

Vanwege de negatieve effecten van de brexit op handel met het VK heeft de EU ruim 5 miljard euro beschikbaar gesteld voor de Brexit Adjustment Reserve (BAR). Met het EU-Handelsprogramma biedt BAR steun voor ondernemers die door de brexit naar nieuwe afzetmarkten zoeken.

BAR helpt ondernemers alternatieve afzetmarkten te ontdekken

RVO start met EU-Handelsprogramma

Wie als ondernemer zakelijke tegenslagen heeft gehad door het vertrek van het Verenigd Koninkrijk uit de Europese Unie (EU), krijgt sinds kort nieuwe kansen aangeboden via het EU-Handelsprogramma. Als eerste onderdeel van de Brexit Adjustment Reserve helpt dit door de brexit getroffen bedrijven nieuwe afzetmarkten te vinden binnen de EU.

Sinds de brexit is er geen vrij verkeer meer mogelijk van personen en goederen tussen de Europese Unie (EU) en het Verenigd Koninkrijk (VK). Voor Nederland blijft het VK een belangrijke handelspartner, maar zaken doen met de Britten is een stuk moeilijker geworden. Zo zijn er langere wachttijden bij de grens en sinds 1 januari 2022 hebben ondernemers te maken met strengere douane-eisen. Brexit levert ondernemers hierdoor meer werk en kosten op, terwijl de omzetten in volumes zijn afgenomen.

Vanwege de negatieve effecten van de brexit op handel met het VK, heeft de EU ruim 5 miljard euro beschikbaar gesteld voor de Brexit Adjustment Reserve (BAR). Dit is een eenmalig fonds voor de EU-lidstaten om sectoren, bedrijven en lokale gemeenschappen die zwaar getroffen zijn door de brexit, te ondersteunen. Nederland is na Ierland de grootste ontvanger van middelen uit de BAR en kan in totaal aanspraak maken op 886 miljoen euro. Zo komen er twee compensatieregelingen, waarvoor in totaal 218 miljoen euro is gereserveerd. De ene regeling heeft betrekking op een tegemoetkoming in aanpassingskosten die al gemaakt zijn. De andere biedt een tegemoetkoming in nog te maken aanpas-

singskosten. Bij beide regelingen gaat het om kosten voor opleiding, voorlichtingscampagnes, ICT-aanpassingen en externe consultancy. Daarnaast komen er subsidieregelingen met een budget van 200 miljoen euro ter ondersteuning van de visserijsector. Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), die de BAR in Nederland uitvoert, wacht op goedkeuring van de subsidieregelingen en beide compensatieregelingen door de Europese Commissie.

Nieuwe afzetmarkten zoeken

Daarnaast wordt via de BAR 32 miljoen euro ingezet om ondernemers die geraakt zijn door brexit, te ondersteunen bij het zoeken naar nieuwe afzetmarkten. "Met dit EU-Handelsprogramma bieden we bedrijven die geraakt zijn door brexit, kosteloos ondersteuning bij het zakendoen in Europese markten. Doel hierbij is de afhankelijkheid van het VK te verminderen. Want door handelsbelemmeringen, douane-eisen en certificeringen is het voor Nederlandse bedrijven moeilijker geworden handel te drijven met het VK, waardoor zij marktaandeel verliezen", vertelt Femke de Jong, teammanager bij RVO.

Uit onderzoek dat RVO liet uitvoeren door



Femke de Jong:

"Het aanbod is nog niet tot in detail uitgewerkt, want de vraag van bedrijven staat centraal"



Voor Hollandse voedingsmiddelen zijn in Polen, Spanje en Zweden prima mogelijkheden.

Ecorys, blijkt dat met name de agrarische sector, tuinbouw en voedselindustrie bovenmatig getroffen zijn door de brexit. Ook machinebouwers en fabrikanten van elektronische apparatuur zien hun marktaandeel aan de overzijde van de Noordzee dalen. Binnen de EU liggen echter nog volop kansen voor deze sectoren, weet Femke. "Duitsland, Italië, Spanje en Portugal zijn voor Nederlandse exporteurs landen waar de akker- en tuinbouw goede kansen bieden. Voor elektronische apparatuur zie je dat Polen, Tsjechië, Zweden en Roemenië interessant zijn als alternatieve markten. In Polen, Spanje en Zweden zijn prima mogelijkheden voor Hollandse voedingsmiddelen. Onze data geven een beeld waar mogelijke kansen liggen, maar we laten ons er niet door leiden. Het EU-Handelsprogramma wordt een vraaggestuurde regeling, waarbij de behoeften van ondernemers voorop staan. De bedrijven die ervoor in aanmerking komen, bepalen dus waar het programma zich op richt!", benadrukt Femke.

Online community

RVO gaat die behoeften van ondernemers in kaart brengen via een online community, die

exclusief toegankelijk is voor ondernemers die geraakt zijn door de brexit. Om toegang te krijgen, moeten bedrijven eerst aantonen dat zij omzetverlies hebben geleden door de brexit, of hun marktaandeel in het VK zagen afnemen, of met toegenomen handelsbelemmeringen te maken hebben. "De drempel om tot de community te worden toegelaten is niet hoog.

"De drempel om tot de online community te worden toegelaten is niet hoog"

De jaaromzet moet 1000 euro lager zijn. En de omzet die het bedrijf had, moest voor de brexit minimaal 5000 euro zijn", vertelt Femke. "Bedrijven kunnen dit aantonen met de omzetbelasting die zij in 2019, 2020 en 2021 betaalden. Daarnaast kijken we naar de douaneaangiften over die jaren en de opgaaf intracommunautaire prestaties (ICP), die bedrijven invullen wanneer zij in andere EU-landen btw-aangifte moeten doen. Ook wanneer de omzet ongeveer gelijk gebleven is, maar

handelsbelemmeringen zoals douanevereisten een rol spelen, is het mogelijk dat ondernemers in aanmerking komen."

Ondernemers die toegelaten worden tot het online platform, krijgen hier vanaf september 2022 alle dienstverlening te zien die vanuit het EU-Handelsprogramma voor hen beschikbaar is. Femke: "Enerzijds gaat het om het opbouwen van kennis en vaardigheden. Hoe ga je bijvoorbeeld om met de douane, welke juridische aspecten komen kijken bij internationaal ondernemen, en hoe schrijf je een exportmarketingplan? Anderzijds willen we bedrijven op een praktische manier helpen om hun weg te vinden naar nieuwe doelmarkten en daar relaties aan te gaan. Door mee te doen aan beurzen bijvoorbeeld. Maar het aanbod is nog niet tot in detail uitgewerkt. Want de vraag van bedrijven staat centraal. Wat willen zij zelf, waar hebben zij behoefte aan? Hoe meer bedrijven zich aanmelden, hoe beter we dit kunnen inventariseren."

Hierbij is een belangrijke rol toebedeeld aan brancheorganisaties, ambassades en regionale ontwikkelingsmaatschappijen. "Zij bepalen straks gezamenlijk waar zij op inzetten. Naast individuele ondersteuning van onderne-



mers, zal er ook collectieve ondersteuning voor de meest getroffen sectoren komen. Zo kunnen de regionale ontwikkelingsmaatschappijen en ambassades in andere EU-landen straks in publiek-privaat verband activiteiten voor een bepaalde sector uitvoeren.”

Regionale expertise

Met hun regionale netwerken en expertise zit ten de Regionale Ontwikkelings Maatschappijen (ROM's) tot in de haarvaten van ondernemend Nederland. “Wij weten tot op bedrijfsniveau welke bedrijven vermoedelijk last hebben gehad van de brexit”, vertelt Wibo van Wier, die spil is tussen de ROM's en RVO. Hij werkt voor twee ROM's: die voor Gelderland en Overijssel (Oost NL) en de ROM voor Groningen, Friesland en Drenthe (NOM). Samen met RVO voeren de ROM's het landelijke programma Trade Relations uit. “Jaarlijks bezoeken we vanuit dit programma ongeveer duizend bedrijven in het hele land voor een of meerdere gesprekken”, vertelt Wibo.

“Zo onderzoeken we waar bedrijven mee bezig zijn, waar zij internationaal tegenaan lopen en welke landen hun belangstelling hebben om zaken te doen. Vervolgens bekijken we welke subsidieregelingen, kennis, contacten en netwerken daarop aansluiten. Zowel regionaal, nationaal als internationaal. Uit die gesprekken komt ook naar voren dat tweehonderd tot driehonderd bedrijven waar we die relatie mee hebben, zakendoen met het VK. Die gaan we komende zomer zeker benaderen om het EU-Handelsprogramma onder de aandacht te brengen.”

Helpende hand

In totaal zijn er ongeveer 30.000 bedrijven in Nederland die zakendoen met het VK. Wibo: “Er zijn er zo'n 5000 die meer dan gemiddeld last hebben gehad van de brexit. Ook die

bedrijven gaan we de komende maanden allemaal benaderen.” Wibo weet waar ondernemers met internationale ambities behoefte aan hebben. “Er is altijd behoefte aan een zakenpartner in het buitenland. Een distributeur, een toeleverancier of een partner waarmee je in het buitenland een onderneming gaat opzetten. Het liefst iemand die is aanbevolen. Daarvoor kunnen we een helpende hand bieden, want alle publieke organisaties die raakvlak hebben met internationaal zaken doen, werken daarin nauw samen. We hebben in Nederland een schat aan informatie opgebouwd. Ook hebben we veel marktonderzoek gedaan, en hebben we contacten binnen Nederland en bij de Nederlandse buitenlandposten, zoals ambassades, consulates en NBSO's. Maar ook de Nederlandse private dienstensector heeft een internationaal netwerk. Op basis van de behoefte van de aangemelde ondernemers gaan we die netwerken, kennis en contacten gericht inzetten.”

Een andere veel gehoorde vraag is die naar opleidingen, vertelt Wibo. “Door de brexit is het VK buiten de EU gekomen. Zakendoen



Wibo van Wier:

“Op basis van de behoefte van de aangemelde ondernemers gaan we die netwerken, kennis en contacten gericht inzetten”

binnen de EU is vrij gemakkelijk. Je hebt niet te maken met douanes, er is immers vrij verkeer van goederen en personen. Maar als je opeens wel te maken krijgt met een douane, vergunningen en certificaten, dan moet je daar heel wat voor doen. Of je besteedt het deels uit aan een expediteur, of je doet zoveel zaken met het VK dat je bijvoorbeeld zelf een eigen douanedeclarant in huis hebt, die de hele documentenstroom richting de douane en een voedsel- en warenautoriteit voorbereidt. Dat vraagt om het trainen van mensen die normaal gesproken alleen maar een factuur stuurden. Er is dan ook veel behoefte aan de declarantenopleidingen van evofenedex.”

Handelsmissie

Het is de bedoeling dat de online community op de website van RVO komende zomer snel gaat groeien. Femke: “Komend najaar heeft RVO dan in beeld welke ondernemers in de community zitten. Dan wordt het ook makkelijker in de publiek-private samenwerking deelprojecten te ontwikkelen die aansluiten op ondernemers en hun behoeften bij het vinden van nieuwe afzetmarkten. Wanneer we dan bijvoorbeeld meerdere machinebouwers in de voedingsmiddelenindustrie zien die kansen hebben in Polen, dan kan RVO die ondernemers een handelsmissie naar dat land aanbieden; inclusief beursdeelname en daaropvolgende ondersteuning. De kosten hiervan worden allemaal vergoed. Financiële drempels om internationale expansie een impuls te geven, worden zo sterk verlaagd.”

Meer informatie

www.rvo.nl/eu-handelsprogramma

Marianne Elissen

Door het winnen van het Oranje Handelsmissiefonds 2020 kon Massarius zijn business in het VK versneld uitrollen. Hierbij bleken de brexit en privacywetgeving niet voor uitdagingen te zorgen; corona daarentegen wel.

Inschrijving Oranje Handelsmissiefonds 2022 geopend

Wind onder de vleugels bij betreden VK

Massarius richt zich op *programmatic advertising* en faciliteert uitgevers van middelgrote websites bij de verkoop van online advertentieruimte. Het bedrijf uit Amsterdam heeft sinds 2019 een kantoor in Spanje en deed vier jaar eerder al mee met het Oranje Handelsmissiefonds (OHMF) maar behoorde toen niet tot de winnaars. “Nu hadden we een concreet plan”, vertelt oprichter en CEO Bert Jan ten Kate.

“Omdat het aantal websites in Nederland en Spanje een keer ophoudt, wilden we internationaal verder uitbreiden”, legt Bert Jan ten Kate uit. “De keuze viel op het Verenigd Koninkrijk (VK). Daar hadden wij al goede contacten en bovendien is het VK goed bereikbaar. We maken het verschil met het feit dat we bovenop de laatste ontwikkelingen zitten, die we combineren met een zeer korte *time to market*.” Inmiddels heeft Massarius al heel wat stappen gezet. Bert Jan: “Door het winnen van het OHMF hebben we wat wind onder de vleugels gekregen. Mensen in ons



Bert Jan ten Kate:

“Wij duwen waar het meegeeft”

netwerk waren bereid ons te helpen. Hierdoor hebben we onze business in het VK versneld kunnen uitrollen. Binnenkort ontmoeten we een aantal prospects op de ambassade in Londen, waar de Nederlandse ambassadeur het welkomstwoord voor zijn rekening neemt. Ook is het winnen van het OHMF leuk voor het team en nuttig voor het werven van nieuwe medewerkers. Zij willen namelijk werken voor een bedrijf dat ergens naar toe gaat.”

Privacywetgeving

Aanvankelijk verwachtte Bert Jan dat de brexit en privacywetgeving in het VK uitdagingen zouden opleveren maar dat bleek niet het geval te zijn. “In onze business merkten we geen nadelig effect van de brexit. En omdat de privacywetgeving in het VK een tussenvorm is van het Europese en Amerikaanse systeem, is deze minder streng dan de Europese regels.” Corona heeft Massarius wel parten gespeeld. “Vanwege de beperkingen was het moeilijker na de videocall een fysieke afspraak te regelen. In onze dienstverlening is dat wel nodig omdat er voldoende vertrouwen moet zijn om je advertentie-inkomstenstroom uit te besteden.”

Toekomst

Met zijn *go to market* plan voor het VK benadert Massarius nu ook Griekse uitgevers. “Doordat we drie Griekse medewerkers hebben, was het eenvoudig om contact te leggen. De problemen in de Griekse markt zijn dezelfde als die we vijf jaar geleden tegenkwamen in Nederland. Hierdoor kunnen we snel vaststellen wat de grootste uitdagingen zijn en oplossingen aandragen. Wij duwen waar het meegeeft”, aldus Bert Jan.



Deelnemen aan het OHMF 2022?

Met het Oranje Handelsmissiefonds ondersteunen evofenedex, EY, het ministerie van Buitenlandse Zaken, RVO en UPS jaarlijks tien mkb-bedrijven met hun exportambities. Aanmelden kan op www.oranjehandelsmissiefonds.nl