteit en rendement van het bedrijfsleven zelf. Echter, indien exportbevordering wordt nagestreefd met het oog op ruimere economische doelstellingen⁷, dan mag ook van de overheid een bijdrage worden verwacht om het hierboven berekende MKB-exportpotentieel aan te spreken.

Koos van Elk
Marjolanda Hendriksen
Maarten Overweel

6. Toespraak ter gelegenheid van het aanbieden van het rapport *Met kracht naar het buitenland*, Den Haag, 15 maart 1991.

7. "... groei van de rol van het MKB in de export zie ik als een voorwaarde om Nederland een rol van betekenis in de wereld te blijven laten spelen". Toespraak van de staatssecretaris van Economische Zaken Van Rooy ter gelegenheid van de presentatie van de Stichting Exportraad MKB, Den Haag, 14 april 1987.

Tabel 3. De belangrijkste knelpunten naar export-status