



EUROPESE COMMISSIE

Brussel, 9.11.2011
COM(2011) 702 definitief

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

"Kleine ondernemingen in een grote wereld

— een nieuw partnerschap om kmo's te helpen kansen wereldwijd te benutten"

**MEDEDELING VAN DE COMMISSIE AAN HET EUROPEES PARLEMENT, DE
RAAD, HET EUROPEES ECONOMISCH EN SOCIAAL COMITÉ EN HET COMITÉ
VAN DE REGIO'S**

"Kleine ondernemingen in een grote wereld

— een nieuw partnerschap om kmo's te helpen kansen wereldwijd te benutten"

1. INLEIDING

De Europese Unie moet nieuwe bronnen van groei aanboren om banen te creëren en het welzijn van de burgers te waarborgen. Belangrijke markten buiten de EU met sterke groeicijfers of een sterk groeipotentieel (bijvoorbeeld China, India, Rusland en Brazilië) bieden EU-bedrijven aanzienlijke mogelijkheden¹. Gezien de huidige economische context kan de uitvoer naar expanderende markten buiten de EU een solide bron van economische groei vormen. Kmo's moeten internationaal actief worden buiten de EU om deze kansen te kunnen benutten.

Steun voor **de economische activiteiten van kmo's buiten de EU** vormt daarom een belangrijk onderdeel van de algemene strategie van de Unie ter bevordering van het concurrentievermogen, waarvan de hoofdlijnen worden aangegeven in de Europa 2020-vlaggenschipmededeling over een geïntegreerd industriebeleid², de geëvalueerde "Small Business Act" voor Europa³ en de recente mededeling over het handelsbeleid van de EU⁴. Dit vormt een vervolg op en een aanvulling van de toezegging van de Commissie om de voordelen van de interne markt voor kmo's te vergroten⁵.

Europa's 23 miljoen kmo's⁶ waren in 2010 goed voor twee derde van de werkgelegenheid in de particuliere sector en 59% van de totale toegevoegde waarde in de niet-financiële sectoren van de economie. De voorbije vijf jaar hebben kmo's ongeveer 80% van de nieuwe banen gecreëerd. In bepaalde sectoren (bijvoorbeeld machinebouw en chemische industrie in Brazilië, energie in India) hebben onze bedrijven al aanzienlijke resultaten geboekt en er zouden nog veel meer voorbeelden kunnen worden gegeven. Om het pad voor bedrijven te effenen moet Europa hun internationaliseringsproces stimuleren en kmo's die internationaal actief willen worden, de nodige steun verlenen.

Terwijl 25% van de in de EU gevestigde kmo's de voorbije drie jaar exporteerde naar de interne markt en naar andere markten, **is slechts 13% van de kmo's in de EU internationaal**

¹ Volgens de OESO zullen de ontwikkelingslanden en de landen met een opkomende markt in 2030 naar verwachting goed zijn voor 60% van het mondiale bbp.

² COM(2010) 614.

³ COM(2008) 394, geëvalueerd in COM(2011) 78.

⁴ COM(2010) 612.

⁵ Geschetst in de Single Market Act, COM(2010) 608.

⁶ Zoals gedefinieerd in Aanbeveling 2003/361/EG, die de Commissie op 6 mei 2003 heeft goedgekeurd en sinds 1 januari 2005 toepast; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm.

actief buiten de EU via handel, investeringen of andere vormen van samenwerking met buitenlandse partners⁷.

Er worden momenteel inspanningen geleverd om de interne markt verder te verdiepen en toegankelijker te maken voor kmo's als hun natuurlijke "binnenlandse" markt.

De in dit document voorgestelde strategie beoogt daarentegen de voorwaarden te scheppen waardoor kmo's even actief worden op markten buiten de EU.

De activiteiten van veel micro-ondernemingen en kmo's in niet-verhandelbare sectoren zijn uiteraard inherent plaatselijk van aard. Er bestaat echter nog heel wat ruimte in verhandelbare sectoren (bijvoorbeeld innovatieve productiemethoden en creatieve bedrijfstakken) om activiteiten buiten de EU te ontwikkelen op zoek naar nieuwe en groeiende markten, exportinkomsten, technologie, kapitaal en verbeteringen van de productiviteit⁸. Er zijn aanwijzingen van een correlatie tussen internationalisering enerzijds en het concurrentievermogen en de innovatiecapaciteit van bedrijven anderzijds⁹. De EU moet dit tot dusver ongebruikte groeipotentieel van kmo's de nodige ruimte geven om de economische groei en de werkgelegenheid in heel Europa te stimuleren¹⁰.

Uit de recente studie "Opportunities for the Internationalisation of SMEs" van EIM Business and Policy Research, die in augustus 2011 door de Commissie is gepubliceerd, blijkt dat van de EU-uitvoer naar twaalf doelmarkten (waaronder China, Japan, Rusland, India en Brazilië) ter waarde van een totaalbedrag van 261,6 miljard euro 134,6 miljard euro voor rekening van door kmo's gedomineerde sectoren kwam. Afhankelijk van het land varieert de uitvoer van door kmo's gedomineerde sectoren tussen 39 % en 62 % van het totaal¹¹.

Hoewel zowel particuliere als publieke internationale markten Europese bedrijven aanzienlijke mogelijkheden bieden, worden kmo's bij de toegang tot de wereldmarkt met specifieke obstakels geconfronteerd, niet in het minst wanneer ze op zoek zijn naar marktinformatie, potentiële klanten en de juiste partners. Ze worden ook met meer complexe

⁷ Verslag *Internationalisation of European SMEs*, december 2009; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

⁸ Uit een recent verslag blijkt dat Europese kmo's momenteel vooral oog hebben voor de snel groeiende middenklasse in de opkomende landen. Vroeger investeerden of kochten veel bedrijven in landen met een opkomende markt om hun productiekosten te drukken (EIU: "New horizons: Europe's small and medium-sized companies look to emerging markets for growth").

⁹ Verslag *Internationalisation of European SMEs*, december 2009; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm. De informatie in deze studie heeft betrekking op de activiteiten van kmo's op de interne markt en buiten de EU.

¹⁰ De voorbije decennia heeft de liberalisering van het internationaal verkeer van goederen, diensten, kapitaal, mensen en informatie geleid tot een meer geïntegreerde wereldeconomie, waar grensoverschrijdende waardeketens steeds belangrijker worden. Het aandeel van de internationale handel in het mondiale bbp is sinds de jaren vijftig verdrievoudigd. Verwacht wordt dat opkomende economieën in Azië, Latijns-Amerika en Afrika een groot deel van de toekomstige groei van de wereldeconomie voor hun rekening zullen nemen (zie voetnoot 1). Er bieden zich dus vele nieuwe mogelijkheden voor Europese bedrijven aan buiten de EU. Het wordt tijd dat Europese bedrijven munt slaan uit de globalisering. Europese kmo's moeten van deze groei kunnen profiteren en tegelijkertijd aan de groei in de EU bijdragen.

¹¹ Tabel 2.1, blz. 20, "Opportunities for the Internationalisation of SMEs", augustus 2011, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/enterprise-europe-network/intern_event_en.htm. Hierna het "Opportunities Report" genoemd.

problemen geconfronteerd zoals de naleving van buitenlandse wetten (bijvoorbeeld de regels van het contractenrecht), douanevoorschriften, technische verordeningen en normen, het beheer van technologie-overdacht en de bescherming van intellectuele of industriële eigendomsrechten. Kmo's beschikken gewoonlijk over minder interne knowhow en minder financiële en menselijke middelen¹² dan grote ondernemingen om dergelijke problemen op te lossen.

De in de Europa 2020-agenda geschetste strategie voor slimme en duurzame groei heeft onder meer tot doel kmo's te helpen obstakels voor hun internationalisering uit de weg te ruimen en hun integratie in de wereldeconomie bevorderen. Uit door de Commissie in 2009 en 2011 georganiseerde openbare raadplegingen van de stakeholders¹³ is echter gebleken dat er grote bezorgdheid bestaat over de potentiële gevaren van een ongecoördineerde proliferatie van steunmechanismen op dit gebied en het daaruit voortvloeiende suboptimale gebruik van begrotingsmiddelen.

In het licht van zowel de doelstellingen van Europa 2020 als de bezorgdheid van de stakeholders **stelt deze mededeling voor de bestaande ondersteunende structuren voor kmo's te evalueren. Bovendien wil de mededeling de belangrijkste problemen opsporen, een reeks maatregelen voorstellen op gebieden waar Europa de grootste meerwaarde kan bieden en richtsnoeren formuleren met het oog op het meest coherente en efficiënte gebruik van de schaarse financiële middelen op prioritaire markten als China, Brazilië, India, Rusland, de VS en Japan.** Doel is een meer coherente en efficiënte EU-strategie voor steun aan kmo's op internationale markten te ontwikkelen, betere manieren voor te stellen om kmo's relevante informatie en bijstand te verlenen bij hun pogingen om nieuwe markten aan te boren en de juiste partners te vinden, en zo beter van de bestaande middelen gebruik te maken. Het is in dit verband van het allergrootste belang rekening te houden met het specifieke karakter van kmo's (met name hun grootte en sector van activiteiten) en ook de specifieke problemen van micro-ondernemingen aan te pakken. Het algemene basisbeginsel van deze mededeling is dat het zaak is synergieën te creëren en inspanningen te bundelen met het oog op meer efficiëntie en om de kloof te overbruggen tussen bestaande door de privésector, de lidstaten en de EU gefinancierde activiteiten ter ondersteuning van kmo's in derde landen.

De Commissie zal een cruciale rol spelen bij de coördinatie en de governance van dit proces, onder meer door een periodiek "SME Internationalisation Forum" op te zetten en bijzondere aandacht aan het onderwerp te schenken tijdens de regelmatige bijeenkomsten van de kmo-gezanten van de lidstaten. De vertegenwoordigers van de privésector zullen bij alle deze activiteiten worden betrokken.

¹² "Poor access to sufficient human resources" vormde een belangrijk obstakel om zaken te doen in zeven belangrijke landen buiten de EU. Zie hoofdstuk 2 van het "*Opportunities Report*".

¹³ Na de eerste publicatie van een discussienota in 2009 leverde de uiteindelijke raadpleging – die in mei 2011 werd gelanceerd op basis van een reeks sturende vragen – meer dan 60 reacties op van een breed scala van stakeholders. Alle details van de raadpleging en een samenvatting van de reacties zijn te vinden op de volgende site:
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/listeningstakeholders/public-consultation-sme-support/index_en.htm.

2. DE BELEIDSCONTEXT: HET BESTAANDE KADER VOOR STEUN AAN KMO'S

Er worden al aanzienlijke middelen aan bedrijfsondersteuning besteed op nationaal en Europees vlak. Zowel de particuliere als de overheidssector zijn erbij betrokken. Een recente studie in opdracht van de Commissie geeft een overzicht van **meer dan 300 steunprogramma's¹⁴ in de EU en de lidstaten om bedrijven te helpen internationale activiteiten te ontwikkelen¹⁵**. Een Europese strategie ter bevordering van de internationalisering van kmo's moet daarom rekening houden met tal van bestaande beleidsmaatregelen en implementatieactiviteiten. Alle activiteiten of initiatieven op alle niveaus die al zijn of nog moeten worden opgestart, moeten op kmo's zijn gericht en de doeltreffendheid ervan moet worden afgemeten aan de mate waarin de doelstellingen worden verwezenlijkt.

2.1. Maatregelen op EU-niveau binnen en buiten Europa¹⁶

De EU-strategie voor kmo's, die in de Small Business Act voor Europa (SBA) is gepresenteerd en in juni 2008 door de Commissie is gelanceerd, in december 2008 door de Europese Raad is goedgekeurd en in 2011 is geëvalueerd, roept de EU en de lidstaten op kmo's te ondersteunen en te stimuleren om van de groei van markten buiten de EU te profiteren, met name via marktspecifieke steun en business training. De evaluatie van de SBA beklemtoonde dat de Commissie op een aantal gebieden steun moet verlenen (bijvoorbeeld hulp bij het krijgen van toegang tot de markt, bestrijding van niet-tarifaire belemmeringen en advies over regelgevingskwesaties, normalisatie en conformiteitsbeoordeling)¹⁷.

Wat ondersteunende infrastructuur betreft, helpt het Enterprise Europe Network bedrijven (en vooral kmo's) niet alleen te profiteren van de interne markt maar verleent het ook steun voor de internationalisering van kmo's. Nationale en plaatselijke organisaties ter ondersteuning van het bedrijfsleven fungeren vaak als host voor de netwerkpartners in de lidstaten, zodat de integratie van ondersteunende structuren uit alle landen wordt bevorderd. Het netwerk verleent kmo's bijstand via meer dan 600 plaatselijke partners wereldwijd: meestal zijn kmo's immers op plaatselijk vlak op zoek naar bedrijfsondersteuning en advies wanneer ze internationaal willen gaan (ongeacht of ze mogelijkheden op de interne markt willen benutten of activiteiten op markten buiten de EU willen ontwikkelen).

De vernieuwde markttoegangsstrategie van de Commissie¹⁸ op basis van een partnerschap tussen de Europese Commissie, de lidstaten en het bedrijfsleven in de EU levert een essentiële bijdrage aan de ondersteuning van de internationalisering van Europese kmo's. Kmo's zijn steeds meer op exportmarkten actief en hebben vaak vooral met handelsbarrières te kampen. Kmo's profiteren van dit partnerschap zowel binnen de EU als op markten buiten de EU. Daartoe wordt op belangrijke exportmarkten onder meer een beroep gedaan op markttoegangsteams onder leiding van de EU-delegatie. De databank markttoegang is een ander belangrijk instrument in het kader van de markttoegangsstrategie. De databank bevat gratis toegankelijke informatie over tarieven en belangrijke niet-tarifaire barrières in derde

¹⁴ Programma's met een budget van meer dan 2 miljoen euro in de grotere lidstaten.

¹⁵ *Opportunities Report*.

¹⁶ Een meer gedetailleerde lijst van EU-steuninitiatieven is te vinden in een achtergronddocument op de volgende site: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/annexes-to-consultation_en.pdf.

¹⁷ COM(2011) 78.

¹⁸ COM(2007) 183.

landen, evenals een gids voor exporteurs¹⁹. De nieuwe handelsstrategie van de EU²⁰ bevestigde het nut van de markttoegangsstrategie en de diensten ervan om de toegang van EU-bedrijven tot wereldmarkten te verbeteren.

Ook het Europees douane-informatieportaal (ECIP) verstrekt praktische informatie ten behoeve van toekomstige handelaars, evenals e-leermiddelen en onlinedatabases²¹.

De EU verleent financiële steun aan het EU-Japan Centre for Industrial Cooperation en bijstand aan de EU Gateway Programmes and Executive Training Programmes for Japan and Korea en de China IPR SME Helpdesk. De EU verleent ook steun aan een netwerk van (particuliere) European Business Organisations op meer dan twintig buitenlandse markten en aan bedrijfsorganisaties in Hongkong, Maleisië en Singapore. Deze bestaande organisaties en programma's verschillen wat hun doelstellingen en dienstenaanbod betreft, maar hebben wel met elkaar gemeen dat ze vooral kmo's helpen.

Het Europees Parlement heeft financiële middelen verleend voor voorbereidende acties ter bevordering van zakelijke, academische en wetenschappelijke uitwisselingen. Een aantal van deze middelen is gebruikt om het European Business and Technology Centre in India en heel recent EU SME Centres in China en Thailand op te richten. Hun taak bestaat erin omvangrijke diensten te verlenen ten behoeve van kmo's uit de EU op markten buiten de EU. Deze eerste centra in landen buiten de EU zullen waardevolle ervaringen kunnen opdoen met het oog op toekomstige bedrijfsondersteunende activiteiten.

Er zijn duidelijke bewijzen dat internationale samenwerkingsactiviteiten op het gebied van onderzoek en innovatie het concurrentievermogen en de marktprestaties van bedrijven in het algemeen en kmo's in het bijzonder ten goede komen. Het EU-kaderprogramma voor onderzoek biedt financiële steun voor dergelijke activiteiten (met inbegrip van ondersteunende acties) die kunnen bijdragen aan de internationalisering van kmo's.

2.2. Maatregelen van de lidstaten²²

Naast deze inspanningen op EU-niveau **bieden de lidstaten, de nationale kamers van koophandel en de particuliere sector (bedrijfsorganisaties en commerciële consultants) een breder en zelfs nog belangrijker aanbod aan activiteiten ter ondersteuning van bedrijven op markten buiten de EU.** Op nationaal en plaatselijk vlak hebben bedrijfsorganisaties, kmo-agentschappen en organisaties ter bevordering van de handel een schat aan knowhow ontwikkeld om de internationalisering van kmo's te vergemakkelijken. Ze houden zich meestal bezig met kernactiviteiten ter bevordering van de handel: business matchmaking, handelsbeurzen, handelsmissies en specifieke marktstudies. Over bedrijfsgerelateerde activiteiten van de ambassades van de lidstaten wordt vaak informatie uitgewisseld tijdens regelmatige door de EU-delegaties georganiseerde bijeenkomsten op EU-niveau, vooral wanneer er gemeenschappelijke belangen zijn (bijvoorbeeld bij coördinerende activiteiten tegen handelsbarrières). Op andere gebieden domineert echter meestal de onderlinge concurrentie tussen EU-lidstaten (bijvoorbeeld economische diplomatie bij grote aanbestedingen).

¹⁹ Zie <http://madb.europa.eu/>.

²⁰ COM(2010) 612.

²¹ http://ec.europa.eu/ecip/index_en.htm

²² Zie de lijst in het *Opportunities Report*.

2.3. Lessen: de behoefte aan meer kosteneffectiviteit

De basisbeginselen van het bestaande aanbod aan steunmechanismen voor de internationalisering van kmo's lijken deugdelijk²³, maar niet alle internationale steunprogramma's zijn even doeltreffend. Het grote aantal maatregelen en organisaties draagt ertoe bij dat kmo's moeite hebben om te achterhalen van welke steun zij precies gebruik kunnen maken²⁴. In een tijd waarin de overheidsmiddelen schaars zijn is het bijzonder raadzaam na te gaan hoe samenwerking en netwerking binnen de EU de doeltreffendheid en het effect van de bestaande maatregelen kunnen versterken²⁵. Daarom moeten toekomstige maatregelen op de allereerste plaats gericht zijn op meer transparantie, samenhang en samenwerking met het oog op een meer kosteneffectieve werkverdeling tussen bestaande EU-programma's, tussen de Europese Unie en de lidstaten, tussen lidstaten en tussen organisaties in de particuliere en overheidssector. EU-maatregelen moeten bestaande nationale of regionale beleidsmaatregelen zeker niet vervangen maar eerder aanvullen. Bovendien is het zaak waar mogelijk voor synergieën te zorgen en alleen specifieke maatregelen te nemen wanneer er duidelijke hiaten zijn vastgesteld.

Er is ook ruimte om de doeltreffendheid van de bestaande steunmaatregelen op Europees niveau te beoordelen. Op grond van een grondige evaluatie van de proefacties met betrekking tot de EU SME Centres moet worden nagegaan of soortgelijke initiatieven elders zinvol zijn. Als gevolg van het toenemend aantal partners buiten de EU moet ook het Enterprise Europe Network zijn governance versterken zodat het zijn dienstverlening aan Europese bedrijven kan verbeteren.

Deze mededeling stelt daarom een meer coherente en geïntegreerde benadering van de steun voor kmo's voor, die gebaseerd is op een gedetailleerd overzicht van de bestaande ondersteunende diensten op prioritaire markten. De mededeling bevat ook een reeks richtsnoeren voor EU-maatregelen op dit gebied.

3. BELANGRIJKSTE UITDAGINGEN VOOR KMO'S DIE INTERNATIONAAL WILLEN GAAN

Kmo's in de EU zijn vaak niet op de hoogte van de bedrijfsondersteunende diensten die door de EU, de lidstaten en de privésector worden verleend²⁶. Bijzondere aandacht moet

²³ Uit een recente studie van kmo's in de EU met internationale ervaring bleek dat meer dan de helft van deze bedrijven (63%) betere resultaten boekte na aan een internationaal steunprogramma te hebben deelgenomen. Resultaten ontleend aan een studie van kmo's in de EU met internationale ervaring in het *Opportunities report*.

²⁴ Uit het *Opportunities Report* blijkt dat "even among SMEs that are already active on the global scene, only 27 % are aware of public support programmes. What is more, only about 7 % of internationalised SMEs use public support for their international business activities".

²⁵ De samenwerking in Rusland is een goed voorbeeld. Actie "to improve the overall investment climate and an enabling environment for EU SMEs is already being carried out effectively through cooperation at a high level between the European Commission, the EU Delegation to Russia, embassies, EU business associations, national chambers of commerce, and the Russian government"; zie *Opportunities Report*.

²⁶ Uit het *Opportunities Report* blijkt dat 24% van de kmo's die internationaal actief zijn, weet dat ze in aanmerking komen voor steunprogramma's van de overheid ter bevordering van internationalisering. Naarmate de ondernemingen groter zijn, zijn ze beter op de hoogte van deze programma's (23% van de micro-ondernemingen, 36% van de kleine ondernemingen en 37% van de middelgrote ondernemingen). Hoe dan ook heeft slechts een minderheid van de kmo's weet van de programma's.

worden geschonken aan het feit dat kmo's eerst op het thuisfront op zoek gaan naar een contactpunt voor bedrijfsondersteuning. Door de verschillende concepten en methoden van bedrijfsondersteuning in de EU en de grote verscheidenheid aan programma's en organisaties op nationaal, Europees of wereldniveau bevinden kmo's zich in een lastig parket: het ontbreekt hen immers aan de menselijke en financiële middelen om geschikte programma's op te sporen of er gebruik van te maken²⁷. Een vlottere toegang voor alle kmo's in de EU tot informatie op het thuisfront zou hen beter in staat stellen een beroep te doen op diensten die op hun behoeften zijn toegesneden. Deze mededeling onderzoekt daarom de mogelijkheid online een "International Business Portal" op te zetten als gateway naar first-entry, bedrijfsrelevante informatie over buitenlandse markten met een overzicht van de beschikbare ondersteunende activiteiten voor markten buiten de EU.

Veel kmo's – vooral in kleinere en nieuwe lidstaten – zijn benadeeld omdat hun regering of kamer van koophandel op veel prioritaire markten niet aanwezig is²⁸. Het ontbreekt hen daarom aan informatie en steun en ze zouden moeten worden gestimuleerd samen te werken en ervaringen uit te wisselen met "exportveteranen" en "nieuwkomers". De verschillende kamers van koophandel en soortgelijke organisaties in landen buiten de EU zouden meer moeten worden gestimuleerd en gemotiveerd om samen te werken en netwerken op te zetten, vooral wanneer de gevarieerde culturele en linguïstische troeven van deze organisaties bijzonder waardevol kunnen zijn.

Andere uitdagingen zijn inherent aan de aard van kmo's. Het is mogelijk dat de diensten die door publieke en particuliere organisaties en door de EU of lidstaten worden verleend, niet aan alle behoeften voldoen of niet volstaan om aan de vraag van kmo's te voldoen²⁹. Er is op dit punt behoefte aan een ruimere analyse van de plaatselijke situatie op elke markt om te kunnen beoordelen welke maatregelen nodig zijn en na te gaan in welke mate synergieën, Europawijde netwerken en samenwerking kunnen bijdragen aan meer efficiëntie en doeltreffendheid. Gezien de grote plaatselijke verschillen is een bottom-upaanpak "in het veld" van essentieel belang om hiaten bij de dienstverlening op te sporen en vast te stellen waar maatregelen van de EU een meerwaarde kunnen creëren.

Uit de analyse van de Commissie blijkt ook dat de **rol van directe communicatie** met kmo's van cruciaal belang is. Kmo's in de EU die internationaal actief willen worden, moeten zich eerst op het thuisfront voorbereiden en hebben behoefte aan de juiste knowhow en de nodige informatie die direct toegankelijk is en voornamelijk wordt verstrekt door plaatselijke bedrijfsorganisaties³⁰, privéconsultants of verschillende onlinebronnen. Zodra ze in het

²⁷ "Out of the 24% of international SMEs that are aware of public support programmes less than one third of these companies use the programmes for their activities." *Opportunities Report*.

²⁸ Volgens het *Opportunities Report* varieert het aantal significante steunmaatregelen van de lidstaten in zeven belangrijke doellanden tussen 4 en 25.

²⁹ Ibidem. "In 2009 40% of SMEs reported a lack of adequate public support as an important barrier to internationalisation."

³⁰ Plaatselijke steun van de Commissie voor internationalisering binnen de EU is tot dusver beperkt tot het Enterprise Europe Network, kortetermijnprogramma's zoals "Understanding China" (<http://www.understandingchina.eu>), een paar rondetafelconferenties en seminars voor kmo's in verschillende Europese steden – onder meer om "opleiders op te leiden" in kamers van koophandel enzovoort – en bepaalde outreach-activiteiten van het Brussels filiaal van het EU-Japan Centre for Industrial Cooperation (<http://www.eu-japan.eu>) om de programma's van het centrum (onder meer voor kmo's in de EU) meer zichtbaarheid te geven. Het merendeel van de activiteiten van de China IPR SME Helpdesk hadden in de EU plaats. Het rechtstreeks verlenen van deze diensten aan kmo's is een belangrijke factor van succes gebleken.

buitenland actief zijn, is het vaak moeilijker om aan hun behoefte aan bijstand te voldoen. De bestaande dienstverlening is niet altijd voldoende zichtbaar en kmo's worden met aanzienlijke problemen geconfronteerd om toegang tot markten buiten de EU te krijgen en met internationale partners een zakelijk samenwerkingsverband aan te gaan. Uit onderzoek blijkt kmo's doorgaans moeilijk aan nuttige informatie raken³¹.

4. EEN BEDRIJFSONDERSTEUNENDE EU-STRATEGIE VOOR DE INTERNATIONALISERING VAN KMO'S

4.1. De EU-doelstellingen voor een bedrijfsondersteunende strategie

Voortbouwend op de onlangs herziene "Small Business Act" voor Europa en de EU 2020-agenda heeft deze mededeling tot doel een coherente EU-strategie te ontwikkelen om de dienstverlening ten behoeve van de integratie van Europese ondernemingen in de wereldeconomie efficiënter en doeltreffender te maken.

De nieuwe EU-strategie beoogt:

- kmo's gemakkelijk toegankelijke en adequate informatie te verstrekken over hoe ze buiten de EU zaken kunnen doen.**
- de ondersteunende activiteiten meer samenhang te verlenen.**
- de ondersteunende activiteiten kosteneffectiever te maken.**
- bestaande tekortkomingen bij de ondersteunende dienstverlening te verhelpen.**
- gelijke kansen en een gelijke toegang voor kmo's uit alle EU-lidstaten te waarborgen³².**

De instrumenten om deze doelstellingen te verwezenlijken worden in de volgende hoofdstukken beschreven.

4.2. Onze doelstellingen verwezenlijken

Om kmo's te volgen vanaf het moment dat ze beslissen internationaal te gaan tot het moment dat ze op markten buiten de EU actief worden, zal de Commissie als volgt te werk gaan.

4.2.1. De ondersteunende diensten in eigen land en in het buitenland in kaart brengen

De Commissie zal de bestaande ondersteunende diensten in de EU en in andere landen grondig in kaart brengen en analyseren. Deze maatregel, waarbij de lidstaten en de markttoegangsteams in de EU-delegaties zullen worden betrokken, is nodig om mogelijke hiaten en overlappings in het bestaande dienstenaanbod op te sporen³³ en zal als basis

³¹ "44% of EU SMEs reported a lack of adequate information as an important barrier." Verslag *Internationalisation of European SMEs*, december 2009; http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/market-access/internationalisation/index_en.htm.

³² Zoals gepland in het in de mededeling van 29 juni over het volgend meerjarig financieel kader voorgestelde nieuwe programma voor concurrentievermogen en kmo's.

³³ Als er geen markttoegangsteam is, bestaat de taak van de EU-delegaties erin de dienstverlener die de inventarisering uitvoert, eventueel de nodige basisinformatie ter aanvulling van de bevindingen te

fungeren bij de beoordeling van de behoefte aan eventuele nieuwe maatregelen³⁴. Eerst zal alleen aandacht aan prioritaire markten worden geschonken (zie 4.2.5.2. hieronder) door standaardcriteria toe te passen om de reikwijdte en de beschikbaarheid van de ondersteunende diensten in kwestie te beoordelen. Bij deze inventarisering moeten publieke en particuliere initiatieven op plaatselijk, regionaal, nationaal en EU-niveau worden meegerekend.

De inventarisering zal een overzicht opleveren van de bestaande plaatselijke diensten die door particuliere en publieke dienstverleners (met inbegrip van de lidstaten en EU-instanties) in derde landen worden verleend. Bovendien moeten markttoegangsteams plaatselijke organisaties (bijvoorbeeld kamers van koophandel, European Business Organisations en partners van het Enterprise Europe Network) samenbrengen en coördineren om synergieën en hiaten op te sporen bij bestaande plaatselijke activiteiten ter ondersteuning van kmo's. Hierdoor kan beter genetwerkt worden en gemakkelijker een dialoog worden aangegaan tussen de verleners van bedrijfssteuning, waardoor de coherentie en de toegankelijkheid van de dienstverlening aan kmo's uit alle lidstaten wordt verbeterd. Met het oog op een exhaustief overzicht zijn het engagement en de medewerking van de lidstaten en de bestaande ondersteunende organisaties van cruciaal belang.

De inventaris van de diensten die binnen en buiten de EU worden verleend, zal op gezette tijden worden bijgewerkt in samenwerking met de lidstaten en de EU-delegaties.

Daarbij zal de Commissie de doeltreffendheid van de al operationele ondersteunende diensten van de EU evalueren.

In het kader van het programma voor concurrentievermogen en innovatie zal de Commissie onmiddellijk:

- de bestaande particuliere en publieke ondersteunende diensten in de EU en in andere landen nauwgezet in kaart brengen en analyseren. Doel is de werkzaamheden met betrekking tot prioritaire markten uiterlijk eind 2012 te voltooien.

- zowel overlappingsen en versnipperingen als hiaten en potentiële synergieën bij de bestaande activiteiten ter ondersteuning van kmo's opsporen;

- via de markttoegangsteams in de EU-delegaties en de nationale autoriteiten van de lidstaten de samenwerking tussen de bestaande door de overheid gefinancierde dienstverleners bevorderen.

4.2.2. *Op het thuisfront informatie aan kmo's verstrekken*

Tijdens de eerste fase van hun pogingen om internationaal actief te worden moeten kmo's al op het thuisfront vlotter toegang tot diensten en knowhow krijgen en geschikte programma's kunnen identificeren. Met andere woorden, ze hebben een zowel fysiek als virtueel plaatselijk contactpunt in de EU nodig.

verstrekken. Deze delegaties kunnen eventueel coördinatievergaderingen organiseren tussen bedrijven en bedrijfsorganisaties die ter plekke actief zijn.

³⁴ Volgens het *Opportunities Report* is het in kaart brengen van de bestaande ondersteunende diensten cruciaal met het oog op de coördinatie in de EU.

Het Enterprise Europe Network met zijn 600 plaatselijke partners zal kmo's de mogelijkheid bieden op het terrein directe contacten te leggen en op het thuisfront professionele steun te krijgen.

De Commissie zal maatregelen nemen om de samenwerking tussen het Enterprise Europe Network en alle stakeholders in de lidstaten te verbeteren en zo het netwerk doeltreffender te maken. Operationeel zal er een nieuwe governancestructuur – waarbij gastorganisaties en relevante stakeholders nauwer worden betrokken – worden opgezet om ervoor te zorgen dat kmo's steeds efficiënter toegang tot diensten hebben.

De Commissie zal begin 2012 een inhoudrijk onlineportaal opstarten dat bestaande inhoud zal integreren en stroomlijnen, land- en sectorspecifieke informatie over doelmarkten zal verstrekken en een gedetailleerd overzicht van de verschillende beschikbare ondersteunende diensten zal geven. Dit portaal zal een link naar online-inhoud van de "onestopshops" in elke lidstaat bevatten en bestaande informatie niet herhalen³⁵.

Tot 2014 zullen de kosten voor het Enterprise Europe Network worden gedekt met de bestaande begrotingsmiddelen. Tegelijkertijd zal een proefportaalproject worden uitgevoerd waarbij onder meer informatie geleidelijk in alle EU-talen wordt vertaald. Het portaal zal bestaande Europese en nationale portalen – onder meer de EU Market Access Database en de Export Helpdesk – koppelen en extra informatie en een overzicht van de verschillende beschikbare diensten bieden.

De Commissie zal:

- voor een nieuwe governancestructuur voor het Enterprise Europe Network zorgen zodat het netwerk beter kan functioneren en met gastorganisaties en stakeholders kan samenwerken om de voorlichting van kmo's ter plekke te verbeteren;
- in 2012 een meertalig onlineportaal opstarten met land- en sectorspecifieke informatie over prioritaire markten en een gedetailleerd overzicht van de verschillende beschikbare ondersteunende diensten. Het portaal zal onder het bestaande programma voor concurrentievermogen en innovatie vallen en – voortbouwend op bestaande databases zoals de Market Access Database, de Export Helpdesk en het Europees douane-informatieportaal – Business Opportunity and Risk Profiles bieden met indicatoren zoals de economische situatie, handelsbarrières, bureaucratische lasten, douaneprocedures, procedures voor overheidsopdrachten en andere informatie voor exporterende kmo's³⁶ (bijvoorbeeld informatie over wetgeving van de Unie die kan worden gebruikt om contracten te sluiten met partijen in derde landen³⁷). Het portaal zal regelmatig worden bijgewerkt;
- in 2012 samen met de lidstaten en de stakeholders een voorlichtingscampagne opstarten om kmo's met de beschikbare ondersteunende diensten vertrouwd te maken.

³⁵ "Efficiency gains could be obtained by organising, at EU level, the collection of information on market developments and the legal and institutional environment in foreign markets", zie het verslag van de Commissie *Internationalisation of European SMEs*, december 2009, blz. 9.

³⁶ Ter aanvulling van bijvoorbeeld de diensten die worden verleend door de TBT Enquiry Points in de landen die lid zijn van de WTO. De rol van de TBT Enquiry Points bestaat er onder meer in informatie te verstrekken over technische regelgeving, normen en conformiteitsbeoordelingsprocedures.

³⁷ Zie het op 11 oktober 2011 goedgekeurde voorstel van de Commissie over een gemeenschappelijk Europees kooprecht.

4.2.3. *De dienstverlening aan kmo's op prioritaire markten een Europese dimensie geven*

Kmo's kunnen behoefte hebben aan specifieke steun zodra ze actief zijn in een derde land. Daarom zal de Commissie uiterlijk 2012 concrete aanbevelingen doen om het hele ondersteunende systeem ten behoeve van Europese kmo's op markten buiten de EU doeltreffender en efficiënter te maken.

Dit initiatief zal voortbouwen op de resultaten van de inventarisering en de ervaringen met proefprojecten op het gebied van bedrijfsondersteuning.

De kansen voor Europese bedrijven variëren van markt tot markt en het is daarom dat de Commissie markttoegangsteams op prioritaire markten heeft samengesteld³⁸.

Aangezien de situatie op de verschillende prioritaire markten aanzienlijk kan variëren, is er behoefte aan een bottom-up benadering. De markttoegangsteams in de relevante EU-delegaties zullen de oprichting van een platform coördineren om de vertegenwoordigers van programma's voor bedrijfsondersteuning – bijvoorbeeld bilaterale kamers van koophandel, agentschappen in de lidstaten ter ondersteuning van de export, bedrijfsorganisaties en partners van het Enterprise Europe Network – de kans te geven elkaar op gezette tijden te ontmoeten. Op die manier kunnen ze de aandacht op hun geplande activiteiten vestigen, hun activiteiten stroomlijnen door zich te specialiseren en werk te verdelen, en eventuele gezamenlijke activiteiten ontwikkelen. Door het netwerken tussen plaatselijke organisaties te verbeteren is het mogelijk knowhow en competenties te bundelen en het werk doeltreffender te verdelen. Aangezien de middelen schaars zijn, zouden de inspanningen van plaatselijke organisaties door het stroomlijnen van activiteiten en praktijken als hefboom kunnen worden gebruikt met het oog op een win-winsituatie voor alle deelnemers.

Deze benadering heeft als belangrijkste voordeel dat de omvang en de zichtbaarheid van bedrijfsondersteuning in landen buiten de EU wordt versterkt en er een beroep kan worden gedaan op de beste beschikbare vaardigheden en competenties tegen een betaalbare kostprijs. Bovendien is het dankzij het vormen van kennisnetwerken mogelijk gemakkelijker contacten met alle economische sectoren te leggen en zowel Europese clusters als exportconsortia en hun kmo's te helpen potentiële partners in landen buiten de EU op te sporen.

Op basis van de resultaten van de inventarisering zal de Commissie samen met de lidstaten de EU-portefeuille van bedrijfsondersteuning voor kmo's in landen buiten de EU promoten, beoordelen en optimaliseren op basis van beste praktijken. Het gaat daarbij niet alleen om de EU SME Centres en het Enterprise Europe Network maar ook om andere gevestigde bedrijfsondersteunende EU-programma's voor brokerage events (zoals Invest in Med, East Invest, AL-INVEST), initiatieven inzake clustersamenwerking (zoals het European Cluster Collaboration Platform en de European Club of Cluster Managers), de nationale contactpunten van het EU-kaderprogramma voor onderzoek, programma's ter bevordering van netwerken en individuele opleidingsprogramma's in de EU (zoals Gateway to Japan/South Korea of het Executive Training Programme).

Deze instrumenten met vaak verschillende rechtsgronden en budgettaire voorzieningen en met verschillende doelmarkten moeten gezamenlijk als onderdeel van een geïntegreerd concept

³⁸ In de bijlage bij deze mededeling is een lijst opgenomen van de markttoegangsteams die al operationeel zijn of samengesteld zullen worden.

voor steun aan Europese kmo's worden gebruikt door werkafspraken (bijvoorbeeld gemeenschappelijke benchmarks) te maken, synergieën tot stand te brengen en praktijken uit te wisselen (niet in het minst over het meten van hun prestaties (evaluatie)).

De lidstaten worden gestimuleerd te overwegen hun dienstverlening in landen buiten de EU vrijwillig open te stellen voor alle EU-kmo's³⁹. Dit beter gebruik van bestaande structuren en knowhow zou niet alleen de algemene efficiëntie ten goede komen, maar ook gevestigde organisaties in de lidstaten de kans geven een ruimere klantenbasis te bereiken. Bovendien zou het uitermate gunstig zijn voor kmo's die gevestigd zijn in lidstaten die niet beschikken over nationale bedrijfs ondersteunende organisaties op alle markten in derde landen.

Waar nodig en afhankelijk van het toekomstig meerjarig financieel kader zouden extra financiële middelen op EU-niveau moeten worden overwogen om de grensoverschrijdende samenwerking tussen dienstverleners en hun toegang tot aanvullende knowhow te vergemakkelijken en zo het gebruik van de schaarse overheidsmiddelen te optimaliseren.

Alle belangrijke stakeholders zouden bij een periodieke evaluatie betrokken moeten worden om het hele proces te sturen, de balans van nieuwe ontwikkelingen op te maken, de geboekte vooruitgang te monitoren en de doeltreffendheid van de gekozen benadering te evalueren. De evaluatie zou kunnen gebeuren tijdens een jaarlijks forum waarbij de Commissie de stakeholders verzoekt hun ervaringen te delen en hun standpunten uit te wisselen. De deelnemers aan het forum zouden een mogelijke werkverdeling kunnen opstellen en kunnen nagaan of er behoefte is aan nieuwe activiteiten en welke ervaringen kunnen worden gebruikt om van elkaar te leren.

De Commissie zal:

- **de grensoverschrijdende samenwerking tussen dienstverleners en hun toegang tot aanvullende knowhow vergemakkelijken, vooral met behulp van financiële stimuleringsmaatregelen die zouden kunnen vallen onder het nieuwe programma voor concurrentievermogen en kmo's in het kader van het voorgesteld meerjarig financieel kader 2014-2020;**
- **alle belangrijke stakeholders betrekken bij een periodieke evaluatie van de bestaande maatregelen;**
- **samen met de lidstaten de EU-portefeuille van bedrijfs ondersteuning voor kmo's in landen buiten de EU promoten, evalueren en optimaliseren op basis van beste praktijken⁴⁰.**

³⁹ Men zou zich kunnen laten inspireren door artikel 20, lid 2, onder c), VWEU: "De burgers van de Unie hebben, onder andere, ... c) het recht op bescherming van de diplomatieke en consulaire instanties van iedere andere lidstaat op het grondgebied van derde landen waar de lidstaat waarvan zij onderdaan zijn, niet vertegenwoordigd is, onder dezelfde voorwaarden als de onderdanen van die lidstaat".

⁴⁰ Het gaat daarbij niet alleen om de EU SME Centres en het Enterprise Europe Network maar ook om andere gevestigde bedrijfs ondersteunende EU-programma's voor brokerage events, initiatieven inzake clustersamenwerking, de nationale contactpunten van het EU-kaderprogramma voor onderzoek, programma's ter bevordering van netwerken en individuele opleidingsprogramma's in de EU.

4.2.4. De internationalisering van kmo's bevorderen via clusters en netwerken

Kmo's moeten vaak de juiste partners vinden om wereldwijd concurrerende producten en diensten te kunnen ontwikkelen en te produceren. Steeds meer groeien en innoveren ze niet geïsoleerd maar door met internationale partners strategische samenwerkingsverbanden aan te gaan en netwerken op te zetten. Het belang van onderaanneming moet in deze context worden erkend.

Clusters, bedrijfsnetwerken en exportconsortia kunnen een belangrijke rol spelen door kmo's te helpen dergelijke activiteiten te ontwikkelen en zich internationaler te oriënteren. Vooral exportconsortia spelen een specifieke rol met betrekking tot internationalisering, doordat ze groepen bedrijven vertegenwoordigen die rond een exportontwikkelingsproject samenwerken. Uit recente studies is bijvoorbeeld gebleken dat pas opgerichte kmo's die nieuwe producten en diensten binnen een specifiek marktsegment ontwikkelen, vaak vanaf het begin op internationale markten actief zijn en dat hun exportcapaciteit wordt versterkt als ze van een cluster deel uitmaken⁴¹.

Kmo's die van clusters en bedrijfsnetwerken deel uitmaken, kunnen zowel profiteren van contacten, bedrijfsconnecties en de uitwisseling van formele en informele kennis binnen een cluster en een bedrijfsnetwerk als van op maat gesneden diensten van cluster- en netwerkorganisaties. Dankzij deze voordelen is het onder meer mogelijk gemakkelijker partnerschappen in het buitenland te ontwikkelen zodat kmo's vlotter toegang tot wereldwijde waardeketens hebben, strategische allianties met onderzoeksorganisaties in andere clusters of netwerken ontwikkelen, hun commerciële activiteiten in het buitenland (met inbegrip van overheidsopdrachten) uitbreiden, adequate vaardigheden verwerven en op maat gesneden professioneel advies krijgen⁴².

Cluster- en netwerkorganisaties moeten in dit verband in de lidstaten als belangrijke facilitatoren worden erkend en daarom worden geïntegreerd in bedrijfsondersteunende strategieën ter bevordering van de internationalisering van kmo's⁴³. Tegelijkertijd vormt de transnationale samenwerking tussen cluster- en netwerkorganisaties een belangrijke uitdaging die op alle niveaus moet worden aangegaan⁴⁴. Overeenkomstig het voorstel van de

⁴¹ Zie bijvoorbeeld de studie van OSEO/UBIFRANCE (2010) over de "Link Innovation-Exports" http://www.oseo.fr/storage/newsletters/vendredi_28_mai_20102/gauche/actualites/etude_oseo_ubifrance.

⁴² *European Clusters Go International: Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation*, VDI/VDE/IT, 2011, <http://www.vdivde-it.de/news-en/publications/best-practice/european-clusters-go-international-2013-networks-and-clusters-as-instruments-for-the-initiation-of-international-business-cooperation>.

⁴³ In maart 2011 werd daartoe op EU-niveau een specifieke oproep tot het indienen van voorstellen in het kader van het programma voor concurrentievermogen en innovatie gepubliceerd om de internationale samenwerking via regionale en nationale clusterprogramma's te bevorderen. Zie http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=4968.

⁴⁴ Het in het kader van het European Cluster Excellence Initiative opgerichte European Cluster Cooperation Platform zal in dit verband een betere internationale samenwerking tussen clusters ten behoeve van kmo's helpen bevorderen. Als eerste stap zijn memoranda van overeenstemming met partners in Japan, India en Brazilië ondertekend en meer memoranda zijn nog gepland. Nadere informatie is te vinden op <http://www.cluster-excellence.eu/collaboration>. Bovendien wordt de transnationale samenwerking tussen clusters aan de orde gesteld in de actie "Kennisregio's" van het zevende EU-kaderprogramma voor onderzoek. Doel van de actie is het onderzoekspotentieel van de Europese regio's te versterken, vooral door de ontwikkeling van regionale "door onderzoek

Commissie in de mededeling "Een begroting voor Europa 2020" moet daarbij ook steun worden verleend via grensoverschrijdende leningen⁴⁵. Ook de samenwerking tussen clusterorganisaties, het Enterprise Europe Network en andere belanghebbende EU-bedrijfsorganisaties moet worden versterkt met het oog op betere innovatiediensten en de toegang tot internationale markten voor kmo's.

Op langere termijn zal de Commissie een grootschalig EU-initiatief ontwikkelen om op een meer strategische wijze gebruik te maken van de transnationale samenwerking tussen clusters op markten buiten Europa. Doel is gemeenschappelijke langetermijnstrategieën te ontwikkelen met internationale partners in alle EU-lidstaten.

Dit initiatief ter internationalisering van clusters zal bijdragen aan de bevordering van wereldwijd concurrerende clusters in Europa, vooral in nieuwe industrieën waar de samenwerking tussen clusters tot nieuwe concurrentievoordelen voor Europa kan leiden. In het kader van dit programma kunnen de strategische belangen voor verdere samenwerking tussen clusters in de hele EU worden vastgesteld.

De Commissie zal:

- de ontwikkeling van opleidingsprogramma's voor ondernemers, kmo-managers en managers van clusters, bedrijfsnetwerken en exportconsortia stimuleren en financieren zodat ze internationaliseringcampagnes kunnen leiden;**
- de oprichting van exportconsortia tussen in verschillende lidstaten gevestigde kmo's met behulp van tal van maatregelen (onder meer informatiecampagnes en financiële stimuleringsmaatregelen ter bevordering van synergieën) bevorderen;**
- de grensoverschrijdende samenwerking tussen clusters/netwerken bevorderen met behulp van door EU-garanties ondersteunde leningen.**

4.2.5. *Nieuwe activiteiten op prioritaire markten rationaliseren*

4.2.5.1. Basisbeginselen

Om ten volle van de beschikbare middelen te kunnen gebruikmaken en overlappingsen te vermijden schaarde de Commissie zich opnieuw volledig achter de volgende basisbeginselen.

Complementariteit en additionaliteit. De Europese maatregelen moeten de bedrijfsondersteunende activiteiten die al door de lidstaten en/of privé-organisaties worden uitgevoerd, aanvullen en niet overlappen. Overeenkomstig het subsidiariteitsbeginsel en met het oog op een adequate werkverdeling moet de EU tekortkomingen verhelpen of bestaande ondersteunende diensten versterken wanneer andere particuliere of overheidsorganisaties niet

aangestuurde clusters" in heel Europa te stimuleren en te bevorderen en daarbij universiteiten, onderzoekcentra, ondernemingen en regionale overheden te betrekken. Er is vooral steun beschikbaar voor internationalisering en de ontwikkeling van strategieën met derde landen. http://cordis.europa.eu/fp7/capacities/regions-knowledge_en.html

⁴⁵ Mededeling van de Commissie aan het Europees Parlement, de Raad, het Europees Economisch en Sociaal Comité en het Comité van de Regio's, *Een begroting voor Europa 2020 — Deel II: Beleidsfiches*, COM(2011) 500 van 29 juni 2011. De Commissie heeft voorgesteld dat de EU-leningsgarantiefaciliteiten zich in de periode 2014-2020 niet alleen op de nationale dimensie moeten focussen, maar ook op grensoverschrijdende of meerlandenleningen.

of onvoldoende aan de behoeften voldoen. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn wanneer niet alle prioritaire markten (bijvoorbeeld pas opkomende markten) en niet alle kwesties inzake de toegang tot die markten (bijvoorbeeld normen, verordeningen en andere niet-tarifaire obstakels voor zakelijke activiteiten in het buitenland) onder de bestaande dienstverlening vallen.

Duurzaamheid. EU-steun voor bedrijfsondersteunende diensten mag alleen worden verleend aan diensten waarnaar duidelijk vraag is op de markt. De steun mag op korte termijn met onder het Financieel Reglement vallende overheidsmiddelen worden gefinancierd, maar het is de bedoeling dat de diensten op langere termijn zoveel mogelijk financieel autonoom worden om te vermijden dat particuliere dienstverleners ten onrechte van de markt worden verdrongen.

Efficiënt gebruik van overheidsmiddelen. In overeenstemming met de beginselen van goed financieel beheer moet bij het gebruik van overheidsmiddelen worden gestreefd naar een optimale verhouding tussen de bestede middelen en de geboekte resultaten. Daarom is het zaak voor elke activiteit specifieke, meetbare, haalbare, relevante en van een datum voorziene doelstellingen te formuleren en in een adequate evaluatie te voorzien. Met het oog op een efficiënt gebruik van overheidsmiddelen kan het verstandiger zijn – in plaats van een nieuwe fysieke structuur op te zetten – bestaande dienstverleners op markten buiten de EU (bijvoorbeeld nationale of Europese kamers van koophandel of plaatselijke EU-delegaties en markttoegangsteams) te stimuleren de reikwijdte van hun activiteiten te verruimen of hun middelen met het oog op een betere dienstverlening te bundelen.

De basisbeginselen vormen een cruciaal onderdeel van deze strategie en zullen aan alle EU-initiatieven op dit gebied vóór en ná 2014 ten grondslag liggen.

De Commissie verbindt zich ertoe deze basisbeginselen na te leven bij de selectie, de planning en de uitvoering van ondersteunende initiatieven op EU-niveau.

De lidstaten worden gestimuleerd waar mogelijk soortgelijke beginselen en prioriteiten vast te stellen in het kader van hun externe bedrijfsondersteuning.

4.2.5.2. Geografische prioriteiten

Voor nieuwe acties buiten de EU zal de Commissie de volgende criteria hanteren om geografische prioriteiten vast te stellen, prioritaire landen te identificeren en een ruime reeks specifieke maatregelen te nemen.

Zo wordt de doeltreffendheid van de initiatieven bevorderd door de aandacht op de reële behoeften van de kmo's te focussen. De lijst van prioritaire landen zal uiteraard mettertijd moeten worden aangepast. De prioriteiten moeten met name op basis van de volgende factoren worden vastgesteld:

Economisch potentieel en omvang van de markt. Tot de prioritaire markten moeten onder meer de belangrijkste handels- en investeringspartners van de EU worden gerekend, evenals markten met solide groeivoorzichten. Markten met het potentieel om waardevolle zakenpartners op te leveren als gevolg van de toenemende koopkracht en de investeringsmogelijkheden moeten worden gemonitord om de behoefte aan toekomstige maatregelen in te schatten.

De moeilijkheden waarmee kmo's worden geconfronteerd om toegang tot markten te krijgen. Kmo's hebben niet altijd even gemakkelijk toegang tot markten, deels als gevolg van tariefbescherming maar vaker vanwege de verschillen in regelgeving die kunnen leiden tot niet-tarifaire obstakels voor handel en investeringen. De problemen bij de toegang tot financiering kunnen ook een van land tot land verschillend obstakel voor kmo's vormen. Gepoogd moet worden om deze obstakels zoveel mogelijk uit de weg te ruimen en het is zaak de kmo's daarbij te helpen.

Tekortkomingen bij de bestaande bedrijfsondersteuning Dankzij de inventarisering van door particuliere of overheidsorganisaties verleende plaatselijke diensten is het mogelijk eventuele tekortkomingen in de plaatselijke ondersteunende infrastructuur op te sporen en na te gaan hoe deze tekortkomingen kunnen worden verholpen. Op thematisch vlak kan er onder meer behoefte zijn aan knowhow over specifieke kwesties zoals normen, conformiteitsbeoordeling, de commercialisering van technologie, de bescherming van intellectuele eigendom, overheidsopdrachten/aanbestedingen en douanevoorschriften. Er moeten wellicht prioriteiten worden vastgesteld.

De EU zal op basis van de bovenstaande criteria prioritaire markten voor kmo's vaststellen. De belangrijkste handels- en investeringspartners van de EU (VS, China, Rusland en Japan), de uitbreidingslanden, de partners van het Europees nabuurschapsbeleid in het oosten en het zuiden en markten met een sterke economische groei (opkomende markten in Azië, Afrika en Latijns-Amerika) komen hiervoor onder meer in aanmerking.

4.2.6. De internationalisering van kmo's in andere EU-beleidsmaatregelen integreren en een gunstig klimaat voor de internationale activiteiten van kmo's scheppen

Er is nog ruimte om een groot aantal bestaande en nieuwe EU-beleidsmaatregelen beter te benutten ten behoeve van kmo's die internationaal willen groeien en op buitenlandse markten actief willen worden.

Alle uitbreidingslanden worden gestimuleerd de doelstellingen van de Europa 2020-strategie te onderschrijven (met inbegrip van de activiteiten met betrekking tot kmo's). De versterking van de rechtsstaat is een cruciale prioriteit van het uitbreidingsbeleid en zal het vertrouwen van kmo's in de EU om in deze markten te investeren doen groeien. Het creëren van een bedrijfsvriendelijk klimaat vormt ook een belangrijke pijler van onze relaties met de landen van het Oostelijk Partnerschap.

De historische veranderingen die zich momenteel voltrekken in het zuidelijk deel van het Middellandse Zeegebied en in Noord-Afrika, pleiten duidelijk voor EU-steun voor het sociaal-economische transformatieproces in die regio en sluiten aan bij het Nabuurschapsbeleid van de EU. Er zou onder meer overwogen kunnen worden strategieën voor samenwerking tussen bedrijven in de EU en deze landen te ontwikkelen en te versterken⁴⁶. Gezien hun reusachtig economisch potentieel en in overeenstemming met de

⁴⁶ Bijvoorbeeld via clustersamenwerking: clusterpartnerschappen bieden concrete mogelijkheden voor een versterkte bedrijfssamenwerking die kan worden ontwikkeld en toegesneden op de specifieke behoeften van bedrijven in sectoren als het toerisme en de creatieve industrie, d.w.z. sectoren die over een aanzienlijk economisch potentieel in de landen van het Zuidelijk Middellandse Zeegebied beschikken.

gemeenschappelijke strategie Afrika-EU moeten de Afrikaanse landen in het algemeen worden gestimuleerd om te profiteren van een sterk partnerschap met kmo's in de EU.

De bijzondere situatie van kmo's – als importeurs, gebruikers, eisers of exporteurs – zal in het kader van handelsbeschermingsonderzoeken aan de orde worden gesteld en de informatie over handelsbeschermingsinstrumenten zal toegankelijker voor kmo's worden gemaakt.

Autonome schorsingen van rechten en contingenten zijn relevant voor bedrijven die in de Unie produceren. Er wordt bijzondere aandacht aan de belangen van kmo's geschonken. Het effect van dit instrument zal worden beoordeeld in het kader van een evaluatie van het economisch effect in 2012.

De EU zal:

- **de ontwikkeling van een – vooral voor kmo's – bedrijfsvriendelijk klimaat in uitbreidings-, buur- en ontwikkelingslanden steunen. Een beter bedrijfsklimaat komt alle kmo's ten goede (met inbegrip van kmo's die op een bepaalde specifieke markt actief willen zijn).**
- **de inspanningen intensiveren om de resterende tarifaire en niet-tarifaire obstakels in landen buiten de EU uit de weg te ruimen;**
- **in de economische en handelssectie van alle relevante EU-delegaties contactpunten voor kmo's oprichten als onderdeel van de werkzaamheden van de markttoegangsteams;**
- **in het overleg over regelgeving met partneroverheden ernaar streven de markten minder gesloten en bedrijfsvriendelijker voor kleine ondernemingen te maken;**
- **tijdens de plurilaterale WTO-onderhandelingen over een overeenkomst inzake overheidsopdrachten (GPA) prioriteit verlenen aan de belangen van kleine ondernemingen bij de toegang tot internationale markten voor overheidsopdrachten;**
- **kmo's beter informeren over de economische voordelen die door internationalisering en handelspolitieke maatregelen (met name bilaterale vrijhandelsovereenkomsten) worden gegenereerd;**
- **het SME Finance Forum on Africa oprichten, een belangrijke eerste stap in onze nieuwe strategie om bruggen tussen Europese en Afrikaanse bedrijven te bouwen via een versterkte en permanente dialoog;**
- **kmo's over mogelijke autonome schorsingen van rechten en contingenten voorlichten en het effect ervan op kmo's beoordelen in het kader van een evaluatie in 2012.**

5. CONCLUSIE

In de huidige economische context is het dringend nodig op zoek te gaan naar nieuwe bronnen van groei. De markten van derde landen die in expansie zijn, kunnen van onschatbare

Naast dit specifieke geval overweegt de Commissie ook steun te verlenen aan uitwisselingen tussen in verschillende landen binnen en buiten de Europese Unie gevestigde ondernemers.

waarde zijn voor kmo's in de EU. De Commissie is van oordeel dat de bovenstaande strategie kmo's de nodige instrumenten kan bieden om met succes zaken buiten de EU te doen. Dit is gebaseerd op de premisse dat de samenwerking tussen de EU en de lidstaten, tussen de lidstaten en tussen de particuliere en de overheidssector duidelijke voordelen voor kmo's in de EU zal opleveren.

Deze nieuwe EU-strategie omvat zes actiepunten:

- Het bestaande aanbod aan ondersteunende diensten in kaart brengen met het oog op een rationelere en coherenter aanpak in de toekomst;
- Een enkele virtuele gateway naar informatie ontwikkelen voor kmo's die buiten de EU zaken willen doen;
- Het effect van de ondersteunende strategieën op EU-niveau versterken door ze consistent te maken;
- Clusters en netwerken ter bevordering van de internationalisering van kmo's ondersteunen;
- De pan-Europese samenwerking op prioritaire markten orkestreren om de bestede overheidsmiddelen optimaal te doen renderen;
- De bestaande EU-beleidsmaatregelen als hefboom gebruiken om de internationale groei van Europese kmo's te versnellen.

In de toekomst moet vooral worden nagegaan hoe bestaande dienstverleners doeltreffender – en vaak transnationaal – kunnen samenwerken en hoe dit proces kan worden gestimuleerd. Een grootschalige inventarisering van het aanbod aan ondersteunende diensten zal de basis voor dit proces vormen. Alle EU-instellingen en relevante kmo-stakeholders zullen als partners bij de uitvoering van deze strategie worden betrokken en moeten de in deze mededeling beschreven prioriteiten en basisbeginselen onderschrijven wanneer ze nieuwe activiteiten ter bevordering van de internationalisering van kmo's op korte of langere termijn overwegen.

De lidstaten worden gestimuleerd voor een soortgelijke aanpak te opteren en nauw met de Commissie samen te werken om de ondersteunende structuren voor de internationale groei van Europese kmo's te versterken.

Op basis van de ervaringen bij de identificatie van belangrijke obstakels voor de toegang tot markten in derde landen (zoals gevraagd door de Raad van de Europese Unie in zijn conclusies van december 2008) zijn er al markttoegangsteams operationeel of zullen er dergelijke teams worden samengesteld in de volgende landen:

- Algerije
- Argentinië
- Brazilië
- Canada
- Chili
- China
- Colombia
- Egypte
- Hongkong
- India
- Indonesië
- Israël
- Japan
- Kazachstan
- Maleisië
- Mexico
- Marokko
- Nieuw-Zeeland
- Nigeria
- Noorwegen
- Peru
- Filippijnen

- Rusland
- Singapore
- Zuid-Afrika
- Zuid-Korea
- Zwitserland
- Taiwan
- Thailand
- Tunesië
- Turkije
- Oekraïne
- Verenigde Staten van Amerika
- Vietnam