

Starters International Business

Evaluatie 2012-2018

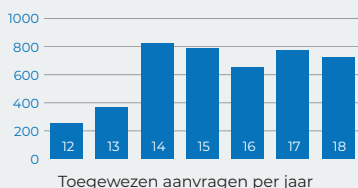
Het programma Starters International Business (SIB) helpt het mkb om de stap te maken naar internationale markten. In de periode 2012-2018 bestond deze hulp uit vijf vouchers. Deze evaluatie behandelt daar drie van.*



Coachingvoucher

t.w.v. 2.400 euro

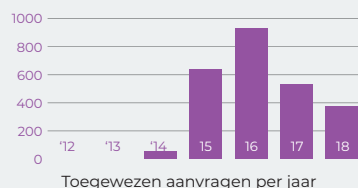
Voor deelname aan een coachingstraject voor het onderzoeken van kansen en risico's in het buitenland en het opstellen van een concreet actieplan voor een internationaliseringsstrategie.



Missievoucher

t.w.v. 50% van de kosten tot max. 1.500 euro

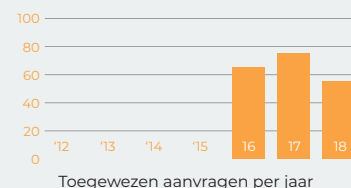
Voor bedrijven die deelnemen aan een uitgaande handelsmissie of een collectieve beursinzending.



Kennisvoucher

t.w.v. 50% van de kosten tot max. 2.500 euro

Voor bedrijven die fiscale of juridische ondersteuning nodig hebben bij de positionering op een buitenlandse markt.



Doelstellingen van de evaluatie



1

Verantwoording afleggen over beleid en bijdrage SIB om duurzaam ondernemen op exportmarkten door Nederlandse mkb-ondernemingen te stimuleren



2

In kaart brengen of de praktische invulling van SIB voldoet aan de behoefte van de doelgroep en het doel van de regeling dient



3

Praktijkvoorbeeld-en opstellen met geleerde lessen uit de praktijk ter verbetering van het beleid en de uitvoering van SIB



4

Input voor de doorlichting van artikel 1 van de begroting van Buitenlandse Handel en Ontwikkelings-samenwerking en verdere operationalisering van de begrotingsindicator

Aanvullend doel

In kaart brengen of conclusies uit eerdere evaluaties zijn opgenomen in SIB en het opstellen van nieuwe aanbevelingen.

Methode

De evaluatie



1 Procesevaluatie: totstandkoming, uitvoering en aansturing van SIB-vouchers;



2 Effectevaluatie: resultaten van de regeling.

Het onderzoek

- **Deskstudie** van interne en publieke documentatie over SIB
- **Casestudies** (25) over vouchergebruikers
- **Interviews** met 20 stakeholders**
- **Enquêtes** onder gebruikers van de SIB-vouchers (uitgezet onder 1.912 gebruikers, waarvan 184 respondenten) en onder uitvoerders van de SIB-vouchers (uitgezet onder 383 uitvoerders, waarvan 96 respondenten)
- **Validatieworkshop** met stakeholders**

* De vouchers Brexit en Collectieve activiteiten in Nederland en/of buitenland zijn geen onderdeel van deze evaluatie.

** Beleidsmedewerkers, uitvoerders van de SIB-regeling en organisaties in de bredere context van ondernemerschap en het mkb



Quotes uit interviews met uitvoerders van SIB-vouchers

“De recente verbeteringen in het digitale aanvraagstelsel hebben ervoor gezorgd dat het aanvraagproces een stuk efficiënter en sneller is geworden.”

“Aanvragen voor SIB- vouchers worden over het algemeen ruim binnen de gestelde termijn behandeld, vaak al binnen twee à drie weken.”

“De activiteiten die bij het leveren van verantwoording en bewijs van het uitvoeren van de afgesproken diensten komen kijken, kosten mij meestal niet meer dan een half uur.”

“Om wildgroei onder coaches tegen te gaan zouden de vereisten voor aangemerkte uitvoerders van SIB-coachingtrajecten strenger moeten zijn.”



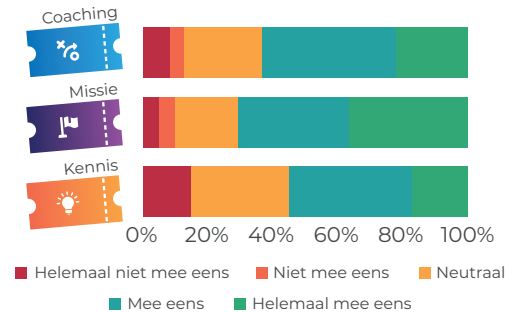
Uitkomsten Procesequa



Selectie en toekenning

- ▶ Regels en processen voor selectie en toekenning zijn helder en relatief licht in termen van inspanning en tijd voor aanvragers en beoordelaars. De beperkte waarde van de vouchers bemoeilijkt het afwijzen van niet geschikte bedrijven.
- ▶ Niet alle beoordelingscriteria van een aanvraag zijn gemakkelijk objectief te controleren voor RVO.

De aanvraagprocedure zou mij er niet van weerhouden om nogmaals een SIB-voucher aan te vragen



Sturing

- ▶ Doelstellingen, processen en beleidsregels zijn sinds 2012 voortdurend intern geëvalueerd en aangescherpt in onderling overleg tussen BZ en RVO.
- ▶ In de praktijk stuurt men vooral op het bereiken van zoveel mogelijk bedrijven en op laagdrempeligheid. Door laagdrempeligheid ontbreken beleidsmiddelen om bij te sturen op de kwaliteit van de uitvoerder en gebruiker.
- ▶ De laatste jaren is er echter ook groeiende aandacht voor impact van het programma.



Beheer en verantwoording

- ▶ Regels en processen voor beheer, verantwoording en afhandeling van vouchers worden als helder ervaren. Uitvoerder neemt vaak de verantwoordelijkheid voor deelnemende bedrijven.
- ▶ Deelnemers wensen contact met RVO gedurende het gebruik van de voucher.



Efficiency

Rapportcijfer dienstverlening RVO (gemiddelde)

Coaching

7,7



n=676

Missie

8,0



n=161

Kennis

8,1



n=40



Doorvoering aanbevelingen

- ▶ Een aantal aanbevelingen uit eerdere evaluaties is doorgevoerd, vooral met betrekking tot de proceskant, zoals in de voorwaarden voor aanvragen.
- ▶ Voor een aantal aanbevelingen dat meer betrekking heeft op effectiviteit van de regeling is nog geen concrete stappen gezet.



Uitkomsten Effectevaluatie



Aanzienlijk deel van de deelnemers weet geen effect op export te bewerkstelligen, en lijkt nog niet klaar voor export na SIB-coaching.

- ▶ Deels wijst dit op problemen bij de selectie van bedrijven waarbij al vooraf kan worden ingeschat dat ze nog niet klaar zijn voor internationalisering.
- ▶ Ook is er een groep bedrijven die niet tot internationalisering over gaat, maar toch zeer tevreden is. Voor deze groep is de internationale markt niet interessant of te risicovol, en met deze kennis worden slechte investeringen voorkomen.



Zonder SIB zouden met name de effecten van het coachingstraject en in mindere mate van de kennisvoucher beperkter of later worden gerealiseerd.



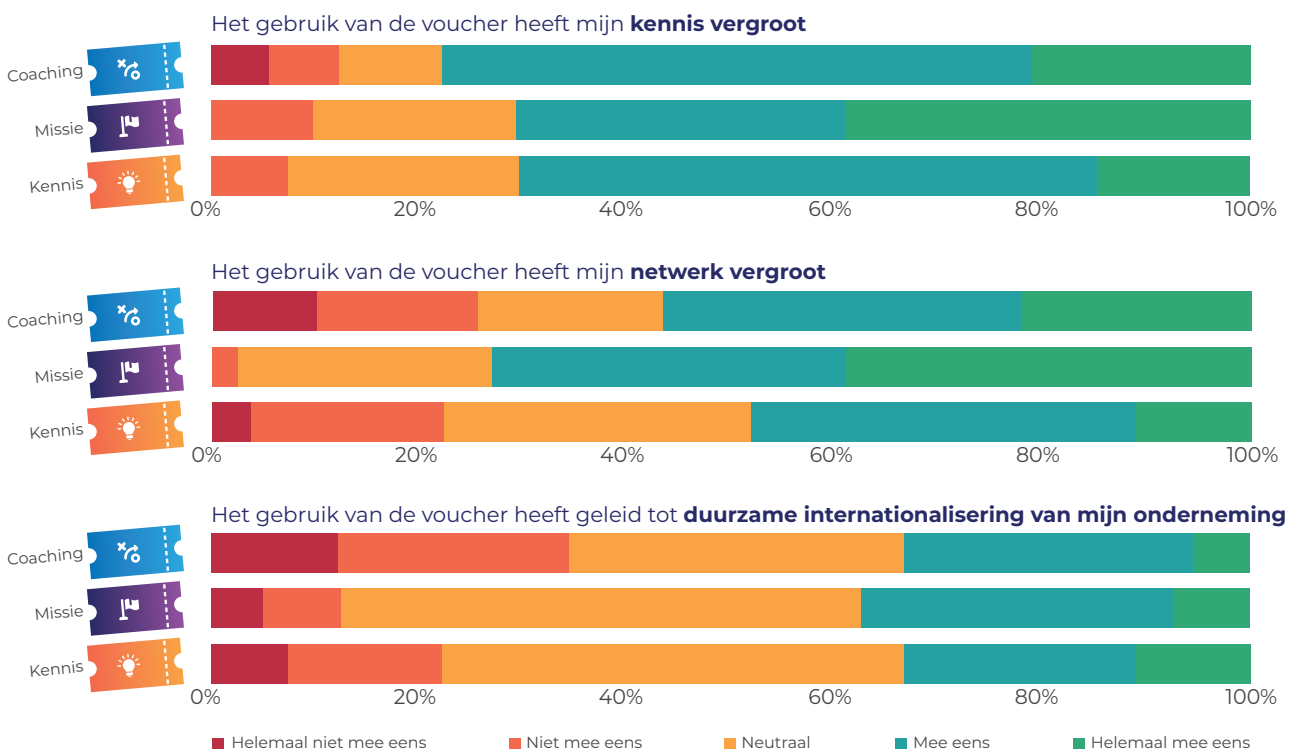
Veel bedrijven zouden de coaching niet commercieel inkopen. Het gebruik van de coachingvoucher lijkt sterk aanbodgedreven, waarbij uitvoerders actief op zoek gaan naar klanten.



Bij missievouchers weet de deelnemer soms pas van het bestaan van de voucher nadat zij de keuze heeft gemaakt om deel te nemen aan een missie.



De meer ervaren exporteurs die gebruikmaken van de kennis- en missievouchers zouden de diensten vaak ook zonder SIB grotendeels commercieel inkopen.



Aanbevelingen



1 **Heldere en eenduidige communicatie** over doelstellingen en doelgroep van SIB en van elke afzonderlijke voucher naar de doelgroep en uitvoerders.

Achtergrond: momenteel wordt de doelstelling niet altijd volledig helder en eenduidig geïnterpreteerd door betrokkenen. Uit gesprekken met de betrokken partijen bleek dat in de praktijk in de geest van de regeling meer mogelijk is onder de diverse vouchers dan bij uitvoerders en mkb-ondernemers bekend is.



2 **Proactief en intensiever bekendheid geven** aan het instrument bij de mogelijke doelgroep, inclusief aandacht voor de relatie met andere instrumenten.

Achtergrond: informatie over SIB is lastig te vinden op de RVO-website, zeker voor partijen die niet bekend zijn met het bestaan ervan. Het merendeel van deelnemers lijkt via de uitvoerder op de hoogte gebracht te zijn van het bestaan van de regeling.



3 **Optimaliseren van de effectiviteit** aan voorkant van het traject, bijvoorbeeld door:

a. Invoeren van een beperkte eigen bijdrage van deelnemers bij de SIB-coaching.

Achtergrond: hiermee wordt deelname gestimuleerd van bedrijven die bereid en gemotiveerd zijn om internationalisering te verkennen

b. Intakegesprekken met het voucher-gebruikende bedrijf door RVO of een onafhankelijke partij.

Achtergrond: zo'n gesprek met een internationaliseringsexpert kan snel verhelderen of bedrijf geschikt is en met welke coach een match interessant is.

c. Het invoeren van reviewsystemen over uitvoerders.

Achtergrond: met een reviewsysteem is het voor deelnemers duidelijk wat de plus- en minpunten zijn van verschillende coaches en kan er een betere keuze worden gemaakt. Echter: kanttekening- en zijn wetgeving m.b.t. privacy, mogelijk misbruik van machtspositie door deelnemers.



4 **Sommige voorwaarden in aanvraagproces zouden vervangen kunnen worden**, zoals aandeel export op totale omzet en aantal jaren ervaring, door een eis aan maximale omzet.

Achtergrond: ze zijn niet altijd verifieerbaar of een goede indicator voor behoefte aan ondersteuning van een aanvrager.



5 **Meer efficiëntie in het administratieve proces** door automatisering van in te vullen gegevens voor uitvoerders in het aanvraagproces.

Neemt contact met ons op

Watermanweg 44
3067 GG Rotterdam

E: netherlands@ecorys.com
T: +31 10 453 88 00