

ONDERNEMEN OVER DE GRENS

Ondervonden obstakels en mogelijke oplossingen bij het zakendoen in het grensgebied Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen

Eindrapport, 27 februari 2020

Yvonne Prince

Arie-Jan van der Toorn

Elisa de Vleeschouwer



COLOFON

DIT IS EEN UITGAVE VAN

SEOR BV

© SEOR BV / ROTTERDAM, 27 FEBRUARI 2020

Niets van deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden veeelvoudigd zonder de voorafgaande toestemming van de uitgever en andere auteursrechthebbenden. SEOR is niet aansprakelijk voor gegevens die door derden werden verstrekt.

ONDERNEMEN OVER DE GRENS

ONDERVONDEN OBSTAKELS EN MOGELIJKE OPLOSSINGEN BIJ HET ZAKENDOEN IN HET
GRENSGEBIED NOORD-BRABANT/ZEELAND EN VLAANDEREN

EINDRAPPORT

CONTACTPERSOON

Naam	Yvonne Prince
Adres	Marconistraat 16, 11 ^e etage 3029 AK Rotterdam
Telefoon	010 302 0500
Mobiel	06 4052 7014
Email	prince@seor.eur.nl

INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING EN CONCLUSIE	1
1 INLEIDING	5
1.1 Aanleiding	5
1.2 Doel en centrale vraag	5
1.3 Onderzoeksaanpak	6
1.4 Opbouw van dit rapport	6
2 GRENSOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN	7
2.1 Vormen van grensoverschrijdend ondernemen	7
2.2 Obstakels	7
2.3 Initiatieven en mogelijke oplossingen	9
3 BEVINDINGEN ENQUÊTE ONDER BEDRIJVEN	13
3.1 Inleiding	13
3.2 Kenmerken van de bedrijven	13
3.3 Mate en vorm van grensoverschrijdend ondernemen	15
3.4 Argumenten voor en positieve ervaringen met grensoverschrijdend ondernemen	17
3.5 Ondervonden obstakels	18
3.6 Gevonden oplossingen	20
3.7 Zicht op en informatie over grensoverschrijdend ondernemen	22
3.8 Conclusie	25
4 BEVINDINGEN DIEPTE-INTERVIEWS MET ONDERNEMERS	27
4.1 Inleiding	27
4.2 Ervaren obstakels	28
4.3 Mogelijke oplossingen	33
4.4 Informatiebehoefte	36
4.5 Conclusie	38

SAMENVATTING EN CONCLUSIE

Aanleiding

De provincie Noord-Brabant wil samen met VNO-NCW Brabant-Zeeland en Flanders Investment & Trade (FIT) nagaan wat in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen de grootste obstakels voor ondernemers zijn om grensoverschrijdend te ondernemen. Daarnaast willen zij juist ook de positieve ervaringen in kaart brengen: wat zijn mogelijke oplossingen, en welke tips zijn er voor andere ondernemers? Onderzoeksbureau SEOR is gevraagd een dergelijk onderzoek te doordenken en uit te voeren. Dit rapport doet hiervan verslag.

Doel van het onderzoek

Het doel van het onderzoek is tweeledig:

- Inventariseren van problemen c.q. valkuilen bij grensoverschrijdend ondernemen om deze te kunnen agenderen op (boven)regionaal niveau in de dialoog tussen Vlaanderen en Nederland.
- In kaart brengen welke oplossingen ondernemers in de praktijk gevonden hebben om met deze problemen om te gaan of deze te omzeilen.

De centrale vraag luidt als volgt:

Wat zijn de obstakels van ondernemers bij grensoverschrijdend ondernemen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen, en welke oplossingen worden daarvoor gevonden?

Onderzoeksaanpak

Om de centrale vraag te beantwoorden, zijn de volgende onderzoeksactiviteiten uitgevoerd:

- **Deskresearch** naar de verschillende vormen van grensoverschrijdend ondernemen en de obstakels die zich daarbij voordoen.
- **Online enquête onder MKB- en KMO-bedrijven in Noord-Brabant/Zeeland en in Vlaanderen** om voor een brede groep bedrijven zicht te krijgen op de vormen van grensoverschrijdend ondernemen in deze grensregio, de ervaren obstakels, de mogelijke oplossingen en de behoefte aan informatie. Aan de enquête hebben 144 bedrijven meegedaan: 50 Nederlandse en 94 Vlaamse bedrijven. Door de wijze waarop de bedrijven voor deelname aan de enquête benaderd zijn, zijn de resultaten van de enquête niet representatief. Zoals beoogd geven de resultaten wel inzicht in de ondervonden knelpunten en mogelijke oplossingen.
- **Verdiepende interviews bij twintig bedrijven** die reeds deelgenomen hadden aan de online enquête om de uitgebreidere ervaringen met knelpunten en gevonden oplossingen te achterhalen. Er is bij negen Nederlandse bedrijven en elf Vlaamse bedrijven een verdiepend interview afgenomen.
- **Analyse en rapportage.**

Obstakels

De **deskresearch** op basis van eerdere onderzoeken laat zien dat er bij verschillende vormen van grensoverschrijdend ondernemen zoals export, import, buitenlandse directe investeringen, grensoverschrijdende samenwerking en grensarbeid diverse knelpunten ondervonden worden. Het betreft voornamelijk betalingsrisico's, cultuurverschillen, wet- en regelgeving, hoge kosten en onvoldoende kennis van de buitenlandse markt. De vraag is welke obstakels zich met name voordoen bij het zakendoen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen.

De 50 Nederlandse ondernemers die hebben deelgenomen aan de **enquête** blijken vooral actief te zijn op het gebied van grensoverschrijdende samenwerking, export en grensarbeid. De 94 Vlaamse respondenten zijn vooral actief in export, import en grensoverschrijdende samenwerking.

Voor de ondervraagde Nederlandse bedrijven zijn cultuurverschillen en verschillen in wet- en regelgeving de belangrijkste obstakels bij ondernemen over de grens in Vlaanderen. Circa drie kwart van de Nederlandse ondernemers geeft aan deze obstakels in redelijke, hoge of zeer hoge mate te ervaren. Circa de helft van de Nederlandse ondernemers heeft in die mate ook last van onvoldoende tijd en onvoldoende kennis van de Vlaamse markt.

Voor de ondervraagde Vlaamse bedrijven is vooral de sterke concurrentie in Nederland een knelpunt. Verschillen in wet- en regelgeving en onvoldoende tijd komen op de tweede en derde plaats, direct gevolgd door cultuurverschillen. Bij de drie laatstgenoemde obstakels geeft minder dan de helft van de ondernemers aan deze in redelijke, hoge of zeer hoge mate tegen te komen; bij het obstakel van de sterke concurrentie is dat meer dan de helft.

In tegenstelling tot wat uit de deskresearch bleek, benoemen de ondervraagde ondernemers bij het zakendoen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen het betalingsrisico als het minst belangrijke obstakel. Te hoge kosten worden in redelijke, hoge of zeer hoge mate ervaren door respectievelijk iets minder dan de helft van de Nederlandse en bijna een derde van de Vlaamse ondernemers.

Het blijkt verder dat de ondervraagde Vlaamse bedrijven wat minder zicht hebben op informatie over de grensregio, en over grensoverschrijdend ondernemen dan de ondervraagde Nederlandse ondernemers. Van de Nederlandse ondernemers heeft een kwart (ruim) onvoldoende zicht op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio; dat is bij de Vlaamse ondernemers een derde. Informatie over grensoverschrijdend ondernemen is voor minder dan een vijfde van de Nederlandse ondernemers (zeer) moeilijk te verkrijgen; bij de Vlaamse ondernemers betreft het circa een kwart.

In de **diepte-interviews** is dieper ingegaan op de obstakels die ondernemers ondervinden bij het zakendoen over de grens in de grensregio. Zowel de Nederlandse als de Vlaamse ondernemers lopen met name tegen problemen aan die te maken hebben met nationale wet- en regelgeving op het gebied van arbeidsrecht en belastingen (verschillende tarieven en fiscale aftrekposten), in het bijzonder problemen die zich voordoen bij grensarbeid. Als een werknemer 183 of meer dagen in het buitenland werkt dan treedt de 183-dagen-regeling in werking wat consequenties heeft voor zowel het bedrijf als de betreffende werknemer (met betrekking tot bijvoorbeeld belastingen, sociale zekerheid, pensioenen, zorgverzekering).

Toegankelijke en eenduidige informatie op het gebied van wet- en regelgeving en grensarbeid is volgens de ondernemers lastig te verkrijgen. Ondernemers die met vragen op dit terrein aankloppen bij organisaties worden vaak doorverwezen naar partijen die het vaak ook niet helemaal precies weten, en dus ook weer vaak doorverwijzen. Het betreft lastige materie en de kennis is te fragmentarisch aanwezig.

Naast nationale wet- en regelgeving wordt een deel van de ondernemers geconfronteerd met sectorale wet- en regelgeving die tussen Nederland en België verschillend is, en hen het zakendoen over de grens lastig maakt, zo niet verhindert.

De meeste ondernemers geven aan te maken te hebben met cultuurverschillen en bevestigen de wederzijdse beelden die daarover bestaan. De ondernemers geven aan deze verschillen te zien en er bij het zakendoen rekening mee te houden.

Enkele Nederlandse ondernemers melden last te hebben van het slechte imago van flexibele arbeid in Vlaanderen en het lastig verkrijgen van startkapitaal voor een buitenlandse vestiging. Enkele Vlaamse ondernemers zien de sterke concurrentie op de Nederlandse markt, onvoldoende tijd voor grensoverschrijdend ondernemen en de slechte bereikbaarheid als een obstakel.

Mogelijke oplossingen

De ondervraagde ondernemers, **zowel in de enquête als in de interviews**, hebben mogelijke oplossingen aangedragen, alhoewel ook veel problemen niet opgelost zijn of door hen niet opgelost kunnen worden. Daaraan kunnen de volgende *praktische oplossingen voor andere ondernemers* ontleend worden:

- Aanvaard dat grensoverschrijdend ondernemen een uitdaging is, die tijd en geld kost, en het nodige doorzettingsvermogen en ondernemerschap vraagt.
- Verschillen in cultuur en wet- en regelgeving kunnen deels vergemakkelijkt worden door samen te werken met partners in het buitenland.
- Om de problemen met grensarbeid te voorkomen kan je als ondernemer ervoor kiezen om personeel minder dan 183 dagen in het buitenland in te zetten, of om in Vlaanderen alleen Vlaams personeel in te zetten en in Nederland alleen Nederlands personeel, en (onder meer) met het oog hierop een vestiging over de grens openen.
- Hanteer in je bedrijf een handige vuistregel of werkwijze om in de gaten te houden dat de 183-dagen-regeling niet in werking treedt.
- Feeling met de cultuur(verschillen) kan verkregen worden door personeel een cursus zakendoen in Vlaanderen of Nederland te laten volgen.
- Cultuurverschillen kunnen deels voorkomen worden door in Vlaanderen zoveel mogelijk activiteiten te laten verrichten door Belgisch personeel, en andersom.
- Maak gebruik van je netwerk, andere ondernemers moeten dezelfde hordes nemen. Leer van elkaar.
- Maak gebruik van organisaties die expertise hebben op dit terrein, zoals BOM, FIT, bureau Belgische Zaken, het Grensinfopunt, Interreg Nederland-Vlaanderen, externe adviesbureaus, internet, overheden, en bezoek informatiebijeenkomsten.
- Ga de grens over met een voldoende onderscheidend product/dienst, en lever kwaliteit en service.

Uit de informatie verkregen in de **diepte-interviews** kunnen de volgende *oplossingen op beleidsniveau* afgeleid worden:

- Er lijkt behoefte aan een centraal informatiepunt waar de ondernemers met hun vragen over de verschillen in wet- en regelgeving tussen Nederland en België terecht kunnen. Ook betreft het vragen over de praktische consequenties voor zowel werkgevers als werknemers.
- Liefst zouden de ondernemers zien dat er sprake zou zijn van daadwerkelijk één Europese Unie waarin alle wet- en regelgeving geharmoniseerd is. Dit onderwerp moet geagendeerd blijven worden. Mogelijk dat er meer zogenoemde experimenteerregio's of regelluwe regio's in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen opgezet kunnen worden.
- Ondernemers raadplegen vaak andere ondernemers. Een informele ontmoetingsplek voor ondernemers waarin de nodige kennis en ervaring met het zakendoen over de grens in de grensregio wordt uitgewisseld, zou zijn vruchten af kunnen werpen.
- Een deel van de ondernemers heeft behoefte aan (gratis) informatie over de buitenlandse markt en over subsidiemogelijkheden voor grensoverschrijdend ondernemen. De provincie Noord-Brabant, VNO-NCW, de Kamers van Koophandel, BOM en FIT kunnen hier mogelijk meer en/of duidelijker in voorzien.

Conclusie

Zakendoen over de grens in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen is potentieel voor veel ondernemers interessant vanwege de grotere afzetmarkt maar blijkt in praktijk lastiger dan men zou hopen. Vooral de verschillende wet- en regelgeving vormt een grote belemmering, en dan met name bij grensarbeid. Op korte termijn kan centrale en duidelijke informatievoorziening aan ondernemers een deel van deze belemmeringen wegnemen. Op lange termijn zou één Europese Unie waarin wet- en regelgeving

geharmoniseerd is de meeste van deze belemmeringen uit de weg kunnen ruimen. Cultuurverschillen worden vooral als een uitdaging gezien die door de meeste ondernemers opgepakt wordt.

1 INLEIDING

1.1 AANLEIDING

Grensoverschrijdend ondernemen is een thema dat vooral in grensregio's, zoals in Nederland en Vlaanderen, veel aandacht krijgt. Voor ondernemers in de grensregio's is een buurland een grote potentiële nieuwe of uitbreidingsmarkt voor zowel afzet als arbeidskrachten. MKB- en KMO-bedrijven¹ die erin slagen om grensoverschrijdend te ondernemen, kunnen groeien en daarmee veel toegevoegde waarde aan de regionale economie leveren. Voor veel bedrijven zorgt een proces van internationalisering op de langere termijn voor meer innovatie, betere financiële prestaties en meer veerkracht. Op de korte termijn kunnen zij in dit proces veel obstakels tegenkomen die vragen om creatief ondernemerschap.

Om het ondernemers makkelijker te maken om over de grens heen te kijken, zijn er veel samenwerkingsverbanden tussen grensregio's om de verschillen zo veel als mogelijk te minimaliseren. Ook wordt er via verschillende websites veel informatie geboden aan ondernemers die geïnteresseerd zijn om over de grens te ondernemen. Ook VNO-NCW Brabant-Zeeland en Flanders Investment & Trade (FIT) adviseren ondernemers regelmatig op dit gebied.

De provincie Noord-Brabant wil samen met VNO-NCW Brabant-Zeeland en Flanders Investment & Trade (FIT) nagaan wat in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen de grootste obstakels voor ondernemers zijn om grensoverschrijdend te ondernemen. Daarnaast willen zij juist ook de positieve ervaringen in kaart brengen: wat zijn mogelijke oplossingen, en welke tips zijn er voor andere ondernemers? Onderzoeksbureau SEOR is gevraagd een dergelijk onderzoek te doordenken en uit te voeren. Dit rapport doet hiervan verslag.

1.2 DOEL EN CENTRALE VRAAG

Doel van het onderzoek

Het doel van het onderzoek is tweeledig:

- Inventariseren van problemen c.q. valkuilen bij grensoverschrijdend ondernemen om deze te kunnen agenderen op (boven)regionaal niveau in de dialoog tussen Vlaanderen en Nederland.
- In kaart brengen welke oplossingen ondernemers in de praktijk gevonden hebben om met deze problemen om te gaan of deze te omzeilen.

De centrale vraag luidt als volgt:

Wat zijn obstakels van ondernemers bij grensoverschrijdend ondernemen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen, en welke oplossingen worden daarvoor gevonden?

¹ Midden- en kleinbedrijven, en Kleine of middelgrote ondernemingen.

1.3 ONDERZOEKSAANPAK

Om de centrale vraag van het onderzoek te beantwoorden, zijn de volgende onderzoeksactiviteiten uitgevoerd:

- **Deskresearch** naar de verschillende vormen van grensoverschrijdend ondernemen en de obstakels die zich daarbij voordoen.
- **Online enquête onder MKB- en KMO-bedrijven in Noord-Brabant/Zeeland en in Vlaanderen** om voor een brede groep bedrijven zicht te krijgen op de vormen van grensoverschrijdend ondernemen in deze grensregio, de ervaren obstakels, de mogelijke oplossingen en de behoefte aan informatie. Aan de enquête hebben 144 bedrijven meegedaan: 50 Nederlandse en 94 Vlaamse bedrijven.
- **Verdiepende interviews bij twintig bedrijven** die reeds deelgenomen hadden aan de online enquête om de uitgebreidere ervaringen met knelpunten en gevonden oplossingen te achterhalen. Er is bij negen Nederlandse bedrijven en elf Vlaamse bedrijven een verdiepend interview afgenomen. De interviews zijn face-to-face ten kantore van de ondernemer (dertien keer) afgenomen of telefonisch (zeven keer) door onderzoekers van SEOR.
- **Analyse en rapportage** van de bevindingen uit zowel de enquête als de diepte-interviews.

1.4 OPBOUW VAN DIT RAPPORT

Hoofdstuk 2 beschrijft de verschillende vormen van grensoverschrijdend ondernemen, en op basis van bestaande literatuur welke obstakels ondernemers daarbij zoal tegenkomen. Ook worden diverse initiatieven en enkele mogelijke oplossingen besproken.

Hoofdstuk 3 beschrijft de resultaten van de internetenquête die in het najaar 2019 is uitgezet en waaraan 144 ondernemers hebben meegedaan. Dit hoofdstuk laat zien welke vormen van grensoverschrijdend ondernemen hun bedrijven verrichten, welke obstakels zij daarbij ondervinden, welke oplossingen zij daarvoor hebben gevonden, en in welke mate zij informatie missen.

Hoofdstuk 4 laat de bevindingen uit de twintig interviews met ondernemers zien waarin dieper is ingegaan op de ondervonden obstakels bij grensoverschrijdend zakendoen in het grensgebied Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen. Ook komen hierbij de mogelijke oplossingen, tips voor andere ondernemers en de gemiste informatie aan de orde.

Aan het begin van dit rapport treft u de samenvatting en conclusie aan.

2 GRENSOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN

2.1 VORMEN VAN GRENSOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN

Ondanks vrij verkeer van goederen en diensten tussen Nederland en België, wordt het potentieel van grensoverschrijdend ondernemen nog lang niet ten volle benut. Er zijn de afgelopen tijd meerdere studies verricht die de problemen en mogelijke oplossingen van grensoverschrijdend ondernemen in kaart hebben gebracht. Dit hoofdstuk geeft een overzicht van beschikbare studies op dit terrein alsmede een overzicht van de initiatieven om Nederlandse en Vlaamse ondernemers te ondersteunen in het ondernemen over de grens.

Als het gaat om ondernemen over de grens kunnen we vijf soorten van internationalisering onderscheiden²:

1. Export: de verkoop van goederen of diensten aan of het overmaken van kapitaal naar het buitenland.
2. Import: het aankopen van goederen of diensten of het aantrekken van kapitaal uit het buitenland.
3. Directe buitenlandse investeringen (DBI): het direct investeren in de productie in een ander land in de vorm van het starten van een nieuw bedrijf, of fusie met of overname van een lokaal bedrijf.³ In formele bewoordingen betreft het transacties die samenhangen met de verwerving van aandelenkapitaal door ondernemingen in buitenlandse ondernemingen (door oprichting, fusie of overname) met als doel zeggenschap te krijgen in het bestuur van die onderneming.
4. Grensoverschrijdende samenwerking: de samenwerking tussen bedrijven uit twee verschillende landen, bijvoorbeeld op het gebied van marketing of bij technologische projecten.
5. Grensarbeid: het aantrekken van werknemers uit een ander land.

Elk van deze vormen van ondernemen over de grens heeft zijn eigen kansen en obstakels voor ondernemers. In de volgende paragrafen zetten we de belangrijkste obstakels en mogelijke oplossingen van internationaal ondernemen op een rij.

2.2 OBSTAKELS

Betalingsrisico's

Een onderzoek uit 2014 uitgevoerd door ING laat zien dat betalingsrisico's als één van de grootste knelpunten wordt gezien als het gaat om ondernemen over de grens.⁴ Een enquête onder voornamelijk kleine ondernemers (minder dan 50 werknemers) laat zien dat bijna een derde van de respondenten dit ziet als een belangrijk obstakel. In het onderzoek wordt gesteld dat dit te maken heeft met verschillen in betalingsdisciplines tussen verschillende landen. In Nederland is de betalingsdiscipline in het algemeen vrij

² EIM (2005), Internationalisering van het Nederlandse MKB, Zoetermeer.

³ In formele bewoordingen betreft het transacties die samenhangen met de verwerving van aandelenkapitaal door ondernemingen in buitenlandse ondernemingen (door oprichting, fusie of overname) met als doel zeggenschap te krijgen in het bestuur van die onderneming.

⁴ ING Economisch Bureau (2014), Een derde kleinbedrijf doet zaken over de grens.

goed met een gemiddelde betalingstermijn van 42 dagen, terwijl in andere, vooral Zuid-Europese landen, de betalingsdiscipline op een veel lager niveau ligt. Het is interessant om te onderzoeken of deze discipline ook zo sterk verschilt tussen Nederland en België. In een rapport van de Kamer van Koophandel over het proces van internationaal ondernemen komt in een enquête onder ondernemers ook het betalingsrisico als een belangrijk obstakel uit de bus.⁵ In dit rapport wordt het echter vooral in verband gebracht met de kredietwaardigheid van de afnemer.

Cultuurverschillen

Een tweede veelgenoemd obstakel zijn de cultuurverschillen tussen landen. In het voornoemde rapport van ING wordt aangegeven dat Belgen Nederlanders te direct vinden en dat het voor Nederlanders juist moeilijk is om rekening te houden met de omgangsvormen en etiquette die in België gelden. Uit het reeds aangehaalde onderzoek van EIM blijkt dat dit probleem zich voordoet bij elke vorm van internationalisering. In een onderzoek in de Euregio Scheldemond naar grensoverschrijdend ondernemen wordt genoemd dat één van de behoeftes van ondernemers is dat ze genoeg tijd hebben om zich voor te bereiden op de Oost- en West-Vlaamse/Zeeuwse cultuur, zodat men vooraf weet hoe men het beste kan handelen in bepaalde situaties.⁶

Kader 2.1 Uitspraken over de cultuurverschillen tussen Nederland en België

In 2018 schreef Mick Matthys een boek over de cultuurverschillen tussen België en Nederland: *‘Waarom Belgen gelijk hebben en Nederlanders gelijk krijgen’*. De wetenschapper Mick Matthys is Belg, woont al jaren in Nederland, en was hoogleraar in Nederland. In een artikel daarover worden door hem en een Nederlandse ondernemer die al jaren in België woont, de volgende typering van de cultuurverschillen aangegeven:

- Belgen zijn wantrouwend en zeggen nooit waar het op staat.
- Nederlanders zijn arrogant en gierig.
- Nederlanders willen snel zakendoen, in België wordt er eerst heel veel tijd besteed aan het snuffelen aan elkaar. Zit dat goed, dan komt de samenwerking vanzelf.
- In België is er veel oog voor de boodschap die niet uitgesproken wordt.
- Belgen zeggen vaak ja, ook als ze nee bedoelen.
- In Nederland heeft de professor een voornaam.
- Een ander opvallend verschil is de informaliteit op de werkvloer: de hiërarchie is in België vele malen groter.
- Nederlanders hebben overal een mening over.

Bron: nu.nl

Wet- en regelgeving

In de enquête van de Kamer van Koophandel zijn de verschillen in wet- en regelgeving tussen landen het grootste obstakel in het ondernemen over de grens. Ook in het ING-onderzoek geeft bijna 30% van de respondenten aan dat dit een belangrijk probleem is. Uit het onderzoek van EIM blijkt dat dit obstakel vooral prominent is bij de import en export. Door de Europese interne markt is er veel regelgeving op het gebied van verkeer van goederen en diensten geharmoniseerd. Echter blijken er in de praktijk van de interne markt forse verschillen te bestaan tussen landen en regio's in de uitvoering van de Europese regels. Veel ondernemers lopen hier tegen aan.

⁵ Kamer van Koophandel (2016), Het proces van internationaal ondernemen.

⁶ HZ en Odisee (2018), Grenzeloos ondernemen. Onderzoek naar de ondersteuningsbehoeften van kleine en middelgrote ondernemingen bij het grensoverschrijdend ondernemen in de Euregio Scheldemond.

Bij grensarbeid dat in alle drie genoemde studies niet is meegenomen als vorm van internationalisering kunnen zich ook diverse institutionele belemmeringen voordoen. In Nederland en Vlaanderen zijn op het gebied van sociale zekerheid en zorg verschillende instanties actief waar een werknemer mee te maken krijgt. Dit zorgt vaak voor onduidelijkheid, extra werk en administratieve lasten. Denk bijvoorbeeld aan belastingen, zorgverzekering etc.

Hoge kosten

Een ander punt dat in een aantal onderzoeken naar voren komt, zijn de hoge kosten die gepaard gaan met internationalisering. Enerzijds kan dit gaan om het internationaliseringsproces op zich, anderzijds kan het gaan om de hogere transportkosten of administratieve lasten. De kosten van het internationaliseringsproces zijn voor kleinere ondernemers relatief hoog, vooral als men nog geen eerdere ervaring heeft op dit gebied.

Onvoldoende kennis van de buitenlandse markt

Een laatste belangrijk obstakel in het ondernemen over de grens is het gebrek aan kennis van de buitenlandse markt. In het onderzoek van de Kamer van Koophandel komt bijvoorbeeld naar voren dat ondernemers het lastig vinden om de juiste klanten/afnemers te vinden op de buitenlandse markt. Hierbij speelt ook een rol dat het vooral voor het MKB vaak lastig is om de juiste informatie te verkrijgen, omdat de beschikbare informatie vaak te algemeen is.⁷ Een onderzoek van de ondernemersvereniging van de technologische industrie in Nederland, de FME, laat zien dat dit probleem zich vooral bij de export voordoet. In een enquête onder technologiebedrijven wordt genoemd dat het vinden van lokale handelspartners/distributeurs één van de grootste obstakels is bij het exporteren.⁸

Naast deze bovenstaande veelvoorkomende obstakels komen in de onderzoeken nog een aantal obstakels naar voren. Zo worden corruptie, politieke instabiliteit, wisselkoersrisico's, sterke concurrentie in het buitenland, gebrek aan financiering/kapitaal, onvoldoende tijd ook genoemd als obstakels in het ondernemen over de grens. Enkele van deze obstakels lijken echter minder relevant voor de grensregio Nederland-Vlaanderen (bijv. corruptie en wisselkoersrisico's).

2.3 INITIATIEVEN EN MOGELIJKE OPLOSSINGEN

Initiatieven

Er zijn diverse initiatieven gericht op het geven van oplossingen beschikbaar om het ondernemers makkelijker te maken om over de grens heen te kijken. Het rapport van het Actieteam Grensoverschrijdende Economie en Arbeid beschrijft een groot aantal van deze initiatieven.⁹ In dit actieteam waren personen vertegenwoordigd vanuit provincies, gemeentes, ministeries en ondernemers. Het actieteam signaleert dat er veel informatie beschikbaar is met betrekking tot grensoverschrijdend ondernemen (zie Kader 2.2), maar dat deze informatie vaak te algemeen en te versnipperd is. Het actieteam stelt daarom 3 doelen om het grensoverschrijdend ondernemen te stimuleren:

1. Verbeteren van de informatievoorziening en dienstverlening aan bedrijven die over de grens willen ondernemen.

⁷ Actieteam Grensoverschrijdende Economie en Arbeid (2017), Grenzen slechten, regio's verbinden, mensen bewegen.

⁸ FME (2015), Internationaal ondernemen 2015.

⁹ Actieteam Grensoverschrijdende Economie en Arbeid (2017), Grenzen slechten, regio's verbinden, mensen bewegen.

2. Vergroten van de grensoverschrijdende samenwerking tussen bedrijven en kennis- en onderwijsinstellingen.
3. Verminderen van de administratieve lasten en juridische belemmeringen voor ondernemers in de grensstreek.

Concreet zijn aan deze doelen een groot aantal acties verbonden. Zo is er bijvoorbeeld het plan om een pilot op te zetten met face-to-face dienstverlening aan bedrijven, zal er meer gebruik worden gemaakt van digitale en tweetalige documenten, en wordt er een proef uitgevoerd waarbij het voor bedrijven uit buurlanden makkelijker wordt om deel te nemen aan overheidsaanbestedingen in de grensregio's.

Kader 2.2 Informatiepunten grensoverschrijdend ondernemen

- Digitaal Ondernemersplein: <https://ondernemersplein.kvk.nl/>
- Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO): <https://www.rvo.nl/onderwerpen/internationaal-ondernemen>
- <https://www.grensinfo.nl>
- <http://startpuntgrensarbeid.benelux.int/nl/>
- Flanders Investment and Trade (FIT): <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/nl>
- Rapport FIT 101 vragen over internationaal ondernemen: <https://www.vlaanderen.be/publicaties/101-veelgestelde-vragen-over-internationaal-ondernemen-1>
- VNO-NCW Zeeland Brabant: <https://www.vnoncwbrabantzeeland.nl/>
- Ondernemen vanuit het buitenland in Nederland: <https://business.gov.nl/>
- De Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM): <https://www.bom.nl/international-trade/product/informatie-en-kennisdeling>
- Interreg Vlaanderen-Nederland: <https://www.grensregio.eu/>
- Vlaams Netwerk van Ondernemingen (VOKA) <https://www.voka.be/advies/internationaal-ondernemen>
- Nederlandse ambassade in België: <https://www.nederlandwereldwijd.nl/landen/belgie/zakendoen>
- Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg: <https://www.nkvk.be/>
- Benelux Business Roundtable: <https://www.beneluxbusinessroundtable.org/>

Experimenteerregio

In het havengebied North Sea Port wordt ingezet op een zogenoemde experimenteerregio. Er wordt door North Sea Port, de Provincie Zeeland en de Provincie Oost-Vlaanderen samengewerkt om de belemmeringen te identificeren en er wordt onderzoek gedaan naar de juridische mogelijkheden. Sinds 1 december 2018 kunnen bedrijven in het North Sea Port havengebied per mail hun concrete problemen met grensoverschrijdend ondernemen melden. Staatssecretaris Knops van het ministerie van BZK zei bij de start daarvan het volgende: "Europa moet het makkelijker maken voor mensen om over landsgrenzen heen te leren, te werken en te ondernemen. De fusie van de havens van Gent en Terneuzen in North Sea Port is een succesvol voorbeeld van deze grensoverschrijdende samenwerking. Tegelijkertijd zijn daarmee de verschillen in regelgeving tussen landen niet in één klap weggenomen. Juist daarom starten we met dit vernieuwende experiment in deze regio. Om knelpunten in regelgeving in kaart te brengen en daar concrete oplossingen voor te vinden. Ik zie uit naar de uitkomsten van dit project en verwacht deze ook te kunnen inzetten voor andere grensregio's."¹⁰ Het blijkt dat de belemmeringen zich in het havengebied onder andere voordoen ten aanzien van vergunningen voor infrastructurele projecten, transport van afvalstoffen, grensarbeid, en

¹⁰ Zie <https://www.vnoncwbrabantzeeland.nl/start-europees-pioniersproject-in-zeeland/>

bevoegdheden van de havenmeesters.¹¹ In de tweede helft van 2020 worden verdere resultaten van deze experimenteerregio verwacht.

Landelijke politieke aandacht

Ook is er begin 2019 een kamerbrief verschenen waaruit blijkt dat grensoverschrijdend ondernemen landelijk politieke aandacht krijgt.¹² Daarin worden vier sporen genoemd die worden bewandeld:

1. Stimuleren van grensoverschrijdende initiatieven.
2. Creëren van de juiste randvoorwaarden en wegnemen van grensbarrières.
3. Uitwerken en toepassen van grensoverschrijdende governance.
4. Benutten van de mogelijkheden van de Benelux en EU.

In een kamerbrief van 12 juli 2019 wordt aan de hand van allerlei initiatieven de voortgang van deze beleidsaandacht voor grensoverschrijdend ondernemen beschreven.

Enkele voorbeelden van mogelijke oplossingen

Uit het ING-rapport blijkt dat kleinere ondernemingen niet vaak informatie inwinnen bij organisaties als de Kamer van Koophandel, maar eerder aankloppen bij het eigen netwerk, bijvoorbeeld de accountant of andere ondernemers die al in het buitenland actief zijn. Dit kan een goede oplossing zijn om de versnipperde informatie van alle verschillende informatiepunten te omzeilen. Verder wordt in het ING-rapport gezegd dat het vooral een kwestie is van proberen: kijk welke vorm van internationalisering het beste bij de onderneming past en zorg ervoor dat je niet alles tegelijk wil doen. Houd er in de planning rekening mee dat ondernemen over de grens tijd nodig heeft.

Het rapport van de Kamer van Koophandel zoomt apart in op de lean-methode van ondernemen en kijkt of deze methode ook zinvol wordt gevonden bij ondernemen over de grens. De lean-methode houdt in dat de visie van de ondernemer continu getoetst wordt. Het is een pragmatisch proces waarin een product of dienst steeds in kleine stappen wordt verbeterd aan de hand van feedback van de klant. Met betrekking tot internationaal ondernemen houdt dit in dat de ondernemer stapsgewijs een buitenlandse markt betreedt en continu toetst of het product/de dienst aan de behoefte voldoet. In het onderzoek van de Kamer van Koophandel worden dezelfde vragen gesteld aan ondernemingen die wel en niet de lean-methode toepassen. Daaruit komt naar voren dat de ondernemingen die zich via de lean-methode op de buitenlandse markt begeven een hogere omzetgroei hebben dan ondernemers die op een meer planmatige manier internationaal ondernemen. Daarnaast is het percentage omzet dat zij uit het buitenland halen veel hoger dan bij de planmatig werkende ondernemers. Deze methode lijkt dus positief bij te dragen aan het succesvol betreden van de buitenlandse markt. Niet alle ondernemingen zijn echter even geschikt om de lean-methode te hanteren.

¹¹ Zie <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2019/02/01/inventarisatie-grensoverschrijdende-knelpunten-north-sea-port>

¹² Kamerbrief 32851 van 11 januari 2019.

3 BEVINDINGEN ENQUÊTE ONDER BEDRIJVEN

3.1 INLEIDING

Om te achterhalen welke problemen ondernemers bij grensoverschrijdend ondernemen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen tegenkomen, en welke oplossingen daarvoor in de praktijk gevonden worden, is in het najaar 2019 een internetenquête onder bedrijven uitgezet.

Verspreiding enquête

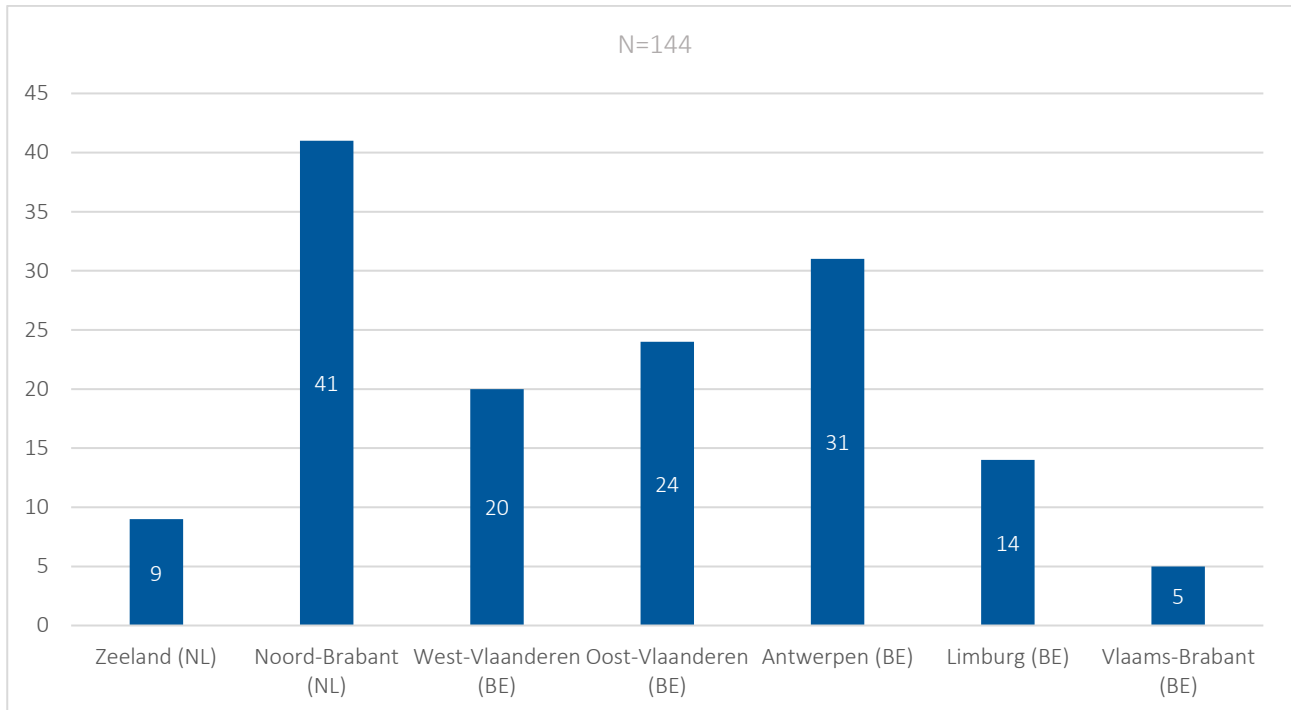
De enquête is met medewerking van VNO NCW Brabant-Zeeland, Flanders Investment & Trade (FIT) en Interreg Vlaanderen-Nederland uitgezet onder voornamelijk MKB/KMO-bedrijven. FIT heeft de enquête verspreid onder bedrijven die in hun database gevlagd waren als 'actief over de grens'. Bij VNO-NCW Brabant-Zeeland is de enquête op de website vermeld, in de maandelijkse nieuwsbrief onder de aandacht gebracht, en vervolgens is een groep bedrijven ook gericht gemaïld. Door Interreg Vlaanderen-Nederland is de enquête op de website vermeld en zijn projectverantwoordelijken voor de Interreg Vlaanderen-Nederland projecten aangeschreven met het verzoek de enquête onder de aandacht te brengen van de deelnemende bedrijven. Tevens hebben reminders plaatsgevonden. Doordat de vragenlijst onder andere gericht is verstuurd aan bedrijven die over de grens actief zijn, kan uit deze enquête geen representatief beeld ontleend worden over welk aandeel van de bedrijven in de grensregio over de grens actief zijn en welk aandeel niet. Dit is ook niet het doel van dit onderzoek. Het doel is om te achterhalen welke obstakels en oplossingen er zijn bij het ondernemen over de grens, wat legitimeert dat we bedrijven ondervragen waarvan we weten dat ze internationaal actief zijn. In totaal hebben 144 bedrijven de enquête ingevuld. Overigens bleek dat niet al deze bedrijven daadwerkelijk internationaal actief waren.

Inhoud enquête

In de enquête zijn verschillende vragen voorgelegd aan de bedrijven met betrekking tot ondernemen over de grens. Naast enkele kenmerken van de bedrijven, is eerst gevraagd of een bedrijf überhaupt actief is over de grens, of dit weleens heeft overwogen. Ook is gevraagd welke internationale activiteiten zij verrichten en met welk motief zij actief zijn in de grensregio. Aan de bedrijven die actief zijn over de grens, of dat weleens overwogen hebben, is gevraagd wat daarbij de grootste obstakels waren. Aan bedrijven die actief zijn over de grens, en deze obstakels in praktijk tegengekomen zijn, is vervolgens gevraagd welke oplossingen men heeft gevonden voor de genoemde obstakels. Daarnaast is nog gevraagd in welke mate zij beschikken over voldoende informatie. In het vervolg van dit hoofdstuk bespreken we de resultaten van deze enquête.

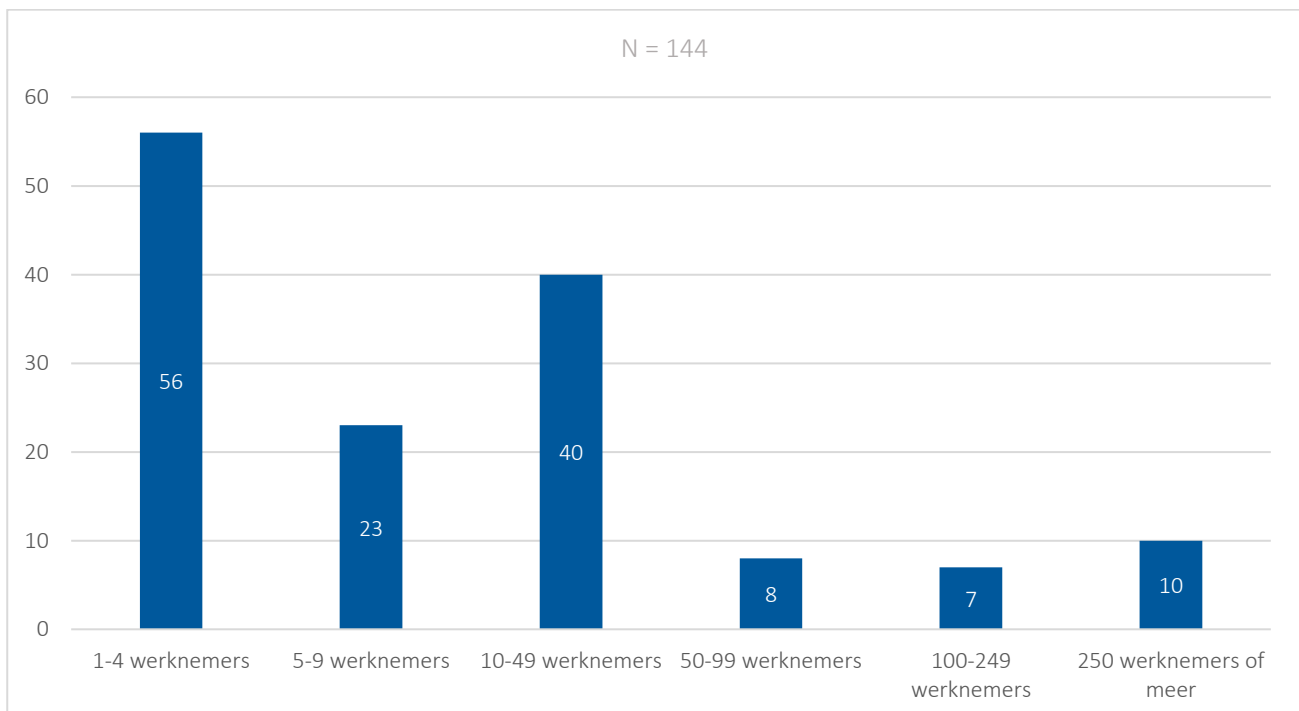
3.2 KENMERKEN VAN DE BEDRIJVEN

Allereerst willen we inzicht krijgen in de kenmerken van de bedrijven die de enquête hebben ingevuld. Dit doen we aan de hand van een aantal figuren. Figuur 3.1 geeft de vestigingslocatie van de bedrijven weer. Hieruit blijkt dat er meer Vlaamse dan Nederlandse bedrijven hebben gereageerd op de enquête: 94 Vlaamse en 50 Nederlandse bedrijven. In Nederland zijn veruit de meeste bedrijven in Noord-Brabant gevestigd, in Vlaanderen is het merendeel in de provincie Antwerpen gevestigd.

Figuur 3.1 Vestigingslocatie bedrijven (in aantallen bedrijven)

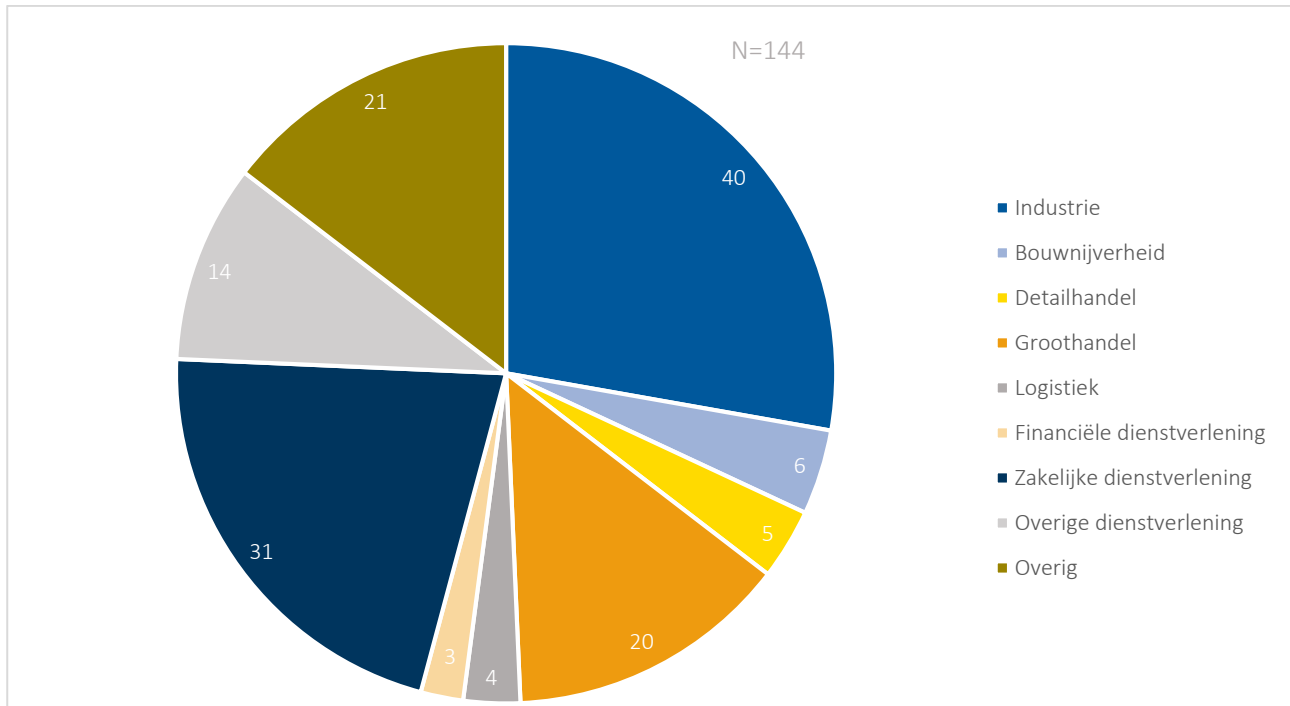
Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

In Figuur 3.2 is te zien dat het grootste deel van de bedrijven (56x) minder dan 4 werknemers in dienst heeft. Een aantal bedrijven in de enquête (10x) behoort niet tot het MKB/KMO omdat ze 250 of meer werknemers in dienst hebben.

Figuur 3.2 Grootteklasse bedrijven (in aantallen bedrijven)

Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Figuur 3.3 Verdeling over sectoren (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Figuur 3.3 wijst uit dat er een redelijke spreiding is over de verschillende sectoren. Het grootste deel van de bedrijven (40x) is actief in de industrie, gevolgd door de zakelijke dienstverlening (31x). In de sector 'Overig' (21x) zitten bijvoorbeeld bedrijven uit de agrarische sector, onderwijs en IT.

In het vervolg van de beschrijving van de resultaten, delen we alle resultaten op naar Nederlandse en Vlaamse bedrijven. Zodoende krijgen we apart voor Nederland en Vlaanderen inzicht in welke problemen er spelen bij het ondernemen over de grens in respectievelijk Vlaanderen en Nederland.

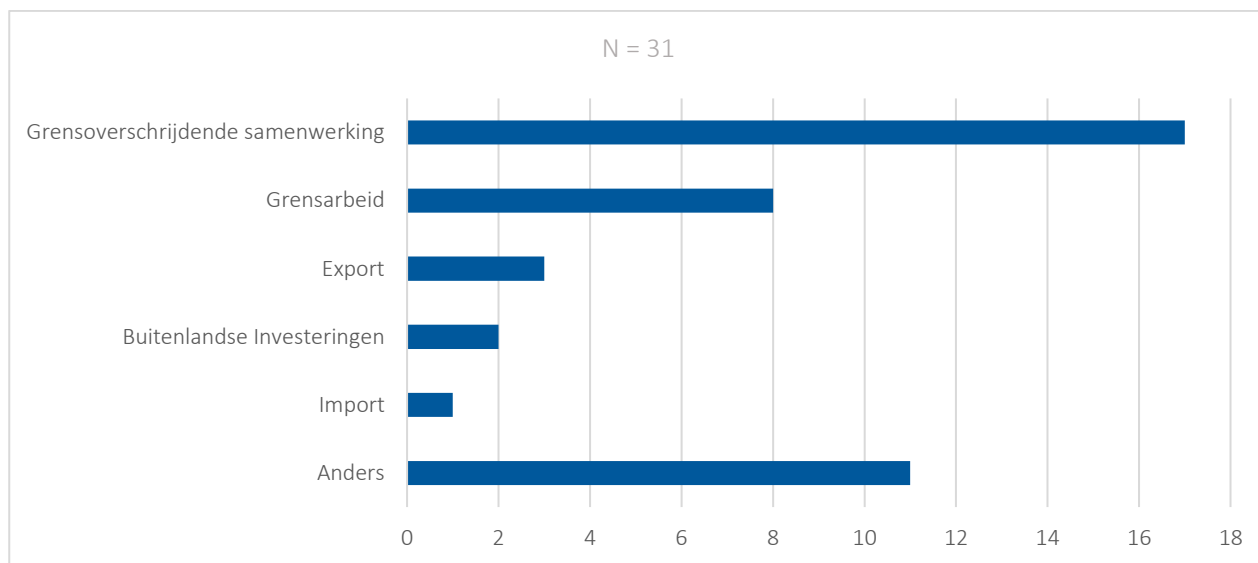
3.3 MATE EN VORM VAN GRENDOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN

3.3.1 Nederlandse bedrijven

Bijna twee derde (31x) van de ondervraagde Nederlandse bedrijven geeft aan actief te zijn over de grens in Vlaanderen. Iets minder dan een vijfde geeft aan weleens overwogen te hebben om over deze grens te ondernemen. Een vijfde van de bedrijven is niet actief en heeft ook niet overwogen om over de grens te ondernemen. Deze laatste groep is voor dit onderzoek verder niet interessant en is dus niet meegenomen in de rest van de vragenlijst.

Figuur 3.4 laat zien dat van de bedrijven die internationaal actief zijn, iets meer dan de helft van de 31 bedrijven dit (onder andere) doet via grensoverschrijdende samenwerking. Daarnaast zijn redelijk wat bedrijven (ook) actief in grensarbeid. Bij de categorie 'Anders' hebben veel Nederlandse bedrijven aangegeven actief te zijn in advisering van bedrijven over de grens. In essentie betreft het dan het exporteren van diensten. Als we deze bedrijven bij het aantal exporterende bedrijven optellen, dan stijgt deze vorm van internationalisering naar de tweede plaats.

Figuur 3.4 Vormen van internationalisering, Nederlandse bedrijven (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

De Nederlandse bedrijven die actief zijn op het gebied van export hebben gemiddeld genomen de meeste ervaring: meer dan 28 jaar. Bedrijven in de import zijn daarentegen het meest onervaren: gemiddeld is een bedrijf zo'n 6 jaar actief in deze vorm van internationalisering.

3.3.2 Vlaamse bedrijven

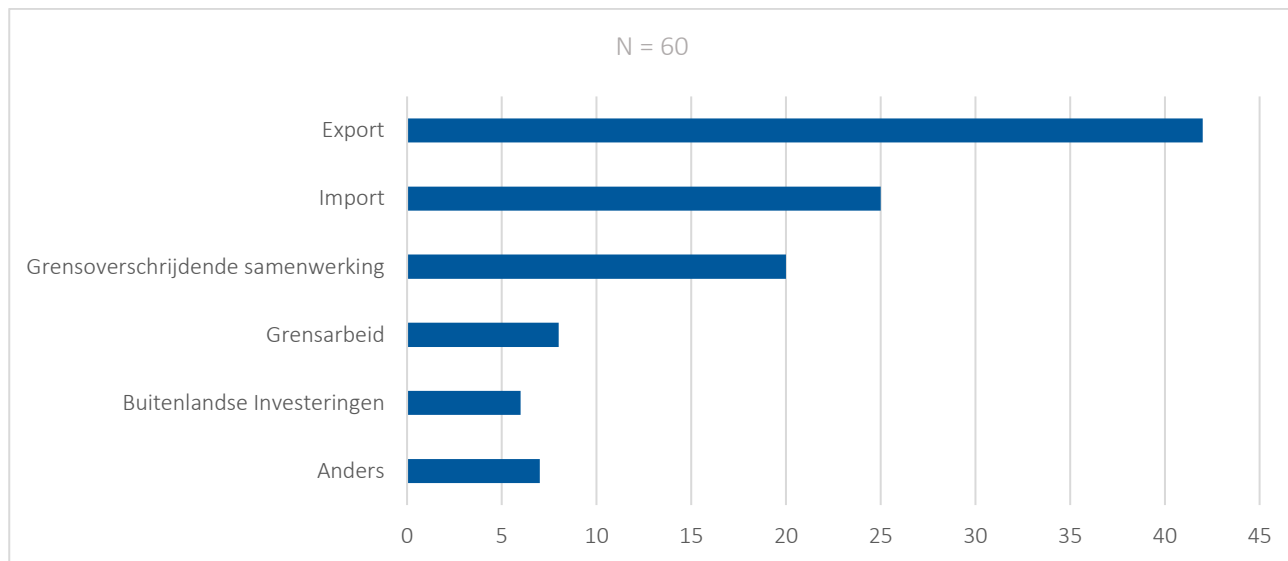
Voor de ondervraagde Vlaamse bedrijven geldt eveneens dat ongeveer twee derde (60x) aangeeft over de grens actief te zijn. Onder de Vlaamse bedrijven heeft een iets kleiner deel dan onder de Nederlandse, ongeveer een zesde, weleens overwogen om over de grens te ondernemen. Een vijfde van de bedrijven is én niet actief over de grens én heeft het ook niet overwogen.

Figuur 3.5 laat een ander beeld zien dan Figuur 3.4. Bij de Vlaamse bedrijven die over de grens in de grensregio actief zijn, geven de meeste bedrijven (42x) aan onder andere actief te zijn op het gebied van export. Ook een behoorlijk deel van de Vlaamse bedrijven is actief met import (25x).

De drie meest voorkomende vormen van internationalisering bij de Vlaamse bedrijven zijn achtereenvolgens: export, import en grensoverschrijdende samenwerking. Zoals hierboven aangegeven bestaat de top 3 bij de Nederlandse bedrijven achtereenvolgens uit grensoverschrijdende samenwerking, export en grensarbeid. Daarmee verschillen de aan de enquête deelgenomen Vlaamse en Nederlandse bedrijven van elkaar wat betreft hun internationaliseringsvormen.

Voor Vlaamse bedrijven geldt dat men juist het meest ervaring heeft met importeren: gemiddeld bijna 19 jaar. Het minste ervaring heeft men met grensarbeid: gemiddeld iets meer dan 5 jaar.

Figuur 3.5 Vormen van internationalisering, Vlaamse bedrijven (in aantallen bedrijven)



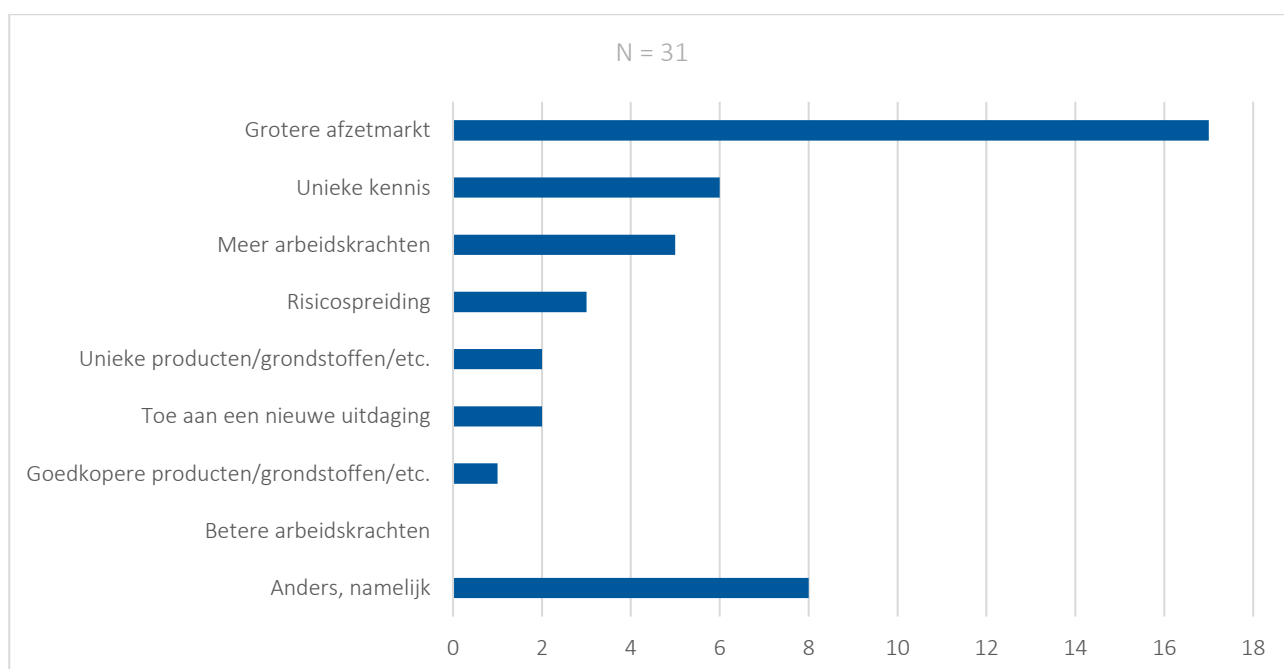
Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

3.4 ARGUMENTEN VOOR EN POSITIEVE ERVARINGEN MET GRENSOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN

3.4.1 Nederlandse bedrijven

Veruit de belangrijkste reden voor Nederlandse bedrijven om hun activiteiten uit te breiden naar Vlaanderen is het vergroten van hun afzetmarkt. Meer dan de helft van de ondervraagden noemt dit als één van de redenen voor het actief zijn over de grens.

Figuur 3.6 Reden voor uitbreiden naar grensregio Vlaanderen (in aantallen bedrijven)



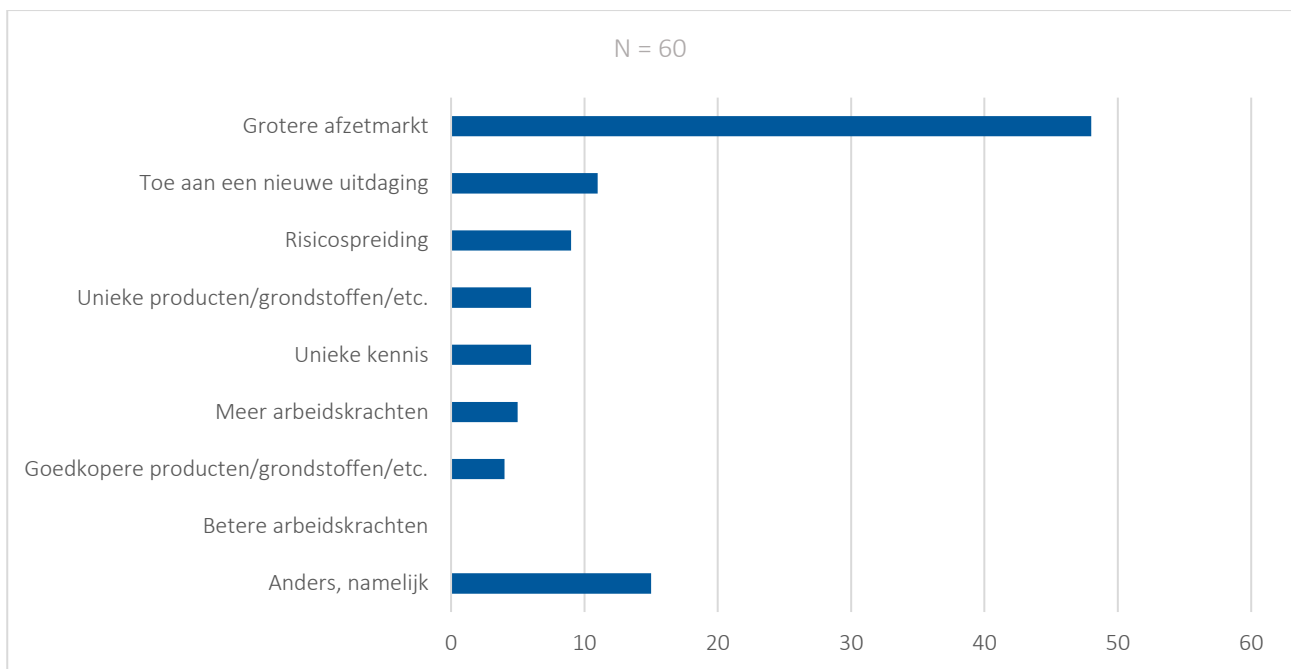
Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

We hebben ook open aan de bedrijven gevraagd wat hun positieve ervaringen zijn met het ondernemen in Vlaanderen. Een aantal bedrijven geeft de reden voor uitbreiding ook als positieve ervaring: men vindt het bijvoorbeeld positief dat ze een grotere afzetmarkt kunnen benutten. Verder wordt meerdere malen genoemd dat het verschil in cultuur een positieve ervaring is als het gaat om ondernemen in Vlaanderen. Zo wordt gezegd dat men vriendelijker is en dat men een ontspannen manier van zakendoen heeft. Daarnaast wordt een aantal keer genoemd dat er veel kennis beschikbaar is in Vlaanderen.

3.4.2 Vlaamse bedrijven

Vlaamse bedrijven noemen nog vaker (48 van de 60 bedrijven) dan Nederlandse bedrijven de grotere afzetmarkt als één van de redenen om uit te breiden naar de grensregio in Nederland. Verder valt op dat Vlaamse bedrijven een stuk minder vaak dan Nederlandse bedrijven het motief van meer arbeidskrachten aangeven. Dit houdt verband met het feit dat de ondervraagde Vlaamse bedrijven ook minder vaak actief zijn op het gebied van grensarbeid.

Figuur 3.7 Reden voor uitbreiding naar grensregio Nederland (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Op de vraag wat de positieve ervaringen zijn met ondernemen in Nederland, wordt opvallend vaak de mentaliteit in Nederland genoemd. Zo wordt aangegeven dat men over de grens down-to-earth is, dat de communicatie direct is en dat men heldere feedback levert. Verder wordt ook vaak genoemd dat er een goede betalingsdiscipline is in Nederland.

3.5 ONDERVONDEN OBSTAKELS

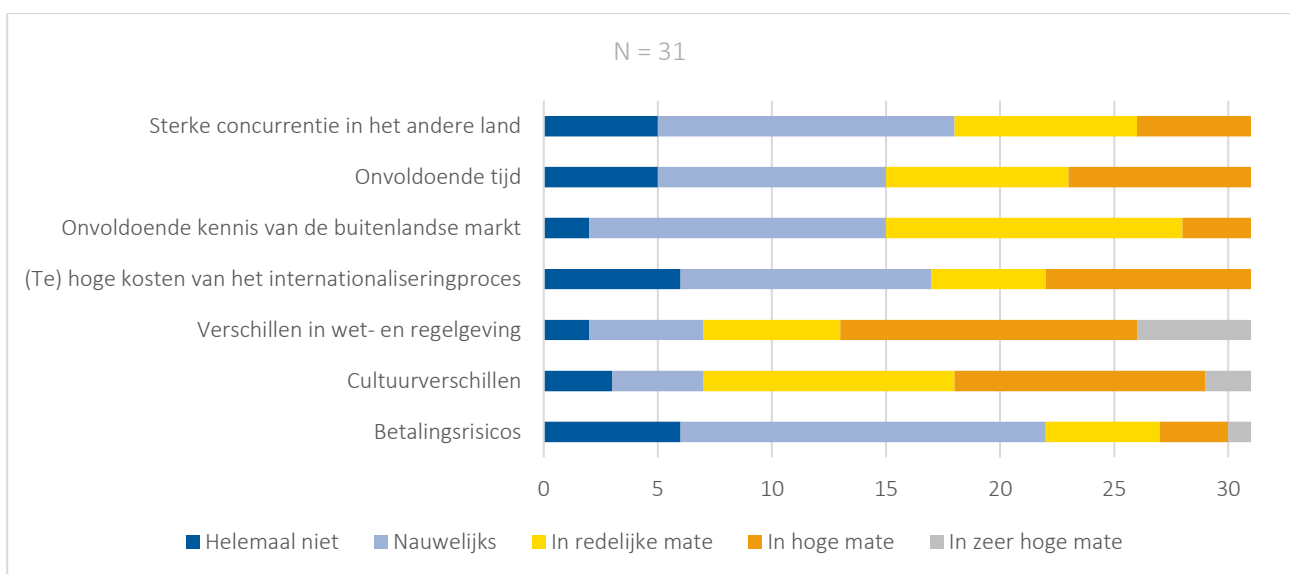
3.5.1 Nederlandse bedrijven

Figuur 3.8 laat zien dat verschillen in wet- en regelgeving en cultuur voor de meeste ondervraagde Nederlandse bedrijven een obstakel vormen bij het ondernemen in Vlaanderen. Circa drie kwart van de

respondenten heeft in bepaalde (redelijke, hoge of zeer hoge) mate te maken met deze obstakels. Voor verschillen in wet- en regelgeving geldt zelfs dat meer dan de helft van de bedrijven hier in hoge tot zeer hoge mate mee te maken heeft. Betalingsrisico's worden door de meeste bedrijven daarentegen niet gezien als obstakel: de meerderheid heeft hier niet of nauwelijks mee te maken.

Naast deze gesloten vraag over obstakels hebben we ook een open vraag gesteld waarin de respondenten hun drie belangrijkste obstakels konden noemen. Daarbij werden vaak dezelfde zaken genoemd als in de gesloten vraag: regelgeving en cultuurverschillen. Verder werden er een aantal bedrijfsspecifieke obstakels genoemd. Een paar bedrijven hadden verder te maken met zeer praktische obstakels zoals te lange reistijd en te weinig beschikbaarheid van openbaar vervoer. Een aantal bedrijven gaf aan (nog) geen obstakels te hebben ondervonden met ondernemen in Vlaanderen.

Figuur 3.8 Belangrijkste obstakels bij het ondernemen in Vlaanderen (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

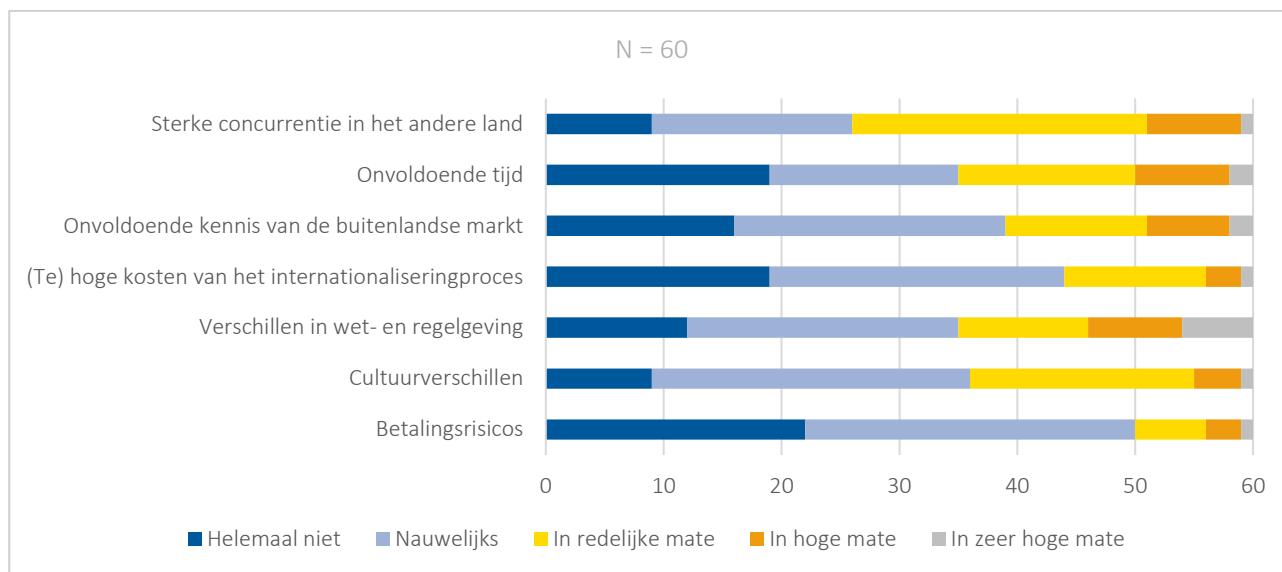
3.5.2 Vlaamse bedrijven

Over het algemeen hebben de ondervraagde Vlaamse bedrijven wat minder vaak te maken met de voorgelegde obstakels dan Nederlandse bedrijven. Voor de Vlaamse bedrijven geldt dat de sterke concurrentie in Nederland het vaakst als obstakel wordt gezien bij het ondernemen over de grens. Meer dan de helft heeft met dit obstakel in meer of mindere mate te maken. Verschillen in wet- en regelgeving en onvoldoende tijd komen op de tweede en derde plaats, direct gevolgd door cultuurverschillen, afgaande op de redelijke, hoge en zeer hoge mate waarin deze obstakels door bedrijven ondervonden worden.

Ook hier geldt dat betalingsrisico's zeer weinig als obstakel gezien wordt: de meerderheid heeft hier niet of nauwelijks mee te maken. Dit kwam ook al naar voren in de positieve ervaringen met ondernemen over de grens: de betalingsdiscipline in Nederland wordt op prijs gesteld.

Net als bij de Nederlandse bedrijven geven Vlaamse bedrijven in de open antwoorden vaak dezelfde obstakels aan als in de gesloten vraag. Vooral (fiscale) wet- en regelgeving komt vaak terug. Verder wordt een aantal keer de bereikbaarheid genoemd. Door de drukte tussen Vlaanderen en Nederland is de bereikbaarheid lager dan gewenst. Ook wordt meerdere malen het prijsverschil tussen Nederland en Vlaanderen genoemd als obstakel. Een vrij groot aantal (16 bedrijven) gaf aan geen belangrijke obstakels te ondervinden.

Figuur 3.9 Belangrijkste obstakels bij het ondernemen in Nederland (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

3.6 GEVONDEN OPLOSSINGEN

Bedrijven die hebben aangegeven dat ze minstens in redelijke mate met een bepaald obstakel te maken hebben, is gevraagd om de oplossingen aan te geven waarmee ze het betreffende obstakel overwonnen hebben. In deze paragraaf bespreken we per obstakel de meest genoemde oplossingen.

3.6.1 Nederlandse bedrijven

Betalingsrisico's

Zoals uit paragraaf 3.5 blijkt, is dit niet zo'n groot probleem voor de Nederlandse bedrijven. Er zijn dus ook maar een paar bedrijven gevraagd om oplossingen aan te geven. De oplossingen voor dit probleem lopen in de antwoorden wat uiteen. Het ene bedrijf heeft een extern bedrijf ingeschakeld dat gespecialiseerd is in grensoverschrijdend werken, terwijl een ander bedrijf het meer zoekt in de persoonlijke relatie met de betaler. Ook wordt genoemd dat je soms gewoon risico moet nemen bij ondernemen over de grens.

Cultuurverschillen

Cultuurverschillen is wel een relatief groot obstakel voor Nederlandse bedrijven. Bij de vraag naar oplossingen wordt vaak genoemd dat men vooral bewust moet zijn dat er verschillen in cultuur zijn tussen Nederland en Vlaanderen. Verder stellen een aantal bedrijven dat goed communiceren, veel contact met de partner/klant en respect belangrijk zijn in het overwinnen van dit obstakel.

Verschillen in wet- en regelgeving

Ook dit is een belangrijk obstakel voor Nederlandse bedrijven in het ondernemen in Vlaanderen. Bij de oplossingen noemen een aantal bedrijven dat ze gebruik hebben gemaakt van organisaties die meer expertise hebben op dit terrein. Zo wordt het bureau Belgische Zaken genoemd, het Grensinfopunt, Interreg Nederland-Vlaanderen, externe adviesbureaus, zoeken op internet en bij overheden, en het bezoeken van informatiebijeenkomsten. Verder geven een aantal bedrijven aan samen te werken met lokale partners in de grensregio om dit obstakel op te lossen.

Hoge kosten van het internationaliseringsproces

Van dit obstakel wordt meerdere keren aangegeven dat er niet direct een oplossing voor is: de hoge kosten blijven. Wel stelt een respondent dat deze kosten uiteindelijk relatief kleiner moeten worden door de omzetgroei.

Onvoldoende kennis van de buitenlandse markt

Vrijwel alle respondenten geven aan dat de oplossing voor dit obstakel vooral zit in het vergaren van kennis: via lokale mensen, andere ondernemers die al in de regio actief zijn, informatiebijeenkomsten en seminars. Ook wordt door één bedrijf genoemd dat kennis ingehuurd kan worden.

Onvoldoende tijd

Onvoldoende tijd wordt door bedrijven vooral gezien als een kwestie van prioriteiten. Een aantal bedrijven heeft internationalisering in de bedrijfsdoelstellingen en/of strategie opgenomen waardoor er wel tijd voor vrijgemaakt kon worden.

Sterke concurrentie in het andere land

Een oplossing voor dit obstakel dat meerdere keren genoemd wordt, is het ontwikkelen van een uniek product en het goed positioneren op de markt.

3.6.2 Vlaamse bedrijven

Betalingsrisico's

Voor Vlaamse bedrijven was dit obstakel maar zeer weinig aan de orde (zie paragraaf 3.5). De oplossingen van bedrijven die hier wel mee te maken hebben, bevinden zich rond het factureren: automatische incasso en voorafbetaling regelen, worden meerdere malen genoemd.

Cultuurverschillen

Meerdere bedrijven geven als oplossing voor dit probleem het aannemen van Nederlandse werknemers aan. Deze werknemers kunnen goed helpen bij onderhandelingen met Nederlandse partners. Verder wordt ook gesteld dat deze problemen minder worden met de jaren: hoe meer ervaring, hoe beter het gaat.

Verschillen in wet- en regelgeving

Net als de Nederlandse bedrijven geven ook veel Vlaamse bedrijven aan dat men dit probleem heeft opgelost door extern advies in te winnen. Bijvoorbeeld via experts, adviesbureaus, organisaties zoals FIT, of boekhoudkantoor. Ook de eerder genoemde Nederlandse medewerker wordt ingezet om deze problemen te omzeilen.

Hoge kosten van het internationaliseringsproces

Bij dit obstakel wordt voornamelijk genoemd dat men het financiële risico gewoon genomen heeft. Daarnaast hebben een aantal bedrijven geprobeerd subsidie aan te vragen bij FIT. Bij het ene bedrijf is dit wel gelukt en bij het andere bedrijf niet.

Onvoldoende kennis van de buitenlandse markt

Dit obstakel wordt getracht opgelost te worden door informatie van buitenaf in te winnen. Dit gebeurt met name via beurzen, FIT, experts/consultants, en concullega's van andere bedrijven. Eén bedrijf geeft overigens aan dat men wel probeert informatie te verzamelen maar dit nog niet goed genoeg lukt.

Onvoldoende tijd

De meeste bedrijven geven bij dit obstakel aan dat ze het (nog) niet overwonnen hebben. Een aantal geeft ook aan dat dit niet alleen geldt voor internationalisering. Een aantal bedrijven heeft via samenwerking of het inhuren van een extra personeelslid dit probleem grotendeels overwonnen.

Sterke concurrentie in het andere land

Voor de ondervraagde Vlaamse bedrijven is dit obstakel het meest voorkomend als het gaat om ondernemen in Nederland (zie paragraaf 3.5). Een aantal van de oplossingen die genoemd worden:

- Eigen identiteit behouden (jezelf blijven).
- Aanbod vergroten.
- Uniek product/onderscheidende dienst leveren.
- Kennis van de Nederlandse markt opbouwen.
- Juiste prijs stellen.

Dat laatste punt is vrij opvallend en wordt meerdere keren genoemd. Ook in de open antwoorden van de obstakels werd het prijsverschil al door meerdere bedrijven genoemd. Het is niet direct duidelijk of er echt een prijsverschil is tussen Nederland en Vlaanderen (waarbij de prijs in Vlaanderen dan hoger zou zijn) of dat dit ook meer cultuurgerelateerd is omdat Nederlanders vaker onderhandelen over de prijs.

3.7 ZICHT OP EN INFORMATIE OVER GRENSOVERSCHRIJDEND ONDERNEMEN

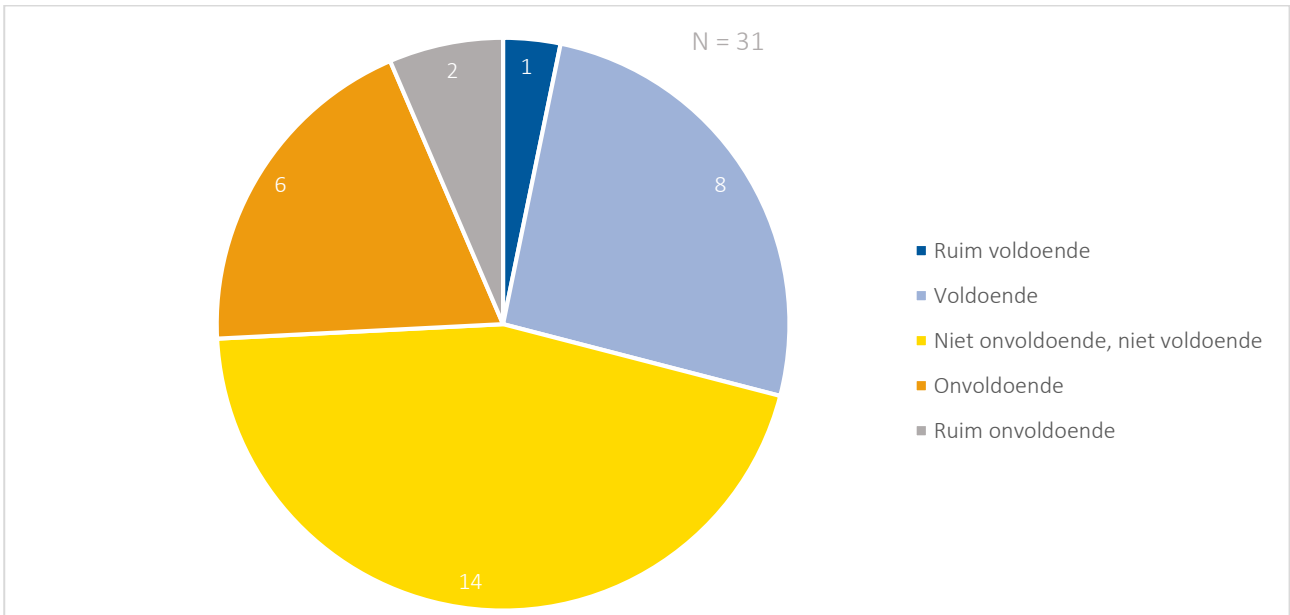
Om een beeld te krijgen van de mogelijkheden voor ondernemers om de benodigde informatie in te winnen over ondernemen over de grens, hebben we twee vragen gesteld die weergeven hoe ondernemers tegen deze informatieverstrekking aankijken:

- De mate waarin men zicht heeft op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio.
- De moeilijkheid waarmee men informatie over grensoverschrijdend ondernemen kan verkrijgen.

3.7.1 Nederlandse bedrijven

Voor de Nederlandse bedrijven geldt dat men over het algemeen neutraal tot licht positief staat ten opzichte van de mate waarin men zicht heeft op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio. Wel geeft een kwart (8x) aan (ruim) onvoldoende zicht te hebben op deze economische aspecten.

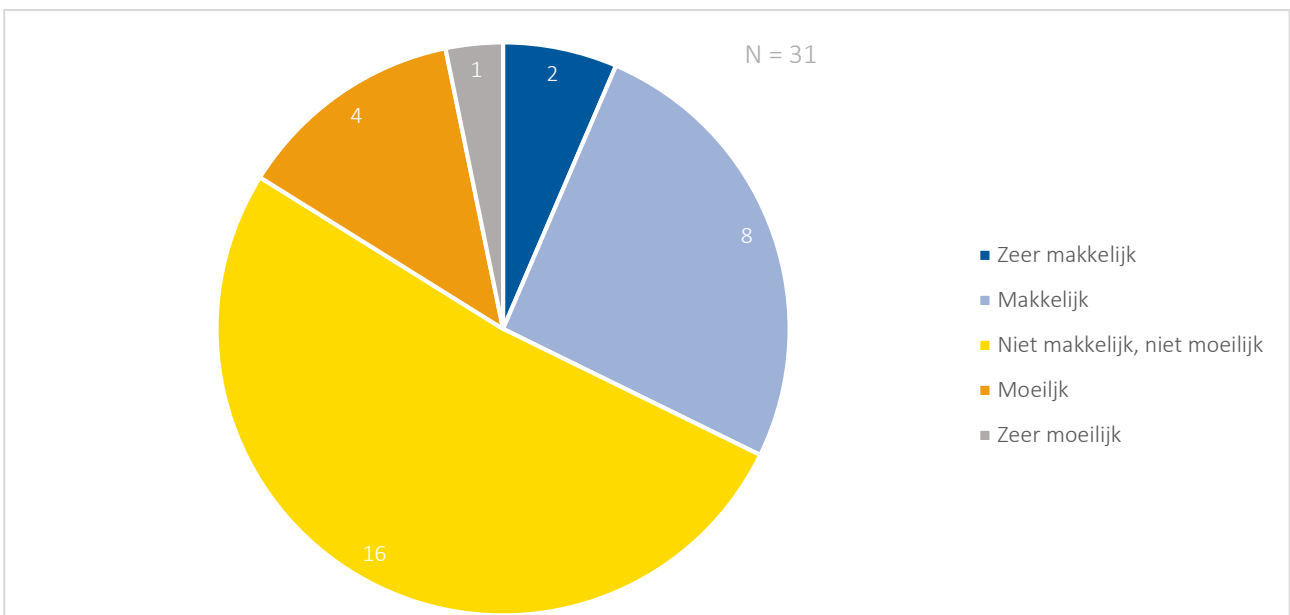
Figuur 3.10 Mate waarin Nederlandse ondernemers zicht hebben op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio Vlaanderen (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Ook qua het verkrijgen van informatie met betrekking tot grensoverschrijdend ondernemen geldt dat Nederlandse bedrijven hier voornamelijk neutraal tegenover staan. Circa de helft (16x) geeft aan dat het verkrijgen van deze informatie noch moeilijk noch makkelijk is. Minder dan een vijfde (5x) vindt het moeilijk tot zeer moeilijk en ongeveer een derde (10x) vindt het makkelijk tot zeer makkelijk.

Figuur 3.11 Moeilijkheid van verkrijgen van informatie over grensoverschrijdend ondernemen (in aantallen bedrijven)

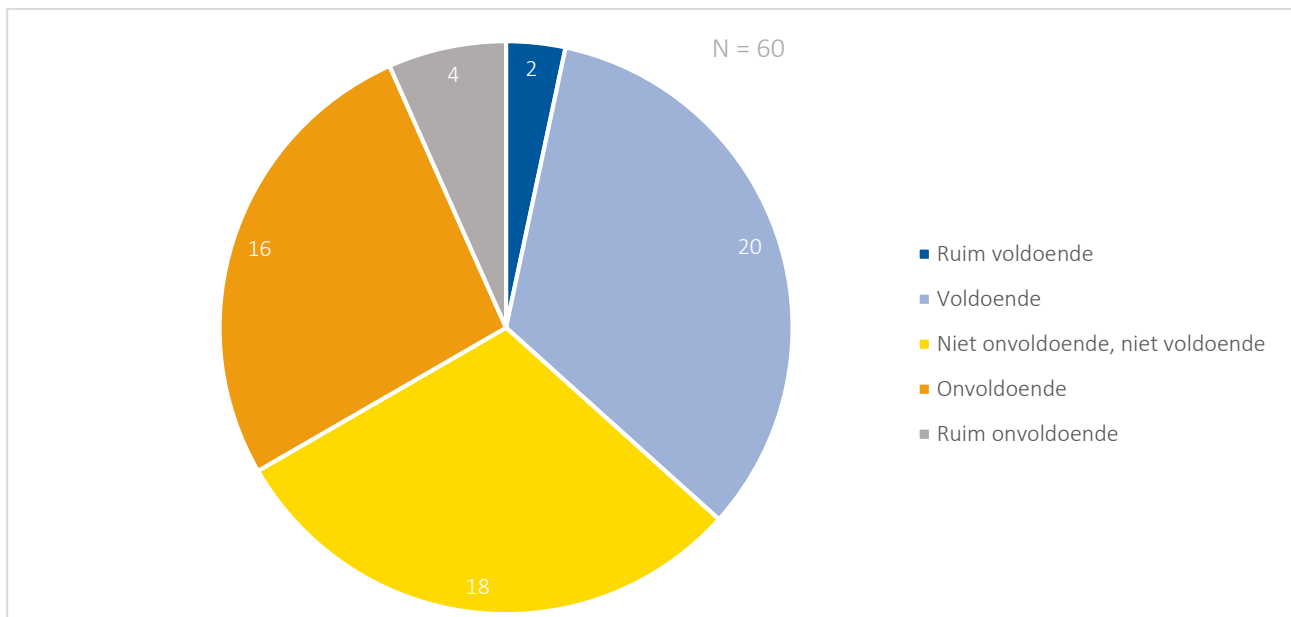


Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

3.7.2 Vlaamse bedrijven

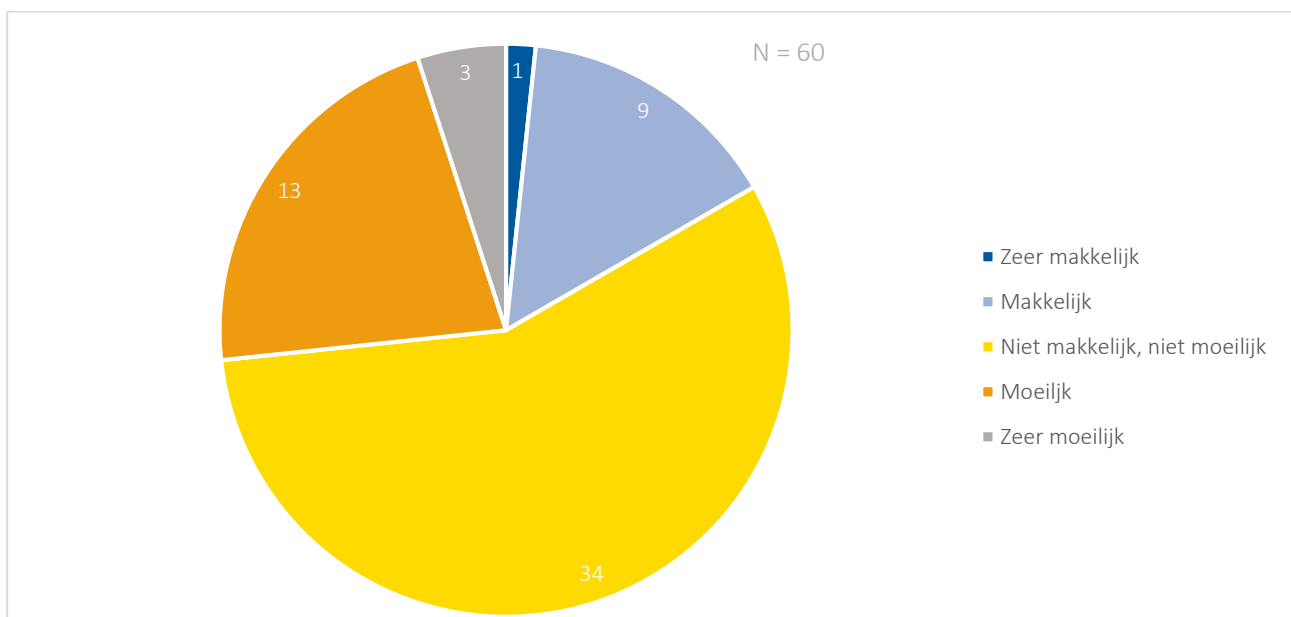
De ondervraagde Vlaamse bedrijven zijn wat meer verdeeld als het gaat om de mate waarin men zicht heeft op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio. Een derde (20x) vindt het onvoldoende tot ruim onvoldoende, bijna een derde (18x) staat er neutraal in, en ruim een derde (22x) vindt het voldoende tot ruim voldoende.

Figuur 3.12 Mate waarin Vlaamse ondernemers zicht hebben op economische activiteiten en ontwikkelingen in de grensregio Nederland (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Figuur 3.13 Moeilijkheid van verkrijgen van informatie over grensoverschrijdend ondernemen (in aantallen bedrijven)



Bron: Enquête SEOR, najaar 2019

Waar het gaat om de moeilijkheid van het verkrijgen van informatie over grensoverschrijdend ondernemen zijn ook de Vlaamse bedrijven voornamelijk neutraal (34x). Circa een kwart (16x) geeft aan dat ze moeilijk tot zeer moeilijk aan deze informatie kan komen. De minderheid (10x) vindt dit makkelijk tot zeer makkelijk.

3.8 CONCLUSIE

De analyse van de antwoorden van de 144 respondenten op de internetenquête laten de volgende resultaten zien:

- Nederlandse respondenten zijn vooral actief op het gebied van grensoverschrijdende samenwerking, export en grensarbeid. Vlaamse respondenten zijn vooral actief in export, import en grensoverschrijdende samenwerking.
- Voor zowel de Nederlandse als de Vlaamse ondervraagde bedrijven is de meest genoemde reden om over de grens te ondernemen de grotere afzetmarkt.
- Voor de Nederlandse bedrijven zijn vooral cultuurverschillen en verschillen in wet- en regelgeving de belangrijkste obstakels als het gaat om ondernemen over de grens in Vlaanderen. Voor de Vlaamse bedrijven is dit vooral de sterke concurrentie in Nederland. Verschillen in wet- en regelgeving en onvoldoende tijd komen op de tweede en derde plaats, direct gevolgd door cultuurverschillen.
- Uit de literatuur kwam naar voren dat het betalingsrisico vaak een belangrijk obstakel is voor ondernemen over de grens. Voor de bedrijven in onze enquête is dit juist het minst belangrijke obstakel.
- Wat betreft voldoende informatie over de grensregio, en over grensoverschrijdend ondernemen hebben de ondervraagde Vlaamse bedrijven hier wat minder zicht op dan de ondervraagde Nederlandse bedrijven.

4 BEVINDINGEN DIEPTE-INTERVIEWS MET ONDERNEMERS

4.1 INLEIDING

Om meer inzicht te krijgen in de ondervonden obstakels bij het grensoverschrijdend ondernemen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen is met ondernemers van twintig bedrijven een verdiepend interview afgenomen.

Geïnterviewde bedrijven

Bij de selectie van deze twintig bedrijven is rekening gehouden met:

- De bereidheid tot deelname aan een verdiepend interview, zoals in de enquête reeds aangegeven.
- Enige spreiding over de grootteklassen, maar geen bedrijven met 250 of meer werknemers.
- Enige spreiding over de sectoren.
- Ongeveer fifty-fifty verdeeld over Nederland (Noord-Brabant en Zeeland) en Vlaanderen als land van vestiging.
- Enige spreiding over de obstakels die uit de internetenquête naar voren zijn gekomen.

In totaal zijn met ondernemers van negen Nederlandse bedrijven en elf Vlaamse bedrijven interviews gevoerd. De interviews zijn eind 2019 face-to-face op het kantoor van de ondernemer (13x) afgenomen of telefonisch (7x) door onderzoekers van SEOR.

Onder de Nederlandse bedrijven betreft het vier bedrijven die als relatief onervaren betiteld kunnen worden met het zakendoen in de grensstreek, en vijf bedrijven die daarmee relatief ervaren zijn. Bij de Vlaamse bedrijven is de meerderheid (9x) relatief ervaren met het zakendoen over de grens in Nederland, terwijl twee bedrijven nog relatief onervaren zijn op dit gebied.

De geïnterviewde bedrijven bevinden zich in de volgende sectoren: industrie (7x), zakelijke dienstverlening (6x), bouwnijverheid (2x), detailhandel/groothandel (2x), overige dienstverlening (2x) en logistiek(1x). De meerderheid van de ondervraagde bedrijven bevinden zich dus in de industrie en zakelijke dienstverlening.

De geïnterviewde bedrijven variëren in bedrijfsgrootte van 1-4 werknemers (6x), 5-9 werknemers (4x), 10-49 werknemers (8x), 50-99 werknemers (1x) en 100-249 werknemers (1x). De meeste bedrijven vallen met minder dan 50 werknemers onder het kleinere MKB/KMO.

Inhoud van de interviews

De interviews zijn afgenomen aan de hand van een checklist waardoor semi-gestructureerde interviews zijn ontstaan. In de interviews is ingegaan op de volgende aspecten:

- Het kernproduct of de kernexpertise van het bedrijf.
- Het belang van de internationale activiteiten in de grensregio Nederland/Vlaanderen.
- De belangrijkste door het bedrijf ervaren knelpunten bij het zakendoen over de grens in de grensregio Nederland/Vlaanderen.
- Mogelijke gevonden oplossingen voor deze knelpunten.
- Knelpunten bij mogelijke uitbreidingsplannen van de internationale activiteiten in de grensregio.
- Welke informatie om in de grensregio succesvol zaken te kunnen doen, wordt gemist.
- Welke boodschap het bedrijf aan andere ondernemers heeft.

Hieronder doen wij verslag van de bevindingen uit de interviews met de Nederlandse en de Vlaamse ondernemers afzonderlijk. De uitspraken en meningen zijn echter voor rekening van de ondernemers. Niet alle uitspraken hebben wij op waarheid kunnen controleren.

4.2 ERVAREN OBSTAKELS

4.2.1 Nederlandse bedrijven

Wet- en regelgeving

De verschillen in wet- en regelgeving tussen Nederland en België vormen een belangrijk obstakel voor zowel werkgevers als werknemers die over de grens actief zijn. De Vlaamse wetgeving ten aanzien van de factor arbeid is anders dan in Nederland. Er zijn verschillen in de belastingen (verschillende tarieven en fiscale aftrekposten), de sociale zekerheidsstelsels, de uitkeringen, en de zorgverzekeringen.

Grensarbeid

Veruit het belangrijkste obstakel bij grensoverschrijdend ondernemen doet zich voor bij grensarbeid. Als personeel vanuit Nederland in België werkt dan krijgt zowel de ondernemer als de werknemer met de zogenoemde 183-dagen-regeling te maken (zie Kader 4.1). Indien de werknemer 183 dagen of meer in België werkt, moet er zowel in Nederland als in België belasting betaald worden. En de werknemer bouwt een deel van zijn pensioen in Nederland en een ander deel in Vlaanderen op, en dat valt voor de belastingafdracht in verschillende boxen. Als een werknemer vanuit Nederland in België werkt moet men het pensioen aanpassen, de polissen aanpassen, en dat is een lastige en tijdrovende zaak ook qua doorlooptijd. Dit soort vraagstukken zijn niet alleen complex voor het bedrijf maar ook heel vervelend en lastig voor het personeel. Een ondernemer meldt daarover: “Daar heeft de werknemer levenslang last van.” Een van de ondernemers geeft aan dat het bedrijf zijn werknemers helpt bij het invullen van de belastingaangifte.

Naast de pensioenopbouw doen zich ook problemen voor met de loonbelasting waardoor bedrijven lastig aan Nederlandse medewerkers kunnen komen die langer dan 183-dagen in het buitenland willen werken. Werknemers zijn bang om hun opgebouwde rechten in hun woonland te verliezen, omdat bij grensarbeid het arbeidsrecht geldt van het land waar je gaat werken.

Kader 4.1 De 183-dagen-regeling in het kort

In de meeste belastingverdragen met andere landen geldt de volgende 183-dagen-regeling.

Indien een werknemer minder dan 183 dagen in het buitenland werkzaam is, dan kan het gehele salaris belast worden in het woonland, mits aan de volgende voorwaarden wordt voldaan:

- men verblijft niet langer dan 183 dagen in het werkland;
- de werknemer wordt betaald door of namens een werkgever die niet in het werkland is gevestigd;
- de werknemer niet werkt in een vaste vestiging van de werkgever in het werkland.

Anders dient in beide landen belasting betaald te worden.

Bron: Website van belastingadviesbureau www.jcsuurmond.nl/183-dagenregeling/

Een van de ondernemers komt bij het openen van een vestiging in het buitenland om aldaar zaken te doen allerlei financieel-technische problemen tegen (zie hieronder) maar als hij als oplossing daarvoor de buitenlandse markt zou willen bedienen vanuit zijn vestigingsland, dan geeft hij het volgende aan: “Nou, dan heb je te maken met nog een grotere ramp, en dat is grensarbeid”. Bij grensarbeid lopen medewerkers tegen allerlei problemen aan op het gebied van hypotheek, pensioenen, belastingen etc. Dergelijk personeel is lastig te vinden. Medewerkers moeten dan in twee landen belasting betalen. Ziektekosten en

loonkosten zijn ook anders. Daarom werkt deze ondernemer in Nederland alleen met Nederlandse medewerkers en in Vlaanderen alleen met Vlaamse medewerkers. Een andere ondernemer geeft aan dat deze werkwijze op dit moment eigenlijk de enige oplossing is, maar dat belemmert hem wel in zijn bedrijfsvoering. Als zijn bedrijf wil groeien dan moet hij zijn medewerkers vanwege hun specifieke expertise flexibel en wisselend in Nederland en in Vlaanderen kunnen laten werken, onbelemmerd door de 183-dagen-regeling. Dit bedrijf heeft door de problemen met grensarbeid al personeel verloren en kan lastig nieuw personeel vinden.

Loonbelasting

Een paar ondernemers noemen expliciet dat de loonbelasting in Vlaanderen hoger is dan in Nederland door de hogere werkgeverslasten, waardoor de inzet van Vlaams personeel leidt tot hogere lasten.

Imago flexibel werk

Een vrij specifiek punt van zakendoen in Vlaanderen is dat flexibele arbeid en uitzendwerk in Vlaanderen een negatief imago hebben, en nogal eens als 'louche' of zelfs als 'criminele' activiteit worden gezien. In Vlaanderen is flexibele arbeid anders georganiseerd, en kijkt men ook vreemd tegen payrolling aan. De wetgeving bij payrolling werkt ook anders: "In België moet je het loon vooraf rechtstreeks ergens storten zodat men zeker weet dat je aldaar ook loonbelasting af gaat dragen."

Sectorale wet- en regelgeving

Naast verschillen in nationale wet- en regelgeving doen zich ook verschillen voor in sectorspecifieke wet- en regelgeving tussen Nederland en Vlaanderen. Dit is uiteraard per sector verschillend. Zo zijn bijvoorbeeld in Vlaanderen architecten eindverantwoordelijk voor het gehele bouwproject terwijl die verantwoordelijkheid in Nederland bij de aannemer ligt. Werken in Vlaanderen zou voor de Nederlandse architecten dus een behoorlijke verzwarende van financiële risico's en het afsluiten van een extra beroepsaansprakelijkheidsverzekering in België met zich meebrengen, los van het feit dat (kleinere) architectenbureaus veelal niet de juiste expertise in huis hebben om het volledige palet aan bouwactiviteiten te controleren.

Een van de ondernemers heeft een organisatie-adviesbureau en geeft aan dat dergelijke bedrijven in België worden gesubsidieerd door de overheid, waardoor sprake is van ongelijke concurrentie. Zij overwegen daarom een vestiging in Vlaanderen te openen, zodat zij ook in aanmerking komen voor subsidie.

Een bedrijf dat actief is in de voedingsmiddelenindustrie geeft juist aan dat de wet- en regelgeving in zijn tak van sport op Europees niveau is vastgelegd waardoor ze weinig te maken hebben met verschillen in nationale regelgeving. Een andere ondernemer meldt dat de regelgeving wat betreft etikettering van voedingsmiddelen overal in Europa hetzelfde is en dus geen probleem vormt. En weer een ander bedrijf profiteert juist van Europese wet- en regelgeving ten aanzien van websites waardoor hun dienst in alle Europese lidstaten geleverd kan worden.

Cultuurverschillen

Vrijwel alle ondernemers noemen het bestaan van cultuurverschillen tussen Nederland en Vlaanderen, alhoewel niet alle ondernemers dit zien als een obstakel.

Een veelgenoemd cultuurverschil door ondernemers die met hun Nederlandse bedrijf zakendoen in Vlaanderen is dat je de tijd moet nemen om het vertrouwen van de Vlaamse ondernemers te krijgen. "Het duurt allemaal langer dan in Nederland. Je moet langer praten en meer lunchen etc. en dan weet je nog niet of de deal doorgaat." Nederlandse opdrachtgevers zijn directer en zakelijker, en het is sneller duidelijk waar je aan toe bent. Met Vlaamse opdrachtgevers moet je op een andere manier omgaan; het is belangrijk om eerst een vertrouwensband met hen op te bouwen. Een van de ondernemers meldt: "Als je eenmaal het vertrouwen van een Vlaamse opdrachtgever hebt, haal je veel makkelijker vervolgoopdrachten binnen." In Nederland wordt er bij iedere opdracht weer naar concurrerende aanbiedingen gekeken, bijvoorbeeld via

aanbestedingen. “Als een Vlaams bedrijf tevreden is over je product, vragen ze je de volgende keer gewoon weer.” Een enkele ondernemer geeft aan de sfeer in Vlaanderen overigens wel prettig en gemoedelijk te vinden.

Een van de bedrijven geeft aan in Vlaanderen een andere strategie te volgen als een opdrachtgever niet tijdig betaalt. In Nederland zetten zij veel sneller juridische stappen dan in Vlaanderen. Als je dat in Vlaanderen doet, is het vertrouwen weg en heb je daarna nooit meer een opdracht. In Nederland is het geen probleem om na zo’n zaak weer op dezelfde voet met elkaar verder te gaan.

Kader 4.2 Uitspraken van Nederlandse ondernemers over Vlaamse ondernemers

- “In Vlaanderen moet je langer praten en meer lunchen dan in Nederland.”
- “In Nederland kom je sneller to-the-point.”
- “De grens tussen België en Nederland is hoog.”
- “Behalve de taal is België echt een ander land.”
- “De Belg vergadert voor en na de vergadering. In Nederland spreekt men zich gewoon uit tijdens de vergadering.”
- “In België zijn de bedrijven veel hiërarchischer ingesteld.”
- “In Vlaanderen is een ja nog geen ja, maar in Nederlands Limburg ook niet.”
- “Belgen zijn altijd beleefd en zeggen nooit wat ze willen.”
- “Zakelijk gezien zijn de verschillen tussen Nederlandse ondernemingen minimaal, terwijl de verschillen met Belgische bedrijven veel groter zijn.”
- “Vlaamse medewerkers communiceren niet zo open en direct als Nederlanders.”

Bron: Interviews met Nederlandse ondernemers

De cultuurverschillen vormen een uitdaging voor de ondernemers. Een van de ondernemers vat het als volgt samen: “In Vlaanderen is het gemoedelijk maar ze draaien erom heen.” Datzelfde ondervindt deze ondernemer in sollicitatiegesprekken. Daaruit krijg je vaak niet de gewenste, duidelijke informatie.

Daarnaast zijn Vlamingen (veel) hiërarchischer ingesteld (‘de baas is de baas’) dan Nederlanders en communiceren ze niet zo open en direct als Nederlanders. Verder zijn de omgangsvormen anders. Na verloop van tijd geven alle ondernemers aan deze verschillen te accepteren en er min of meer aan te wennen waardoor je de cultuurverschillen beter begrijpt en kunt plaatsen.

In de ogen van enkele Nederlandse ondernemers zijn Vlamingen chauvinistisch, in die zin dat ze liever zakendoen met Belgen en dus liever de opdracht geven aan een Vlaams bedrijf.

Externe financiering

Een ondernemer die Belg is en een bedrijf in Vlaanderen heeft, kan voor de start van een vestiging in Nederland geen externe financiering krijgen omdat zijn Nederlandse vestiging dan minimaal 1 jaar moet bestaan (en positieve bedrijfsresultaten moet laten zien). Hij kan in Nederland zijn eigen bedrijf of woning in België niet als ‘onderpand’ inzetten. En in Vlaanderen kan deze ondernemer geen externe financiering krijgen omdat het voor een vestiging in Nederland is. Deze ondernemer meldt: “Er is totaal geen sprake van één Europese Unie.”

Waar loopt men nog meer tegen aan?

Juridische post, zoals bijvoorbeeld een brief van een Nederlandse advocaat mag de grens niet zomaar over. Die moet eerst officieel naar PostNL, het agentschap dat door de Nederlandse overheid daartoe is aangewezen, en dan pas mag het stuk de grens over, anders wordt het juridische stuk niet erkend door de rechtbank in België. Dat is een administratieve last en werkt vertragend.

Een Vlaming kan geen zakelijk banknummer voor zijn vestiging in Nederland openen want hij heeft weliswaar een Nederlands bedrijf maar hij is Belg en woont in België, daarom kan hij geen zakelijk rekeningnummer in

Nederland openen. En om bepaalde zaken in Nederland te doen heb je een DigiD nodig, maar een Vlaming die niet in Nederland woont, krijgt die niet.

4.2.2 Vlaamse bedrijven

Wet- en regelgeving

Ondanks de komst van één interne markt in de Europese Unie hebben veel ondernemers nog last van verschillen in wet- en regelgeving tussen Nederland en Vlaanderen. Dit is zeker geen nieuw inzicht: veel eerdere studies noemen dit obstakel ook. Wel hebben de interviews meer inzicht gegeven in de verschillende dimensies van dit obstakel. De geïnterviewde ondernemers hebben namelijk op verschillende terreinen last van verschillen in wet- en regelgeving.

Fiscale aftrekbaarheid en BTW-tarief

Een eerste dimensie van de verschillen in wet- en regelgeving is de fiscale wetgeving. In meerdere interviews kwam dit punt naar voren in verschillende soorten en maten. Soms is het voor ondernemers onduidelijk wat en welke activiteiten er wel en niet fiscaal aftrekbaar zijn in Nederland. Dit is vooral voor bedrijven in de sector dienstverlening een probleem. Wat ook meerdere malen terugkwam is het verschil in BTW-tarief en de procedure van terugvordering. Het lage BTW-tarief is hoger in Vlaanderen dan in Nederland. Dit zorgt ervoor dat een product van een Vlaams bedrijf in Nederland wat duurder kan worden dan in Vlaanderen. Een groter probleem is echter het terugvorderen van BTW. Over sommige activiteiten hoeven bedrijven geen BTW af te dragen en kan men dit dus terugvorderen. Als het gaat om activiteiten die in Nederland zijn uitgevoerd, is dit voor Vlaamse ondernemers echter een tijdrovende procedure die vaak meer geld kost dan oplevert. Onderstaand kader geeft een voorbeeld van een ondernemer die hier last van heeft.

Kader 4.3 BTW terugvorderen

Een Vlaamse ondernemer uit de industriesector staat met zijn bedrijf regelmatig op beurzen, ook in Nederland. Om daar te kunnen staan, moet het bedrijf een aantal zaken huren/kopen zoals meubilair, elektriciteit, catering etc. In principe mag hij de BTW die hij hierover betaalt terugvorderen. Dit is volgens hem echter een verschrikkelijke procedure. Eerst moet hij het aangeven bij de Belgische fiscus. Deze stuurt het verzoek vervolgens door naar de Nederlandse fiscus. Er gaan daardoor weken overheen voordat de ondernemer zijn geld terug heeft. Tegenwoordig gaat hij dit traject vaak niet eens meer in, en neemt hij de BTW gewoon als verlies. Dit soort lastige procedures kunnen er volgens de ondernemer toe leiden dat bedrijven ontmoedigd worden om beurzen te bezoeken.

Bron: Interview met een Vlaamse ondernemer

Grensarbeid

Een tweede dimensie van wet – en regelgeving heeft betrekking op het aannemen van werknemers uit de grensregio. Eén van de problemen die hierbij wordt ondervonden, zijn de verschillen in lonen tussen Nederland en Vlaanderen. Dit zou in principe ook geschaard kunnen worden onder de fiscale wetgeving, omdat het met name gaat om de verschillen tussen bruto en netto salaris in Nederland en Vlaanderen. Meerdere ondernemers hebben aangegeven dat men een uniform loonbeleid probeert door te voeren, maar dat men niet goed weet of de brutosalarissen voor hun Vlaamse en Nederlandse werknemers dezelfde nettosalarissen oplevert. Vooral wat betreft grensarbeid is dit voor werkgevers lastig, omdat er allerlei (fiscale) voordelen zijn voor grensarbeiders bedoeld om deze vorm van arbeid te stimuleren. Voor de werkgever maakt dat het echter lastig om te achterhalen hoe een bruto salaris netto precies uitpakt voor een werknemer.

Sectorspecifieke wet- en regelgeving

Meerdere ondernemers geven ook bedrijfs-/sectorspecifieke verschillen in wet- en regelgeving aan waar ze mee te maken hebben. Zo is er een bedrijf in de voedselbranche die aanliep tegen verschillen in

voedselveiligheid tussen Nederland en Vlaanderen. Een ander bedrijf werd geconfronteerd met verschillen in veiligheidseisen voor auto's. De meeste ondernemers vinden dit echter horen bij hun vak, en hebben hier niet zoveel last van. Het laat daarentegen wel zien dat er ondanks het bestaan van de Europese Unie nog lang niet alles uniform geregeld is, en dat zeker ondernemers die beginnen met grensoverschrijdend ondernemen hier best last van kunnen hebben.

Cultuurverschillen

Bij de vergelijking tussen Nederland en België komen vaak allerlei stereotypes naar boven over de karakters van Nederlanders en Belgen. Ook in dit onderzoek naar grensoverschrijdend ondernemen, komen de cultuurverschillen naar voren en worden deze stereotypes voor een deel bevestigd. In onderstaand kader zijn een aantal typering van Nederlanders op een rij gezet die door de Vlaamse ondernemers zijn gezegd.

Kader 4.4 Uitspraken van Vlaamse ondernemers over Nederlandse ondernemers

- "Ze zijn direct in hun communicatie, ze slaan met de hamer erop."
- "Nederlandse ondernemers zijn zeer stipt."
- "Het zijn echte handelaars."
- "In Nederland zijn ze directer en harder."
- "Ze willen meteen weten waar ze aan toe zijn."
- "Ze stellen hoge eisen."
- "Hoe verder naar het Noorden, hoe stugger de mensen."
- "Ondernemers in Nederland zijn kritischer."
- "In Nederland is sprake van een echte ondernemerscultuur, ondernemen zit in hun bloed."

Bron: Interviews met Vlaamse ondernemers

Bovenstaande typering worden lang niet altijd ervaren als zijnde een obstakel. Sterker nog: in de meeste interviews met Vlaamse ondernemers is men redelijk positief over de Nederlandse cultuur. Men erkent weldegelijk dat er verschillen zijn, maar geeft aan dat het een kwestie van aanpassen is. Vooral ondernemers die nog maar net actief zijn over de grens hebben meer moeite met deze cultuurverschillen.

Concurrentie in Nederland

Uit de enquête kwam dit als belangrijkste obstakel naar voren voor Vlaamse bedrijven: sterke concurrentie in Nederland. Ook in de interviews is dit meerdere malen de revue gepasseerd. De onderliggende redenen voor deze sterke concurrentie variëren en hebben vaak ook te maken met andere knelpunten. Zo heeft een ondernemer last van het hoge aantal ZZP'ers in Nederland die een veel lagere prijs kunnen bieden dan zijn onderneming. In België zijn minder ZZP'ers actief doordat er volgens hem strenger wordt gecontroleerd op 'schijnzelfstandigheid'. Dit zit dus deels op het vlak van verschillen in wet- en regelgeving. Een ander bedrijf heeft vooral last van de agressieve prijsconcurrentie van Nederlandse concurrenten. De Nederlandse concurrent verzint steeds weer nieuwe 'slimme' trucjes om de prijs zo laag mogelijk te houden. Volgens de ondernemer levert dit op korte termijn meer op maar is het niet goed voor het opbouwen van vaste klanten. Dit aspect ligt wat meer op het vlak van verschil in cultuur. Verder zijn er nog een aantal ondernemers die in een sector actief zijn waar de Nederlandse bedrijven een groot deel van de markt opeisen. Dit is dus zeer sectorspecifiek.

Naast deze problemen wordt in de interviews ook vaak opgemerkt dat concurrentie er nu eenmaal bij hoort en dat dit vaak niet anders is in Nederland of in België. Niet iedere ondernemer ziet dus een sterkere concurrentie in Nederland, of ziet het in ieder geval niet als een obstakel.

Kennis van de Nederlandse markt

Een aantal ondernemers vinden het moeilijk om goed in kaart te brengen hoe de Nederlandse markt er voor hun sector uitziet. Dit betreft dus veelal hele sectorspecifieke informatie die gemist wordt.

Waar loopt men nog meer tegen aan?

De tot nu toe besproken obstakels zijn genoemd door meerdere ondernemers, min of meer op volgorde van frequentie. Daarnaast zijn er ook nog een aantal obstakels die maar door één of twee ondernemers zijn genoemd, maar die zeker niet minder relevant hoeven te zijn. We hebben immers maar met een selectie van ondernemers gesproken, dus ook de obstakels die minder vaak genoemd zijn, kunnen bij een grotere groep ondernemers spelen.

Onvoldoende tijd

Het obstakel van onvoldoende tijd kwam een aantal keer terug in de interviews. Vanuit het beleid bekeken is dit natuurlijk een moeilijk aan te pakken obstakel. De achterliggende reden van onvoldoende tijd kan echter wel iets voor beleidsmakers zijn. Zo werd dit obstakel onder andere genoemd door een ondernemer in de technische industrie. Het tekort aan tijd komt daar met name door een tekort aan personeel. Technisch geschoold personeel is voor deze kleine ondernemer zeer moeilijk te vinden, enerzijds omdat volgens deze ondernemer de opleidingen zeer ouderwets en zij daarom weinig aantrekkingskracht hebben, anderzijds omdat grotere bedrijven de goede mensen vaak wegekopen.

Bereikbaarheid

Het tekort aan tijd heeft ook voor een deel te maken met de bereikbaarheid. Eén van de ondernemers noemt bijvoorbeeld dat hij zelf veel moet doen en veel tijd kwijt is aan het reizen. Een bekend probleem zijn de vele files tussen België en Nederland. Dit wordt ook expliciet benoemd in één van de interviews. Daarin wordt ook gezegd dat er nog geen goede alternatieven zijn. Zo is volgens hem de trein bijvoorbeeld nog veel te duur.

Werving

Eén bedrijf kampt met het obstakel van werving van Nederlandse werknemers. Ze zouden in principe wel meer werknemers uit Nederland willen aantrekken, omdat het relatief dichtbij is en er mensen met goede competenties te vinden zijn. Echter lukt het hem niet om ze naar hun bedrijf in Vlaanderen te krijgen. Blijkbaar zit daar dus ook een barrière voor de werknemers zelf om over de grens heen te kijken. Dat dit zo is staat aangegeven onder het kopje 'Grensarbeid' in paragraaf 4.2.1.

4.3 MOGELIJKE OPLOSSINGEN

4.3.1 Nederlandse bedrijven

Hierboven in paragraaf 4.2.1 zijn de obstakels benoemd die de geïnterviewde Nederlandse ondernemers bij het zakendoen in Vlaanderen hebben aangegeven. Een deel van deze ondernemers heeft ook mogelijke oplossingen aangegeven. Niet alle obstakels konden echter door de ondernemers opgelost worden, maar soms gaven zij aan hoe deze obstakels in praktijk omzeild kunnen worden.

Grensarbeid

Voor het omzeilen van de problemen die zich voordoen bij het gebruik van grensarbeid noemen de Nederlandse ondernemers de volgende mogelijkheden. Veruit de eenvoudigste oplossing is om ervoor te zorgen en goed bij te houden dat je je personeel minder dan 183 dagen in het buitenland inzet.

Een bedrijf dat als kernactiviteit het uitzenden van personeel heeft, heeft de problemen omtrent grensarbeid opgelost door een erkenning hiervoor in Vlaanderen te bemachtigen. Daarmee kunnen ze werknemers in Vlaanderen plaatsen onder het arbeidsrecht van hun woonland. Zij worden als gecertificeerde organisatie echter wel enorm gecontroleerd door de Vlaamse regering.

Uiteraard is het ontlopen van de problematiek van grensarbeid ook mogelijk door de inzet van lokale mensen. Enkele bedrijven werken daarom in Nederland alleen maar met Nederlandse medewerkers en in Vlaanderen alleen met Vlaamse medewerkers. Dit belemmert echter wel enorm de inzet van gespecialiseerde medewerkers en dus de flexibele inzet van arbeid, en daarmee de groei van bedrijven. Een deel van de ondernemers heeft om mede op dit probleem in te spelen al een buitenlandse vestiging in Vlaanderen, of is dit aan het doordenken.

Een van de bedrijven is van plan om een Belgische accountant in te schakelen op het gebied van belastingwetgeving.

De beste oplossing zou natuurlijk zijn als Europa daadwerkelijk één Europa zou worden waarin de wet- en regelgeving geharmoniseerd wordt. Het betreft nu complexe regelgeving met veel verschillen waardoor er geen optimaal vrij verkeer van personen binnen Europa mogelijk is. Een deel van de ondernemers zou graag echt één Europese Unie willen hebben. Een van de ondernemers geeft aan liever belasting aan Europa te betalen, en niet apart in Nederland en apart in België.

Sectorale wet- en regelgeving

De ondervraagde ondernemers zijn actief in verschillende sectoren. Daar waar de ene ondernemer profiteert van gelijke sectorale wet- en regelgeving in heel Europa heeft de andere ondernemer last van verschillende wet- en regelgeving in Nederland en (onder andere) Vlaanderen waardoor het lastig is om de grens over te gaan. Dit obstakel bij grensoverschrijdend zakendoen is niet eenvoudig oplosbaar omdat er sprake is van een groot aantal verschillende sectoren en daarmee specifieke sectorale wet- en regelgeving.

Een van de ondernemers geeft aan veel samen te werken met Vlaamse bedrijven die hoofdaannemer zijn, en zijn diensten te verrichten onder het label van een andere sector om zodoende de voor hem lastige wet- en regelgeving in Vlaanderen te kunnen omzeilen.

Uiteraard zou ook hier de beste oplossing zijn dat de wet- en regelgeving in heel Europa dezelfde is.

Cultuurverschillen

Bij de cultuurverschillen geven de meeste ondernemers aan dat je je hier gewoonweg bewust van moet zijn. "Als je de juiste voelhorens daarvoor uitzet kan je prima zakendoen met Vlaamse bedrijven." Een andere Nederlandse ondernemer zegt wel: "Al blijven ze je wel altijd als Hollander zien". In de dagelijkse praktijk moet je de cultuurverschillen over en weer respecteren en snappen.

Om beter in te kunnen spelen op de cultuurverschillen laat een van de ondernemers een deel van zijn Nederlandse medewerkers een cursus over het zakendoen in Vlaanderen bij de Kamer van Koophandel volgen. Daar is deze ondernemer heel goed over te spreken.

Een andere ondernemer heeft bij het opzetten van een Vlaamse vestiging toentertijd de hulp ingeroepen van een Vlaamse medewerker die toen al bij het bedrijf werkte. Deze medewerker had daarbij als insider een essentiële rol.

Meerdere ondernemers melden dat zij Vlaamse medewerkers het contact met opdrachtgevers in Vlaanderen laten doen, dat werkt volgens hen veel beter dan (de veelal te direct bevonden) benadering door Nederlanders. Bijvoorbeeld bij de facturatie en het nabellen. En een van de ondernemers zet voor de werving van Vlaams personeel lokale mensen in om de sollicitatiegesprekken te doen.

Samenvattend

Samengevat worden de volgende oplossingen door de Nederlandse ondernemers aangedragen:

- Om de problemen met grensarbeid te voorkomen kiezen Nederlandse ondernemers er voor om: personeel minder dan 183 dagen in Vlaanderen in te zetten, in Vlaanderen alleen Vlaams personeel in te zetten en om in Vlaanderen een buitenlandse vestiging te openen (of zij overwegen dat).

- Sectorale wet- en regelgeving kan soms mogelijk omzeild worden door als onderaannemer in Vlaanderen activiteiten te verrichten onder een andere sectorbenaming.
- De ideale oplossing zou één Europese Unie zijn waarin alle (nationale en sectorale) wet- en regelgeving geharmoniseerd is.
- Om meer feeling te krijgen met de cultuurverschillen kan het betreffende Nederlandse personeel een cursus zakendoen in Vlaanderen bij de Kamer van Koophandel volgen.
- Cultuurverschillen kunnen deels voorkomen worden door in Vlaanderen zoveel mogelijk activiteiten te laten verrichten door Belgisch personeel.

Kader 4.5 Tips aan Nederlandse ondernemers

- Zorg voor een goed netwerk en maak hier gebruik van: “Het is niet wat je kan, maar wie je kent”.
- Werk samen met lokale ondernemers in Vlaanderen.
- Sluit je, waar mogelijk, aan bij een Interreg-project.
- Laat het contact met Vlaamse opdrachtgevers over aan Vlaamse medewerkers.
- Heb geen haast, door ervaring leer je de verschillen te herkennen en hiermee om te gaan.

Bron: Interviews met Nederlandse ondernemers

4.3.2 Vlaamse bedrijven

Niet voor elk van de obstakels die in paragraaf 4.2.2 zijn beschreven zijn ook concrete oplossingen door de Vlaamse ondernemers aangedragen. Dit komt omdat de oplossing soms nog niet is gevonden, of dat het obstakel niet per se een oplossing nodig heeft. We beschrijven eerst een oplossing die in meerdere interviews naar voren is gekomen. Daarna zullen we wat specifiek per gevonden obstakel de gevonden oplossingen uiteenzetten.

Algemene oplossing voor cultuurverschillen en wet- en regelgeving

Wat in een groot aantal van de interviews naar voren komt als oplossing voor verschillende obstakels is het werken met Nederlandse partners. Veel van de Vlaamse ondernemers die we hebben gesproken, hebben samenwerkingen met Nederlanders of Nederlandse bedrijven. Het ene bedrijf heeft distributeurs in Nederland die hun product in Nederland aan de man brengen, het andere bedrijf werkt samen met een Nederlands boekhoudkantoor, weer een ander bedrijf heeft een vestiging in Nederland geopend waarin alleen maar Nederlanders werken. Zowel cultuurverschillen als verschillen in wet- en regelgeving worden daarmee voor een groot deel omzeild. De Nederlandse partner weet namelijk veel beter hoe het allemaal werkt in Nederland dan de Vlaamse ondernemer.

Overigens is het niet voor elke ondernemer even makkelijk om een Nederlandse partner te vinden. Sommige geven aan dat ze niet goed weten waar ze de relevante Nederlandse partners kunnen vinden, of hoe de wetgeving rondom ‘dealership’-contracten precies werkt.

Wet- en regelgeving

Wat opviel bij het bespreken van de oplossingen voor ondernemen in Nederland was dat veel ondernemers het hadden over mogelijke oplossingen in plaats van oplossingen die ze al gevonden hadden. Veel van de obstakels, zeker wat betreft verschillen in wet- en regelgeving, waren dus nog altijd aanwezig. De adviezen die op dit punt werden gegeven zaten vooral op het vlak van de uniformiteit. Een aantal ondernemers vond dat er meer Europees geregeld zou moeten worden en dat landen zich ook echt aan deze regels moesten houden. Een andere ondernemer stelde voor om bilaterale afspraken te maken tussen Nederland en België. Er werd door een ondernemer zelfs gesuggereerd dat Nederland en Vlaanderen sowieso één moesten worden.

Grensarbeid

De verschillen in wetgeving tussen Nederland en Vlaanderen wordt door één van de bedrijven opgelost door gebruik te maken van wat zij in hun bedrijf noemen 'de 25/75 regeling'¹³. Dit omdat een Nederlander die minimaal 25% in Nederland werkt gebruik mag blijven maken van het Nederlandse sociale zekerheidsstelsel. Voor veel Nederlandse grensarbeiders is dit belangrijk. Deze werknemers werken dus 3-4 dagen in Vlaanderen en 1-1,5 dag thuis in Nederland. Met behulp van deze vuistregel zorgen zij ervoor dat ze geen last hebben van de 183-dagen-regeling.

Concurrentie in Nederland

Om het hoofd te bieden aan de sterke concurrentie in Nederland komen redelijk voor de hand liggende oplossingen naar voren: zorg dat je product/dienst onderscheidend genoeg is en focus op kwaliteit en service. Daarnaast wordt door een ondernemer gesteld dat Nederlanders over het algemeen persoonlijk contact zeer op prijs stellen. Als er problemen zijn dan kan je dit het beste persoonlijk afhandelen. Zo bouw je een goede klantenkring op.

Samenvattend

Samengevat worden de volgende oplossingen door de Vlaamse ondernemers aangedragen:

- Samenwerken met een Nederlandse partner die kan helpen veel van de verschillen in cultuur en wet- en regelgeving te overbruggen.
- Er zou meer uniforme Europese regelgeving moeten komen, of in ieder geval meer uniforme regelgeving tussen Nederland en Vlaanderen.
- Een vuistregel in je bedrijf hanteren om geen last te krijgen van de 183-dagen-regeling.
- Een onderscheidend product/dienst bieden, en focussen op kwaliteit en service.

Kader 4.6 Tips aan Vlaamse ondernemers

- Laat je niet afschrikken door de obstakels. Hordes nemen hoort bij het ondernemerschap.
- Zorg dat je goed geïnformeerd bent alvorens je de Nederlandse markt betreedt, door bijvoorbeeld informatie op te vragen bij FIT, en beurzen te bezoeken en daar te praten met potentiële klanten en partners.
- Wees als Vlaams bedrijf zelf ook sneller en concreter als je zakendoet met Nederlandse bedrijven.
- Schakel Nederlanders (of mensen die beide culturen kennen) in om je te helpen bij het ondernemen in Nederland.
- Ga op zoek naar Nederlandse partners en accepteer de verschillen.
- Stel een adviesraad in met personen die expertise hebben op verschillende terreinen in Nederland (zoals een bankier, externe bestuurder, accountant, etc.).

Bron: Interviews met Vlaamse ondernemers

4.4 INFORMATIEBEHOEFTE

4.4.1 Nederlandse bedrijven

Eenduidige en duidelijke informatie

Een algemeen punt dat uit de interviews naar voren komt is dat de informatievoorziening erg verspreid en gefragmenteerd is. De ondernemers moeten veel losse stukjes informatie ophalen bij verschillende

¹³ Dit is overigens geen algemeen bekende term.

organisaties. Een ondernemer zegt daarover: “Je wordt vaak van de een naar de ander gestuurd. Als je vragen stelt, wordt de ‘hete krokot’ steeds aan een andere organisatie doorgegeven, en je komt vaak bij het loket met de ‘paarse krokodil’ terecht.” Veel organisaties verwijzen door naar een volgende organisatie die het dan ook niet precies weet. Volgens een andere ondernemer zijn de antwoorden van de verschillende organisaties bovendien niet altijd eenduidig.

Er is behoefte aan meer overzicht bij de ondernemers. Een ondernemer geeft aan: “Ik ben eigenlijk het wiel aan het uitvinden, dat doen andere bedrijven ook, en dat kost je zo 1-2 jaar.” Het gaat dan bijvoorbeeld om overzichten waarin alle informatie over een bepaald onderwerp (zoals grensarbeid) wordt gecombineerd, of waaruit duidelijk wordt welke organisatie je kunt raadplegen voor welk onderwerp.

Overigens vinden niet alle ondernemers die we hebben gesproken dat er informatie mist. Een ondernemer geeft aan: “Als ik iets niet weet, duik ik er gewoon in”. Een andere ondernemer geeft aan dat ondernemers weliswaar zelf de informatie kunnen zoeken die ze nodig hebben, maar dat ze wel vooral thuis zijn in hun eigen core business. Op andere vlakken is meer ondersteuning gewenst.

Volgens een paar ondernemers zouden de provincie (en één ondernemer geeft aan de gemeenten) hier een rol in kunnen spelen, door ondernemers meer te begeleiden. Dat kan gaan om het bij elkaar brengen van informatie over vergunningen, het begeleiden van een business case, etc. Andere organisaties die genoemd worden als (mogelijke) informatiebronnen zijn VNO-NCW, Kamer van Koophandel en BOM. Verder geven de ondernemers aan veel gebruik te maken van hun eigen netwerk.

Wet- en regelgeving

Een aantal van de geïnterviewde ondernemers mist informatie over wet- en regelgeving. Het gaat dan met name over wet- en regelgeving op het gebied van grensarbeid en de belastingwetgeving. Er is veel onduidelijkheid. En organisaties die de ondernemers raadplegen lijken het ook niet altijd goed te weten. Zo heeft een bedrijf een erkenning voor het uitzenden van personeel in Vlaanderen, maar weet men niet precies hoe lang ze een medewerker mogen uitzenden bij een Vlaams bedrijf. Ook onderwerpen als de 183-dagen-regeling (zie Kader 4.1) zijn voor veel ondernemers onduidelijk. Er worden vaak accountants ingeschakeld om deze informatie te verkrijgen.

Het informatietekort speelt bij sommige ondernemingen niet alleen bij de eigen bedrijfsvoering, maar ook bij hun adviserende rol richting klanten.

Subsidiemogelijkheden

Een tweede onderwerp waarover informatie wordt gemist zijn subsidiemogelijkheden voor het ondernemen over de grens. Twee ondernemers zien hierin een grotere rol voor de provincie of gemeenten weggelegd. Deze hebben volgens hun meer zicht op beschikbare subsidies (op gemeentelijk, provinciaal, landelijk en Europees niveau) en kunnen een rol spelen bij de voorlichting hierover. Ook het verstrekken van subsidies zou bij kunnen dragen aan het ondernemen over de grens. Een aandachtspunt daarbij is dat de administratieve lasten niet te hoog moeten zijn.

De Vlaamse markt

De meeste Nederlandse ondernemers die we hebben geïnterviewd, hebben voldoende informatie over de Vlaamse markt. Een ondernemer, die net is gestart met ondernemen over de grens, vindt het moeilijk om deze informatie te vinden. Hij geeft aan dat ze de informatie zelf zullen moeten ontginnen via hun eigen netwerk. Het eigen netwerk is ook een belangrijke informatiebron voor de ondernemers, niet alleen op dit gebied maar bij grensoverschrijdend ondernemen in het algemeen.

4.4.2 Vlaamse bedrijven

De Nederlandse markt

Een paar Vlaamse ondernemers geven aan onvoldoende zicht te hebben op de Nederlandse markt. Zij missen met name informatie over de economische en politieke ontwikkelingen in de grensregio. Volgens een ondernemer is de bestaande informatie te verspreid en kost het veel tijd om dit uit te zoeken. Het zou prettig zijn als Vlaamse en Nederlandse organisaties, zoals FIT en BOM, de handen ineen zouden slaan om de belangrijkste ontwikkelingen op een rij te zetten.

Veel Vlaamse ondernemers geven aan behoefte te hebben aan sectorspecifieke informatie. In Vlaanderen kunnen ze sectorspecifieke informatie vinden via sectororganisaties, de Kamer van Koophandel, FIT of KBO (Kruispuntbank van Ondernemingen). De ondernemers weten vaak niet bij welke instantie ze in Nederland moeten aankloppen voor informatie over bijvoorbeeld de ontwikkelingen binnen een sector of voor hen relevante bedrijven. Een ondernemer geeft aan dat je in Vlaanderen zeer gedetailleerde informatie over bedrijven gratis kunt krijgen, terwijl de informatie van de Nederlandse Kamer van Koophandel niet gratis is, en vaak onvoldoende gedetailleerd is.

Wet- en regelgeving

Een aantal ondernemers mist informatie over wet- en regelgeving. Het gaat dan vaak om gerichte vragen, zoals de douaneregels voor specifieke producten, subsidiemogelijkheden of fiscale aftrekbaarheid. Ook de wet- en regelgeving op het gebied van grensarbeid is onvoldoende inzichtelijk. Een ondernemer geeft aan dat de informatieverstrekking vanuit instanties beter kan. Volgens een andere ondernemer zouden Nederlandse en Vlaamse organisaties elkaar moeten leren kennen, om ondernemers wanneer nodig door te kunnen verwijzen. Soms krijgen ondernemers informatie via hun collega-ondernemers die al ervaring met de problematiek hebben.

Een ondernemer geeft aan dat je informatie over wet- en regelgeving uiteindelijk wel kunt vinden, maar je er dan voor moet betalen. Volgens deze ondernemer zouden er organisaties moeten komen die ondernemers gratis informeren. Persoonlijk advies is daarbij belangrijk, want als je nog niet bekend bent met een onderwerp is het lastig om de informatie die je zoekt op websites te vinden.

4.5 CONCLUSIE

De diepte-interviews onder negen Nederlandse ondernemers en elf Vlaamse ondernemers over zakendoen in de grensregio Noord-Brabant/Zeeland en Vlaanderen leveren de volgende inzichten:

- Zowel de Nederlandse als de Vlaamse ondernemers lopen met name tegen problemen aan die te maken hebben met verschillen in nationale wet- en regelgeving op het gebied van arbeidsrecht en belastingen (verschillende tarieven en fiscale aftrekposten).
- Met name bij grensarbeid doen zich op het gebied van de nationale wet- en regelgeving problemen voor met betrekking tot de 183-dagen-regeling. Wanneer een werknemer 183 of meer dagen in het buitenland werkt, treedt deze regeling in werking wat consequenties heeft voor zowel het bedrijf als de betreffende werknemer (bijvoorbeeld op het gebied van belastingen, sociale zekerheid, pensioenen, zorgverzekering).
- Om de problemen met grensarbeid te voorkomen kiezen ondernemers ervoor om personeel minder dan 183 dagen in het buitenland in te zetten; een enkel bedrijf hanteert daartoe een handige vuistregel (minimaal 25% van de wekelijkse werktijd in het thuisland werken). Ook zijn er bedrijven die in Vlaanderen alleen Vlaams personeel inzetten en in Nederland alleen Nederlands personeel laten werken; een deel van de ondernemers heeft onder meer daarvoor over de grens een vestiging geopend (of overweegt dat).

- Veel ondernemers raadplegen diverse organisaties om informatie over wet- en regelgeving en grensarbeid te verkrijgen. Regelmatig doen zij ook hun licht op bij andere ondernemers in hun eigen netwerk of bij bedrijven waarmee ze samenwerken.
- Toegankelijke en eenduidige informatie op het gebied van wet- en regelgeving en grensarbeid is volgens de ondernemers lastig te verkrijgen. Bovendien verwijzen veel organisaties door naar een andere organisatie die het dan ook niet helemaal goed lijkt te weten en slechts zicht heeft op een deel van de materie. Er is sterke behoefte aan eenduidige en inzichtelijke informatie over de verschillen in, en de consequenties van nationale wet- en regelgeving.
- Een deel van de ondernemers heeft daarnaast last van specifieke sectorale wet- en regelgeving die verschilt tussen Nederland en België waardoor zij lastig zaken over de grens kunnen doen.
- Liefst zouden de ondernemers zien dat er binnen Europa geen verschillen in nationale en sectorale wet- en regelgeving meer zouden bestaan, en dat er echt sprake zou zijn van één Europese Unie waarin alle wet- en regelgeving geharmoniseerd is.
- Cultuurverschillen zijn zeker een belangrijk aandachtspunt maar de meeste ondernemers zien dit als een uitdaging waar ze zich bewust van moeten zijn en mee om moeten leren gaan. Na verloop van tijd is men van de verschillen op de hoogte en respecteert deze. Soms worden deze verschillen (deels) opgelost door te werken met lokaal personeel of met lokale samenwerkingspartners.
- Een deel van de ondernemers heeft behoefte aan (gratis) informatie over de buitenlandse markt en over subsidiemogelijkheden voor grensoverschrijdend ondernemen.

Er doen zich ook enkele verschillen voor tussen de geïnterviewde Nederlandse en Vlaamse ondernemers:

- Enkele Nederlandse ondernemers melden last te hebben van het slechte imago van flexibele arbeid in Vlaanderen en het lastig verkrijgen van startkapitaal voor een buitenlandse vestiging.
- Enkele Vlaamse ondernemers zien de sterke concurrentie op de Nederlandse markt, onvoldoende tijd voor grensoverschrijdend ondernemen en de slechte bereikbaarheid door files tussen Vlaanderen en Nederland als een obstakel.

Dit rapport doet verslag van onderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van de provincie Noord-Brabant.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij SEOR BV. Het gebruik van het materiaal in dit rapport is toegestaan, mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldiging en/of openbaarmaking in welke vorm dan ook is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van SEOR BV.

Het onderzoek is uitgevoerd door SEOR BV.

Dit rapport is een uitgave van SEOR BV, Marconistraat 16, 3029 AK Rotterdam.

www.seor.nl