

Wat betekent Europa voor mijn bedrijf?

EUROPA VOOR ONDERNEMERS

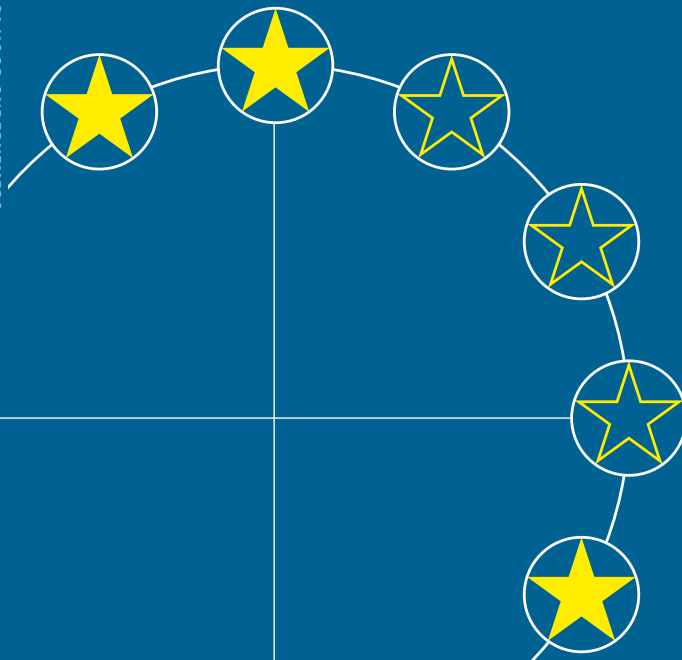
De Europese interne markt kent een vrij verkeer van personen, kapitaal, goederen en diensten. Dat biedt u als ondernemer ongekende kansen. Dit boekje helpt u om die kansen te benutten. Stap voor stap, beknopt, en met veel verwijzingen naar organisaties die u verder kunnen helpen. Van het vinden van zakenpartners in het buitenland tot het aanboren van Europese (innovatie) subsidies – dit handige boekje helpt u verder.

Het boekje 'Europa voor ondernemers' is verkrijgbaar via Agentschap NL, Syntens en de Kamer van Koophandel. De inhoud is bovendien te downloaden op www.agentschapnl.nl/een



Ondernemen en innoveren in Europa

EUROPA VOOR ONDERNEMERS



EUROPA

VOOR ONDERNEMERS



Ondernemen en innoveren in Europa

INHOUDSOPGAVE

INLEIDING	4	3 FINANCIERING VOOR ONDERZOEK EN INNOVATIE	
De geschiedenis van de Europese interne markt	6	KP7: Zevende Kaderprogramma voor Onderzoek en Technologische Ontwikkeling	35
De voordelen van een interne markt.....	9	Eurostars	42
De Europese interne markt in beeld	10	Innovatiekrediet	46
1 EUROPEES ZAKENDOEN – DE START		LIFE+	47
Enterprise Europe Network	15	MARCO POLO II	48
Profielendatabank met business leads	17	Subsidie vanuit CIP.....	49
Zakenpartnerscan	18	4 WETGEVING	
Doelgericht beursbezoek	19	Mutual recognition	55
Handelsmissies	19	Dienstenrichtlijn	56
Europese instellingen als klant	20	CE-markering	56
Personeel vinden	22	Ecolabel	57
Europe INNOVA	23	Biologisch keurmerk	58
Stage in het buitenland	23	Btw-regels in de EU	58
2 FINANCIERING VOOR ZAKENDOEN		Intellectueel eigendom	60
Cohesie- en structuurfondsen	27	Problemen? SOLVIT!	61
Toegang tot kapitaal	29	Meepraten over Europese wetgeving	62
EU-programma MEDIA	30	5 APPENDIX	
Financiële ondersteuning	31	Adressen	63
		Handige links	64

INLEIDING

De Europese interne markt is een unieke economische constructie. De 27 EU-landen delen één markt met een vrij verkeer van personen, kapitaal, goederen en diensten. Deze vier vrijheden bieden u als ondernemers ongekende kansen. Maar dan moet u wel uw weg kunnen vinden. Daarvoor is dit boekje. U vindt er antwoord op al uw vragen over Europees zakendoen, van het vinden van een handelspartner tot het aanboren van subsidies. Zodat u optimaal kunt profiteren van economische vrijheid.

Het Enterprise Europe Network ondersteunt ondernemers bij innoveren en ondernemen in Europa. De grote kracht van het Enterprise Europe Network ligt in haar unieke verbinding van bijna 600 organisaties, waaronder technologiecentra van universiteiten, kamers van koophandel en instellingen voor regionale ontwikkeling. Dat zijn ruim 3000 professionals die verdeeld over ruim 50 landen ondersteuning bieden. De netwerkdiensten worden in Nederland uitgevoerd door Agentschap NL en Syntens. Zij bundelen hun kennis over landen en sectoren, hun eigen toegang tot innovatie en technologie en hun contacten met ondernemers. De adviseurs van deze organisaties helpen u graag verder als u meer wilt weten over de onderwerpen die in dit boekje aan de orde komen. Kijk op www.agentschapnl.nl/een voor meer informatie.

Dit boekje gaat specifiek over zakendoen in Europa. Wilt u zich eerst een goed beeld vormen van wat er in het algemeen komt kijken bij export? Dat kan.

Op www.agentschapnl.nl/exportboekje vindt u een linkje naar een praktische handleiding over export. U kunt dit boekje gratis downloaden of bestellen.

Her en der in dit boekje wordt verwezen naar de website van Agentschap NL. Deze kunt u bereiken via www.agentschapnl.nl.

De geschiedenis van de Europese interne markt

De Europese interne markt wordt gedeeld door de 27 lidstaten van de Europese Unie (anno 2012), aangevuld met Noorwegen, IJsland, Liechtenstein en Zwitserland. De EU vormt samen met Noorwegen, IJsland, Liechtenstein de **Europese Economische Ruimte**. Zwitserland heeft aparte afspraken gemaakt met de EU.

De ontstaansgeschiedenis van de Europese interne markt is sterk verweven met die van de Europese Unie:

1951 Frankrijk, (West-)Duitsland, België, Italië, Luxemburg en Nederland gaan samenwerken op het gebied van kolen en staal, om zo een nieuwe oorlog te voorkomen. De Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal is een feit (en zal pas in 2002 officieel worden opgeheven).

1957 De zes landen richten de Europese Economische Gemeenschap (EEG) op, met als belangrijkste doel de creatie van één interne markt. De EEG is de voorloper van de Europese Unie.

1968 De EEG schrapt onderlinge handelsquota en invoertarieven. Er blijven wel handelsbeperkingen bestaan.

1973 Denemarken, Ierland en het Verenigd Koninkrijk worden lid van de EEG.

1981 Griekenland wordt lid van de EG.

1985 Eerste Verdrag van Schengen voor een vrij verkeer van personen in Frankrijk, (West-)Duitsland, België, Luxemburg en Nederland.

1986 Spanje en Portugal worden lid van de EG.

1986 Met het tekenen van de Europese Akte spreken de lidstaten af om uiterlijk in 1993 een echt vrije markt te hebben, zonder handels- en fiscale belemmeringen. Tot en met 1992 nemen ze bijna 280 wetten aan om dit te bereiken.

1992 Verdrag van Maastricht: oprichting van de Europese Unie. De twaalf lidstaten maken afspraken voor de invoering van een gemeenschappelijke munt. Na een economische unie is er nu ook een monetaire unie. Verdrag wijzigde de naam van de EEG in Europese Unie (EU).

1993 De Europese interne markt, met vrij verkeer van personen, kapitaal, goederen en diensten, is een feit.

1995 Oostenrijk, Finland en Zweden worden lid van de EU.

2002 Invoering van de euro.

2004 Tsjechië, Hongarije, Slowakije, Estland, Cyprus, Malta, Letland, Litouwen, Malta, Polen en Slovenië worden lid van de EU.

2007 Na de toetreding van Roemenië en Bulgarije telt de Europese Unie 27 lidstaten.

2008 Europese Commissie komt met de Small Business Act: minder regels en meer stimulerende maatregelen voor de

23 miljoen Europese mkb'ers (= 99 procent van alle bedrijven!). 'Think small first' is het motto.

1 december 2009 Het verdrag van Lissabon treedt in werking.

Juni 2010 De Europese Commissie lanceert de EU 2020-strategie voor het komende decennium met als doelstelling een sterke en duurzame economie van de Europese Unie in 2020. In juni stemt de Europese Raad in met de EU 2020-strategie.

Oktober 2010 De Europese Commissie presenteert de Single Market Act, een pakket van maatregelen om de interne markt beter te laten functioneren. Doelstellingen zijn onder andere toekenning van het eerste EU octrooi in 2014 en verbetering van de toegang van kapitaal voor het mkb, door stimulering van de oprichting van regionale aandelenbeurzen en verbetering van de toegang tot overheidsopdrachten.

Februari 2011 Evaluatie van de 'Small Business Act' voor Europa: De Europese Commissie geeft een overzicht van de voortgang van de Small Business Act sinds 2008 en stelt een aantal nieuwe maatregelen voor, zoals verdere verlichting van de administratieve lasten van het mkb (introductie 'Only Once' principe waarbij overheden moeten afzien om dezelfde gegevens van bedrijven telkens opnieuw op te vragen) en mkb bedrijven helpen om te exporteren naar markten buiten de EU.

Oktober 2012 Europese Interne Markt viert 20 jaar bestaan: Europese Commissie presenteert de Single Market Act II met hierin een tweede pakket van maatregelen voor het verder verminderen van de versnippering van de interne markt.

De voordelen van een interne markt

Zakendoen in Europa is door de interne markt een stuk eenvoudiger geworden. Door het wegvallen van douanecontrole en wisselkoersen zijn de transactiekosten een stuk lager. De bureaucratische rompslomp is verminderd. Als ondernemer kunt u profiteren van een thuismarkt van vijfhonderd miljoen mensen. U vindt makkelijker de goedkoopste leveranciers en de beste partners.

Cijfers laten zien dat de interne markt écht werkt:

- Driekwart van de Nederlandse export gaat naar landen in de Europese Unie.
- De export van Nederland naar de EU was in 2011 bijna 4 keer zo groot als in 1990.
- Door de interne markt is het Europese Bruto Nationaal Product de afgelopen vijftien jaar 2,15 procent sterker gegroeid dan normaal. Dit komt neer op 518 euro per jaar per Europese burger.
- De export vanuit Nederland is goed voor 2 miljoen banen, waarvan 1,5 miljoen met export naar de EU.
- 20 procent van de Nederlandse export en 12 procent van de import is puur te danken aan de interne markt.
- 19 procent van de buitenlandse investeringen in Nederland was niet gedaan zonder de interne markt.

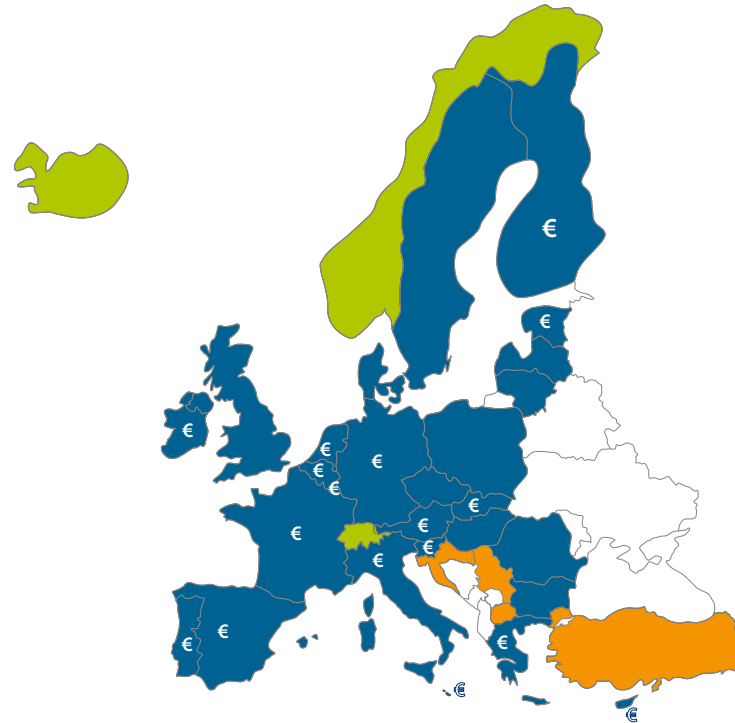
De Europese interne markt in beeld

- De lidstaten van de Europese Unie: • België • Bulgarije • Cyprus • Denemarken • Duitsland • Estland • Finland • Frankrijk • Griekenland • Hongarije • Ierland • Italië • Letland • Litouwen • Luxemburg • Malta • Nederland • Oostenrijk • Polen • Portugal • Roemenië • Slovenië • Slowakije • Spanje • Tsjechië • Verenigd Koninkrijk • Zweden • Toetredend land: Kroatië (toetreding voorzien op 1 juli 2013)

- De landen van de Europese Vrijhandelsassociatie die meedoen aan de Europese interne markt: • Noorwegen • IJsland • Liechtenstein • Zwitserland

- Kandidaat-lidstaten van de Europese Unie: • IJsland • Kroatië • Macedonië • Montenegro • Servië • Turkije

- Landen met de euro: • België • Cyprus • Duitsland • Estland • Finland • Frankrijk • Griekenland • Ierland • Italië • Luxemburg • Malta • Monaco • Nederland • Oostenrijk • Portugal • San Marino • Slovenië • Slowakije • Spanje • Vaticaanstad





Paul Schurink, manager International Projects & Business Development bij Bredenoord Aggregaten:

'Zelf onderzoek gedaan via de website van Agentschap NL'

'Bredenoord bestaat sinds 1937. Sinds tien jaar doen wij zaken over de grens. Dat is eigenlijk organisch gegroeid. Nederlandse bedrijven namen onze aggregaten mee naar opdrachten in Duitsland en daarna kregen we gaandeweg bestellingen van onze Duitse klanten. Deze klantbehoefte leidde er uiteindelijk toe dat we in 2004 ons eerste buitenlandse depot in Duitsland hebben geopend.

Om het Duitse depot op te zetten hebben we een adviesbureau ingeschakeld. Dat heeft ons geadviseerd naar aanleiding van marktonderzoek wat de beste vestigingslocatie voor Bredenoord Duitsland zou zijn. Een weloverwogen keuze: waar verwacht je de meeste groei? Na Duitsland zijn we verder gaan kijken. Onze keus viel op Denemarken, een stabiele markt die logistiek goed aansloot bij de andere vestigingen. Veel informatie over Denemarken was gratis beschikbaar via de landenpagina's op de website van Agentschap NL. Marktgegevens, maar ook informatie over bijvoorbeeld arbeidsvoorwaarden en belastingen. Daarbij hebben we met een adviseur contact gehad over meer gedetailleerde info. We gaan en staan voor een gedegen en gestage groei in een volwassen markt. In 2008 hebben we ons Deens depot geopend.

Europese handel is een zaak van de lange adem, hebben we gemerkt. Het is relatief makkelijk om de eerste start te maken, maar het kost tijd om een positie op te bouwen in het buitenland. In Nederland kent iedereen ons, maar in het buitenland heeft het de naam Bredenoord die voorsprong niet. Wij moeten als organisatie veel energie stoppen in het zichtbaar worden en in het overtuigen van onze toekomstige klanten over de kwaliteit die wij leveren. En die uitdaging gaan we graag aan.'

1 Europees zakendoen – de start

Export vraagt om een goede voorbereiding. Het boekje *Export* (zie inleiding) helpt u bij een planmatige aanpak. In dit boekje gaan we ervan uit dat u klaar bent om concrete stappen te zetten. U weet welke markt(en) u wilt bewerken met uw product of dienst. Nu komt het erop aan dat u de juiste handelspartners vindt, zoals distributeurs, producenten of partijen voor technologische samenwerking. Het voordeel van zakendoen in Europa is dat u daarbij kunt rekenen op een uitgebreide extra ondersteuning. Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de mogelijkheden.

Enterprise Europe Network

Als u zaken gaat doen in Europa, is er één netwerk waar u niet omheen kunt: het Enterprise Europe Network. Dit netwerk is door de Europese Commissie speciaal opgezet om mkb'ers te ondersteunen bij internationale uitbreiding en innovatie. Bijna zeshonderd organisaties in meer dan vijftig Europese landen werken erin samen. In Nederland zijn dat Agentschap NL en innovatienetwerk Syntens.

Op de website van het Agentschap NL vindt u informatie die de belangrijkste marktkansen in elk Europees land laten zien. Hiermee kunt u zelf uw eigen marktonderzoek doen.

www.agentschapnl.nl/landen

De adviseurs van Enterprise Europe Network kunnen u helpen met:

- het vinden van handelspartners
- bemiddeling bij technologische samenwerking
- informatie over Europese wet- en regelgeving
- advies over financiering
- begeleiding bij deelname aan Europese R&D-projecten

Op de website vindt u alle adviseurs met hun specialisatie.
www.agentschapnl.nl/adviseurs-enterprise-europe-network

CIP: Brussel helpt ondernemers

Het Enterprise Europe Network is een van de vele initiatieven binnen het **Competitiveness and Innovation framework Programme (CIP)**. Dit is het programma waarin de Europese Commissie van 2007 tot en met 2013 meer dan 3,6 miljard euro uittrekt om innovatie te stimuleren. Vooral mkb'ers kunnen profiteren van de maatregelen en subsidies van CIP. Ze komen in dit boekje allemaal aan bod. ec.europa.eu/cip

Profielendatabank met business leads

Hét online trefpunt voor Europese ondernemers is de **profielendatabank** van het Enterprise Europe Network. Dagelijks verschijnen in deze database profielen van bedrijven die een product of dienst aanbieden of zoeken. Deze profielen zijn anoniem. Vind uw match via deze profielendatabank met 18.000 samenwerkingsverzoeken met vraag of aanbod uit ruim 50 landen.

U kunt zelf online zoeken naar profielen via www.enterpriseeuropenetwork.nl. Dat kunnen bedrijven zijn die op zoek zijn naar agenten, distributeurs of productiepartners, maar ook partners voor technologische ontwikkeling, licentieovereenkomsten en R&D. Wanneer u in de database een interessant profiel vindt, kunt u contact opnemen met een adviseur van het Enterprise Europe Network. Ook kunt u uw eigen profiel anoniem laten opnemen. Deze wordt dan zichtbaar voor miljoenen Europese ondernemers.

In de database kunt u ook zoeken naar partijen voor een distributeurschap of joint venture, gezamenlijke productontwikkeling of de verkoop van uw bedrijf.

Zakenpartnerscan

Weet u al in welk land u wilt zakendoen en bent u gericht op zoek naar partners? Dan kunt u een **Zakenpartnerscan** laten uitvoeren.

Een zakenpartnerscan geeft een overzicht van speciaal voor u geselecteerde agenten, distributeurs en productiepartners in uw doelmarkt.

Een zakenpartnerscan wordt **op maat** voor u gemaakt door de Nederlandse ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices (NBSO's) in uw doelland.

Met de resultaten van de zakenpartnerscan kunt u direct zelf aan de slag. Alle genoemde potentiële partners zijn ingelicht en weten dat u ze misschien benadert.

Voor het laten uitvoeren van een marktscan kunt u contact opnemen met Agentschap NL. Meer informatie via www.agentschapnl.nl/zakenpartnerscan

Doelgericht beursbezoek

Beurzen zijn een goede plek om zakenpartners te vinden. Om te zorgen dat u dat efficiënt kunt aanpakken, organiseert Enterprise Europe Network op grote Europese beurzen **matchmakingssessies**.

Via matchmakingssessies kunt u vóór en tijdens uw beursbezoek zien wie de beurs bezoekt. Met interessante partijen kunt u dan een afspraak inplannen. Zo kunt u doelgericht te werk gaan.

Een kalender met matchmakingssessies vindt u via www.agentschapnl.nl/evenementen.

Handelsmissies

Agentschap NL organiseert jaarlijks tientallen handelsmissies, vaak in samenwerking met de Kamers van Koophandel en handelsbevorderende organisaties. Daarbij bezoeken ondernemers buitenlandse beurzen en verkennen ze de markt.

Handelsmissies zijn een prima gelegenheid om potentiële zakenpartners te ontmoeten. En omdat Agentschap NL vooraf voor u op zoek gaat naar geschikte partijen hebt u een extra hoge slaagkans.

Het meest complete overzicht van handelsmissies voor Nederlandse bedrijven vindt u op www.agentschapnl.nl/handelsreizen. Hier kunt u selecteren op land of sector.

Regelmatig gaan ministers en staatssecretarissen op reis om Nederland in het buitenland te promoten. Ook bij deze missies kunt u aanhaken. Dat is interessant, want de aanwezigheid van de bewindspersonen en de ondersteuning van de betrokken ambassades kunnen voor u deuren openen die voor anderen misschien gesloten blijven. Ook genereren de missies vaak interessante publiciteit en geven ze u de kans om belangrijke zakelijke kwesties op de politieke agenda te zetten. Een overzicht van geplande missies vindt u op www.agentschapnl.nl/missies.

Europese instellingen als klant

Europese overheidsinstellingen zijn interessante potentiële klanten voor uw bedrijf. In 2007 besteedde alleen al de Europese Commissie 2,86 miljard euro aan goederen en diensten, van kantooormateriaal tot consultancy. Jaarlijks worden circa 9.000 grote opdrachten gegund.

Nederlandse bedrijven hebben door hun nabijheid tot Brussel een aardige voorsprong op andere leveranciers. Het loont dus om de aanbestedingen goed in de gaten te houden.

De belangrijkste bron van informatie over opdrachten van de Europese Commissie (en andere overheidsinstellingen) is de website **Tenders Electronic Daily**, ted.europa.eu. Daarop staan alle aanbestedingen voor opdrachten boven 60.000 euro. Elke procedure heeft een inschrijvingstermijn en verloopt via vaste stappen, zoals een termijn voor het indienen van ontbrekende stukken. U kunt uw offerte meestal gewoon in het Nederlands opstellen. De opening van de offertes is openbaar. Als u voor het eerst meedoet aan een aanbesteding moet u aantonen dat uw bedrijf financieel gezond is en dat u technisch en praktisch bekwaam bent om het product of de dienst te leveren.

Kleinere opdrachten

Sommige aanbestedingsprocedures van de Europese Commissie zijn niet openbaar. Het gaat dan meestal om diensten-contracten tot 130.000 euro. Om aan deze aanbestedingen mee te kunnen doen, moet u eerst reageren op een algemeen verzoek om een 'blijk van belangstelling'. U komt dan op een speciale lijst te staan en krijgt in ieder geval drie jaar lang de niet-openbare aanbestedingen te zien en hierop kunt u reageren.

Opdrachten tussen 25.000 en 60.000 euro worden doorgaans ook aanbesteed. Ze zijn echter niet te vinden via de website van Tenders Electronic Daily, maar via de verschillende websites van uitvoerende diensten van de Europese Commissie. Een overzicht staat op ec.europa.eu/public_contracts/index_en.htm.

Voor opdrachten tot 25.000 euro benadert de Europese Commissie vaak zelf enkele gegadigden. Om kans te maken, moet u dus zorgen dat u zichtbaar bent op de markt.

Meer informatie over de aanbestedingen van de Europese Unie vindt u op de website:

europa.eu/youreurope/business/profitng-from-eu-market/benefiting-from-public-contracts/index_nl.htm

Meer informatie vindt u tevens op de website van Agentschap NL.
www.agentschapnl.nl/aanbestedingsprocedure-eu

Personeel vinden

Dankzij het vrije verkeer van personen in de Europese Economische Ruimte kunt u als werkgever personeel uit heel Europa aannemen. Vraagt u zich af hoe u de juiste mensen vindt? Dan biedt **EURES** uitkomst. Dit 'Europees portaal voor beroeps-mobiliteit' is een initiatief van de Europese Commissie.

EURES is er voor zowel werkgevers als werkzoekenden. 700 EURES-consulenten in heel Europa brengen vraag en aanbod bij elkaar. Werkzoekenden kunnen online hun cv plaatsen, werkgevers hun vacatures.
ec.europa.eu/eures

Europe INNOVA

De Europese Commissie geeft sinds 2006 subsidie aan innovatienetwerken die mkb'ers helpen beter en sneller te innoveren. In verschillende sectoren, technologisch en niet-technologisch, zijn inmiddels zulke netwerken actief. Zij werken samen in benchmarking, wisselen best practices uit en houden contact met de Europese beleidsmakers. Sommige netwerken geven ook innovatievouchers uit. Misschien is er ook een netwerk actief in uw sector.
www.europe-innova.org

Stage in het buitenland

Erasmus for Young Entrepreneurs is een programma voor startende ondernemers die ervaring willen opdoen bij een ervaren ondernemer in dezelfde sector. Zij kunnen maximaal zes maanden stage lopen en krijgen hun reiskosten en onkosten vergoed. Het programma zoekt ook de gewenste stageplekken.

Met Erasmus for Young Entrepreneurs wil de Europese Commissie de uitwisseling van kennis en ervaring in Europa vergroten en startende ondernemers van dichtbij laten meemaken welke kansen er in andere EU-landen liggen.
www.erasmus-entrepreneurs.eu



Aad Eekman van Planet Safe

‘Matchmaking is afgestemd op land’

‘Roofclix is een duurzame daktegel die warmte, koude en geluid isoleert, CO₂- en NO_x-uitstoot reduceert en de levensduur van het onderliggende dak verlengt. We wilden er eerst de Nederlandse markt mee op, maar dat ging te langzaam. We hadden al contact met Agentschap NL en zo kwamen we uit bij de matchmakingservice van Enterprise Europe Network.

Ons product is klaar, er valt niet veel meer aan te ontwikkelen, dus we zoeken marktpartijen, het liefst in green building of clean tech, partners zoals zonnecelfabrikanten, aircoleveranciers en architecten die er nieuwe duurzame combinaties mee kunnen maken. Al snel kregen we reacties uit heel verschillende hoeken in Europa. Uit Turkije kregen we zelfs tien reacties, omdat een Enterprise Europe Network-adviseur ons product eruit had gepikt, op een leaflet had gezet en in het Turkse netwerk had uitgezet.

Voordat we met elke geïnteresseerde gingen praten, wilden we eerst meer van ze weten. Uit ervaring weten we dat er altijd goudzoekers tussen zitten, die uiteindelijk geen cent willen investeren. Enterprise Europe Network heeft dat voor ons uitgezocht, nu kunnen we gericht aan de slag.’

2 Financiering voor zakendoen

De tijd van exportsubsidies is voorbij, maar dat betekent niet dat u er op uw Europese avontuur alleen voor staat. De Europese Commissie heeft verschillende financiële instrumenten om u op weg te helpen.

Cohesie- en structuurfondsen

Tussen 2007 en 2013 trekt de Europese Commissie **347 miljard euro** (een derde van de EU-begroting!) uit voor de zogenoemde **cohesie- en structuurfondsen**. Deze fondsen zijn bedoeld voor ondernemers die investeren in EU-landen en -regio's en daarmee een impuls geven aan de werkgelegenheid en het concurrentievermogen. Het doel van de structuurfondsen is het verkleinen van de welvaartsverschillen tussen de Europese regio's en lidstaten.

Voor ondernemers zijn deze twee fondsen het interessantst:

Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO)

EFRO financiert regionale programma's voor de ontwikkeling van achtergebleven regio's en de omschakeling van regio's die de oude industrie zien verdwijnen. Het geld gaat onder meer naar infrastructurele projecten en investeringen in nieuwe economische activiteiten. Een kaartje met alle lopende programma's staat op: ec.europa.eu/regional_policy/index_nl.cfm.

Cohesiefonds

Het Cohesiefonds steunt landelijke infrastructurele projecten, voornamelijk op het gebied van transport en milieu. Het richt zich speciaal op landen waar het inkomen per hoofd van de bevolking achterblijft bij het Europees gemiddelde.

Het geld van de cohesie- en structuurfondsen wordt verdeeld via zogenaamde **Operationele Programma's**. Hierin worden per sector of per regio prioriteitsgebieden uitgezet. De programma's worden – afhankelijk van de schaal – beheerd door gemeenten, provincies en landelijke overheden. Via de website van Agentschap NL (zoek op 'structuurfondsen') kunt u per land en sector zoeken naar projecten die gesubsidieerd worden vanuit de structuurfondsen en waarbij u misschien kunt aanhaken als onderaannemer. U vindt er beschrijvingen, budgetten en contactpersonen.

Voorbeelden van projecten die door de Europese Commissie in Nederland zijn gefinancierd vindt u op www.europaomdehoek.nl.

Agentschap NL kan u adviseren over het indienen van een aanvraag voor de cohesie- en structuurfondsen. www.agentschapnl.nl/structuurfondsen

Toegang tot kapitaal

Tot en met 2013 trekt de Europese Unie onder de noemer **Access to Finance** 1,1 miljard euro uit om de toegang van het mkb tot leningen en aandelenkapitaal te vergroten. Het is de bedoeling dat dat geld via hefboomwerking zorgt voor de ontsluiting van 30 miljard euro aan nieuw kapitaal voor minimaal 400.000 Europese midden- en kleinbedrijven.

Access to Finance is onderdeel van het CIP-programma en wordt uitgevoerd door het European Investment Fund (EIF). Het valt uiteen in twee delen: de **High Growth and Innovative SME Facility** en de **SME Guarantee Facility**. SME (small and medium enterprises) is de Engelse term voor mkb. www.eif.org

High Growth and Innovative SME Facility

Via de High Growth and Innovative SME Facility investeert het EIF 550 miljoen euro in Europese venture capitalfondsen die zich richten op innovatieve bedrijven. Het EIF neemt minderheidsbelangen in deze fondsen en mikt daarbij op een *return on investment* van minimaal 5 procent. Het EIF is een van de grootste investeerders in Europese venture capitalfondsen. Nederlandse fondsen waarin het een belang heeft zijn Gilde Healthcare II en Aescap.

SME Guarantee Facility

Bij de SME Guarantee Facility, waarvoor de Europese Commissie 501 miljoen euro reserveerde, draait alles om leningen. Het belangrijkst is het programma-onderdeel waarin het EIF zich borg stelt voor leningen aan mkb'ers door Nederlandse banken. Onder eerdere programma's gaf het EIF garanties aan ING, Rabobank, ABN Amro voor 742 miljoen euro, die daarmee onder meer hun BMKB-leningen (borgstellingskrediet) gedekt wisten. In totaal konden de banken door *leverage* 33 keer zo veel uitlenen. Volgens de Europese Commissie creëert een geldlening aan een midden- of klein-bedrijf gemiddeld 1,2 voltijdbanen.

MEDIA

Bent u actief in de audiovisuele industrie, dan kunt u wellicht gebruikmaken van het EU-programma MEDIA. Het programma is bedoeld om de productie van films, documentaires en tv-programma's te stimuleren en ze toegankelijk te maken voor alle Europeanen.

Het MEDIA-programma loopt van 2007 tot en met 2013 en heeft een budget van 755 miljoen euro voor:

- trainingen
- ontwikkeling van films en audiovisuele projecten
- distributie en promotie
- filmfestivals

Een van de doelen is het versterken van kleine bedrijven in de audiovisuele sector. MEDIA is dus zeker interessant voor mkb'ers. Nederlandse bedrijven hebben ook nog eens een streepje voor, want Nederland is aangemerkt als een van de landen met een relatief kleine audiovisuele sector. Dat betekent dat u een grotere kans maakt op subsidie, die ook nog eens tien procent hoger is dan normaal.

Voor meer informatie over het MEDIA-programma kunt u terecht bij MEDIA Desk Nederland.

www.mediadesknederland.eu

Financiële ondersteuning

Op de website van Agentschap NL vindt u een overzicht van alle beschikbare regelingen om uw exportplannen te financieren. In een persoonlijk financieel advies kijken we welke regelingen voor uw situatie geschikt zijn. Dit kunnen de mogelijkheden bij commerciële banken en andere financiers zijn, maar ook subsidies en overheidsprogramma's. Ook kunt u een financieringsscan aanvragen met tips en aanbevelingen om uw kredietaanvraag beter te maken.

www.agentschapnl.nl/financieel-advies



Peter van der Neut, destijds productiedirecteur van de J. van Walraven Holding

‘Doe geen concessies voor structuurfondsen’

‘In 2006 maakten we plannen om onze Tsjechische vestigingen uit te breiden tot ons Europese distributiecentrum. Eerst deden we een aanvraag voor een Tsjechisch-Europese subsidie, maar die werd afgewezen omdat de plannen niet innovatief genoeg zouden zijn. Toen hebben we onze contacten in Praag aangeboord en gezegd: ‘Luister, we hebben honderdvijftig man in dienst en verschaffen indirect wel vier- of vijfhonderd mensen werk.’ Een beetje dreigen, een beetje de druk opvoeren, zeggen dat je misschien wel naar Slowakije uitwijkt. Toen bleek dat er een ander programma was, het Operational Programme Enterprise and Innovation, waarmee we tien jaar lang een belastingvrijstelling konden krijgen voor nieuwe investeringen. Met een geplande investering van meer dan 8 miljoen euro ging dat om een aanzienlijk bedrag.

We hadden het geluk dat onze plannen goed overeenkwamen met de programma-eisen van de subsidie. Je moet natuurlijk ontzettend uitkijken dat je je ondernemingsplannen niet te veel daaraan gaat aanpassen. Laat je niet dwingen om investeringen naar voren te halen, want dan breng je je bedrijf in een onrustige situatie.

Zelfs als je organisatie redelijk efficiënt is ingericht kun je een aanvraag als deze er niet zomaar even naast doen. Zeker tijdens de aanvraagfase moet je rekenen dat je hier fulltime iemand op moet zetten. Je moet constant contact houden, want wat je in dit soort landen niet wilt is dat je halverwege te horen krijgt dat je niet exact de procedures volgt. Dan zijn de repressailles namelijk streng. Het is allemaal niet zo soepel als in Nederland.’

3 Financiering voor onderzoek en innovatie

De Europese Unie ziet onderzoek en innovatie als de belangrijkste sleutel tot meer werkgelegenheid, meer welvaart en een hogere kwaliteit van leven. Verschillende programma's stimuleren grensoverschrijdende samenwerking op dit gebied.

KP7: Zevende Kaderprogramma voor Onderzoek en Technologische Ontwikkeling

Veruit het belangrijkste programma voor de stimuleren van **R&D-projecten** is het Zevende Kaderprogramma voor Onderzoek en Technologische Ontwikkeling, kortweg KP7. Het programma loopt van 2007 tot en met 2013 en heeft een budget van 50,5 miljard euro.

Tweederde van de KP7-subsidies gaan naar projecten waarin bedrijven en onderzoeksinstituten uit verschillende Europese landen samenwerken. Het idee is dat de beste partijen elkaar vinden en werken aan concurrerende oplossingen voor ingewikkelde vraagstukken.

KP7 werkt op basis van co-financiering. Van mkb'ers wordt verwacht dat ze 25 procent van de kosten zelf opbrengen. Sommige kosten, zoals voor training en projectcoördinatie, worden zelfs volledig vergoed.

KP7-samenwerkingsprojecten moeten passen binnen een van de volgende thema's:

Health

Onderzoek op het gebied van medische technologie, biotechnologie en generieke instrumenten.

Food, agriculture, fisheries and biotechnology

Onderzoek op het kruisvlak van gezondheid, voeding, voedselkwaliteit en voedselproductie. Duurzame productie is een belangrijk thema.

Information and communication technologies

Vooraf aandacht voor netwerken, intelligente systemen, robotica en componenten en systemen, maar ook voor bijvoorbeeld e-learning en slim transport.

Nanosciences, nanotechnology, materials and new production

Integratie van nanotechnologie en materiaalwetenschappen, ontwerpmethodieken en nieuwe productiemethoden. Open voor alle industriële sectoren, speciale aandacht voor het mkb.

Energy

Projecten voor de verduurzaming van de energievoorziening.

Environment and climate change

Projecten voor een duurzaam milieubeheer en technologieën die helpen de Europese milieudoelen te halen.

Transport and aeronautics

Technologische oplossingen voor een veilig, schoon en slim Europees transportsysteem.

Socio-economic sciences and humanities

Onderzoek naar complexe sociaal-economische vraagstukken van een verenigd Europa, zoals culturele diversiteit en migratie.

Space

Observatietechnieken, ruimteverkenning en ruimtevaart-technologie.

Security

Civiele projecten ter bescherming tegen natuurrampen, industriële ongelukken en terrorisme.

Samenwerkingsprojecten vallen bij KP7 onder het blok Cooperation. Daarnaast kent KP7 nog de blokken *Ideas*, *People* en *Capacities*. Het laatste blok bevat programma's voor het vergroten van de Europese onderzoekscapaciteit. Daarvan is het programma **Research for the benefit of SMEs** interessant voor mkb'ers. U kunt subsidie krijgen als u samen

met andere bedrijven uit minimaal twee andere landen onderzoek laat doen ten behoeve van een marktintroductie. De vergoeding is 110 procent van de kosten, waarmee zelfs uw proceskosten zijn gedekt.

Belangrijk om te weten is dat KP7 niet alleen open staat voor Europese lidstaten. Ook bedrijven en instellingen uit andere landen kunnen meedoen.

Hoe kunt u meedoen?

Op basis van work programmes publiceert de Europese Commissie elk jaar *calls for proposals* voor KP7, ofwel oproepen om voorstellen in te dienen. In zo'n call staat voor welk probleem een oplossing wordt gezocht, wat het beoogde eindresultaat moet zijn en hoe het project moet zijn opgebouwd.

De *work programmes* en *calls for proposals* kunt u vinden via http://ec.europa.eu/research/participants/portal/page/fp7_calls

Als u overweegt om een projectvoorstel in te dienen, is het raadzaam om in een vroeg stadium contact op te nemen met Agentschap NL. De adviseurs adviseren u kosteloos over de haalbaarheid van uw project en helpen u om alles optimaal vorm te geven.

Agentschap NL organiseert regelmatig voorlichtingsbijeenkomsten over KP7 en trainingen voor beginners en gevorderden, bijvoorbeeld over projectmanagement. Ook organiseert Agentschap NL regelmatig matchmakingbijeenkomsten voor mkb'ers die willen meedoen aan KP7.

www.agentschapnl.nl/kp7

Als u niet beschikt over het internationale netwerk om een KP7-project te organiseren, kan Enterprise Europe Network u helpen zoeken naar geschikte partners.

WEL OF NIET MEEDOEN?

Meedoen aan een KP7-project levert u veel op: niet alleen subsidie, maar ook waardevolle contacten en participatie in de innovatieve voorhoede. Maar let op: het kost ook tijd, energie en – omdat u ook zelf moet investeren – geld. Weeg daarom de voors en tegens goed tegen elkaar af. Maar laat u zich aan de andere kant ook vooral niet afschrikken. Het KP7-programma is groot en internationaal, maar prima toegankelijk voor mkb'ers met enige jaren ervaring.



Wetenschappelijk directeur Bart van der Burg van Bio Detection Systems:

‘Via KP7 kunnen we mensen enthousiast maken voor onze producten’

In het KP7-project Techneau ontwikkelen dertig bedrijven en organisaties nieuwe methoden om de kwaliteit van drinkwater te waarborgen. Een van de partners in het consortium is BioDetection Systems (BDS) uit Amsterdam, dat biologische meetsystemen maakt voor het opsporen van hormonen in water.

Bart van der Burg is wetenschappelijk directeur van BDS. Hij heeft veel ervaring met KP-projecten. ‘EU-subsidies maken vernieuwend onderzoek mogelijk. En wat ook belangrijk is: dankzij dit soort projecten kunnen we laten zien dat onze technieken werken. Je verkoopt een biologisch meetsysteem niet zoals je een auto verkoopt. We moeten ons verhaal kunnen doen en mensen enthousiast kunnen maken voor onze producten. Dat kan in dit soort projecten.’



Eurostars

Naast KP7 is er nog een ander subsidieprogramma voor grensoverschrijdende samenwerkingsprojecten: Eurostars. Het is bedoeld voor marktgerichte R&D-projecten die worden gedragen door tenminste twee partijen uit verschillende Eurostars-landen.

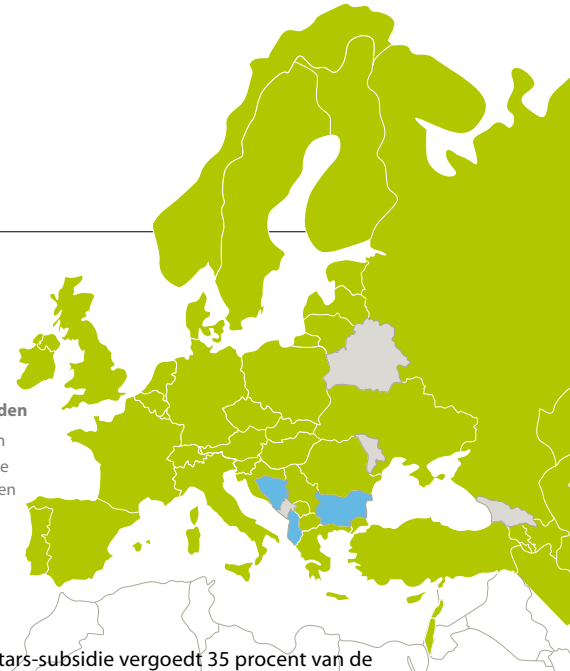
'Marktgericht' wil zeggen dat het product of de dienst uiterlijk twee jaar na afloop van het project gelanceerd moet worden. Voor (bio)medische innovaties geldt dat op dat moment de klinische tests moeten beginnen. Projecten mogen maximaal drie jaar duren.

Eurostars staat open voor alle R&D-sectoren. Minstens 50 procent van het project moet worden uitgevoerd door een hightech mkb-bedrijf (of bedrijven) dat minstens tien procent van zijn omzet of fte's besteedt aan R&D. Het moet een gelijkwaardige samenwerking zijn: de deelnemende Nederlandse partijen mogen niet meer dan 75 procent (en niet minder dan 25 procent) van het werk op zich nemen.

Eurostars is een initiatief van Eureka, een samenwerkingsverband van 39 Europese landen en de Europese Commissie. Eurostars wordt in Nederland uitgevoerd door Agentschap NL.

De Eurostars-landen

- Eureka-lidstaten
- Eureka nationale informatiepunten



Een Eurostars-subsidie vergoedt 35 procent van de onderzoekskosten en 25 procent van de ontwikkelingskosten. Voor mkb'ers worden deze percentages verhoogd met 10 procent. De maximale subsidie voor Nederlandse deelnemer(s) is 500.000 euro (gezamenlijk per project).

Voor vragen over Eurostars kunt u terecht bij het Expertise-centrum internationaal Onderzoek en Innovatie (EiOI) van Agentschap NL: Telefoon: 088 602 52 50

E-mail: EiOI@agentschapnl.nl

www.agentschapnl.nl/eurostars

www.eurekanetwork.org

www.eurostars-eureka.eu

Martijn van Wijngaarden, R&D-manager bij
KVE Composites Group:

‘Je kunt niet afdwingen dat het ook echt iets oplevert’

‘In het Eurostars-project LaWocs ontwikkelen we samen met bedrijven uit Engeland, Duitsland en Nederland een techniek om kleine composietonderdelen aan elkaar te lassen met laser. Toen we werden gevraagd door de Engelse penvoerder hebben we een afweging gemaakt: levert het ons iets op? We hebben ook wel eens nee gezegd op zulke verzoeken, want het kost veel tijd en geld. Maar dit project heeft toegevoegde waarde. Straks hebben we een techniek die we nooit op eigen houtje hadden kunnen ontwikkelen.

Bij samenwerkingstrajecten als deze kun je niet afdwingen dat het voor jou iets oplevert, zoiets gaat in goed vertrouwen. Het is bovendien een onderzoeksproject, dus je moet de uitkomsten nog maar afwachten. Wat we wel hebben gedaan is vragen of ook enkele potentiële klanten kunnen meedoen als toehoorder. Dat gaat ook gebeuren. Zo kunnen we straks beter inspelen op hun wensen.

De aanloop heeft veel tijd gekost, er komt redelijk wat papierwerk bij kijken en het duurt lang voordat iedereen in het consortium zijn handtekening heeft gezet. Onze aanvraag voor Eurostars is wel heel goed en soepel verlopen, zeker in vergelijking met de ervaringen van de andere partners. Heel moeilijk of ingewikkeld is het niet. Je stuurt je budgetten in en het projectplan dat door alle partners is ondertekend. Veel meer is het niet.’



Eureka!

Goedgekeurde Eurostars-projecten mogen het EUREKA-label voeren ('European Innovation Inside'). Dat laat potentiële investeerders zien dat het project in de Europese voorhoede zit. Eureka ondersteunt het label met marketingactiviteiten.

Innovatiekrediet

Het innovatiekrediet is bestemd voor de financiering van veelbelovende innovatieve projecten die binnen enkele jaren leiden tot nieuwe producten. Het gaat om projecten die wellicht meer technisch risico's in zich bergen, maar die van groot belang zijn voor de toekomst van uw bedrijf en een uitstekend perspectief hebben in de markt. Met het Innovatiekrediet kan voor mkb-bedrijven 35% en voor niet-mkb 25% van de ontwikkelingskosten van een project (eigen loonkosten, materialen, uitbestedingskosten, kosten octrooiaanvragen) worden gefinancierd tot een maximum van 5 miljoen euro. Het Innovatiekrediet is een regeling van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie die wordt uitgevoerd door Agentschap NL.

www.agentschapnl.nl/innovatiekrediet

LIFE+

LIFE+ is het EU-programma voor projecten op het gebied van milieu-innovatie en natuurbescherming. Het loopt van 2007 tot en met 2013 en heeft een budget van 2,1 miljard euro. In 2010 was het budget voor Nederlandse projecten 7,8 miljoen euro.

LIFE+ kent drie thema's:

Natuur en biodiversiteit

Subsidie voor best practice- en demonstratieprojecten voor het behoud en herstel van Natura 2000-gebieden en projecten voor evaluatie en monitoring van het Europese natuur- en biodiversiteitsbeleid.

Milieubeleid en Bestuur (Governance):

Subsidie voor ontwikkeling en demonstratie van beleid en innovatieve technologieën en instrumenten op het gebied van klimaatverandering, milieu en gezondheid, gebruik van natuurlijke hulpbronnen en afval. Milieubeleid en Bestuur ondersteunt in het bijzonder de uitvoering van het zesde EU Milieuactieprogramma (MAP).

Informatie en Communicatie

Subsidie voor campagnes, conferenties, publicaties en trainingen over natuur- en milieuproblemen.

LIFE+ richt zich zowel op overheden als op bedrijven en ngo's. Zowel solo- als samenwerkingsprojecten worden gehonoreerd. De Europese Commissie heeft een voorkeur voor grootschalige en ambitieuze voorstellen met een begroting van ongeveer 2 miljoen euro. De Europese co-financiering is 50 procent.

LIFE+ wordt in Nederland uitgevoerd door Agentschap NL.
ec.europa.eu/environment/life

MARCO POLO II

MARCO POLO II is het EU-programma voor de verschuiving van goederenvervoer over de weg naar spoor, binnenvaart en kustvaart. Deze 'modal shift' moet de wegen ontlasten.

Het budget van MARCO POLO tot en met 2013 is 450 miljoen euro. Dit geld is bestemd voor nieuwe internationale transportdiensten, maar ook voor innovatieve projecten die voertuigkilometers over de weg reduceren. Ook is er geld voor kennisuitwisseling en training. MARCO POLO ondersteunt geen onderzoek en slechts beperkt de aanleg van infrastructuur. Elk voorjaar opent een call for proposals. MARCO POLO II wordt in Nederland uitgevoerd door Agentschap NL.
ec.europa.eu/transport/marcopolo

Subsidie vanuit CIP

CIP kent drie subsidieprogramma's die interessant zijn voor mkb'ers.

ICT-PSP

ICT-PSP ondersteunt bedrijven die hun ICT-technologie via pilotprojecten in andere EU-landen willen lanceren. Doel is om de Europese digitale infrastructuur zowel opener als concurrerender te maken. Dit is een van de speerpunten in de Digitale Agenda van de Europese Commissie.

Ook IJsland, Liechtenstein, Noorwegen, Kroatië, Servië en Turkije doen mee aan ICT-PSP.
ec.europa.eu > zoek op 'ICT-PSP'

Intelligent Energy Europe

Met het programma Intelligent Energy Europe daagt de Europese Commissie bedrijven en publieke organisaties uit om de Europese milieudoelen voor 2020 bereikbaar te maken: 20 procent minder broeikasgassen, 20 procent meer energie-efficiency en 20 procent meer gebruik van hernieuwbare hulpbronnen. In de periode 2007-2013 is 730 miljoen euro beschikbaar voor projecten op het gebied van kennisdeling, bewustwording en promotie. Research, ontwikkeling en investeringen in hardware zijn uitgesloten. Projecten moeten

worden gedragen door partners uit minimaal drie verschillende landen uit de EU, IJsland, Noorwegen, Liechtenstein en Kroatië.

ec.europa.eu/intelligentenergy

Eco-Innovation

Speciaal voor mkb'ers! Eco-Innovation geeft subsidie voor marktintroducties van technieken, diensten en processen die zorgen voor minder milieuschade of een duurzamer gebruik van grondstoffen. Het programma is niet bedoeld voor projecten op het gebied van schone energie of energie-efficiency, maar verder is het spectrum breed. De in 2010 goedgekeurde projecten variëren van een recyclingmethode voor oude schoenen tot een filtersysteem voor olijfolieafval. Interessant is dat het programma **geen consortiumvorming vereist**: bedrijven kunnen ook op eigen houtje meedoen. De subsidie is niet bedoeld voor R&D, noch voor promotie, maar alles daar tussenin komt in aanmerking.

ec.europa.eu/environment/eco-innovation



Peter Bos, directeur van textielverwerker
S.Frankenhuis & Zoon:

‘Subsidie geeft een project net even de *push* die het nodig heeft’

‘In het *Textile for textile*-project ontwikkelen we samen met Duitse en Nederlandse partners een machine die kleding op kleur en textielsoort sorteert. Gewoonlijk wordt kleding hoogstens hergebruikt in ondertapijt of viltjes, of het wordt gewoon gestort of verbrand. Als je het goed sorteert kun je er nieuwe kleding van maken. Je krijgt hoogwaardig hergebruikt textiel met een kleine ecologische voetafdruk.

De sorteertechniek was er al. We hebben vanuit Eco-Innovation ondersteuning gekregen voor de ontwikkeling van een industriële machine. Subsidie geeft een project net even de *push* die het nodig heeft. Je kunt sneller handelen, omdat je zeker weet dat je een deel van het geld terugkrijgt. Maar het ging ons niet om de subsidie. Je moet zo iets nooit doen als het je alleen daar om gaat. Als er geen economisch vooruitzicht is, heeft het geen zin.

Voor mkb'ers is een traject als dit best te doen. Het aanvragen is niet altijd eenvoudig, je moet goed weten wat er van je gevraagd wordt. Het is verstandig om daarvoor een adviseur in te huren. Het belangrijkste is dat je de juiste partners kiest. Iedereen moet vertrouwen hebben in het project én in elkaar. Iedere samenwerking heeft zijn *hiccups*, het vergt inzet en inspanning om daar samen overheen te stappen. Dat moet je je goed realiseren.’

4 Wetgeving

Algemene informatie over wetgeving rond internationale handel kunt u vinden in het boekje *Export* (zie www.agentschapnl.nl/exportboekje) of op www.agentschapnl.nl/eu-wetgeving

Mutual recognition

‘Vrij verkeer van goederen’ is meer dan de afwezigheid van douanecontroles. Een belangrijk begrip bij Europees zaken doen is mutual recognition, ofwel **wederzijdse erkenning**. Dit is eigenlijk de pijler van de Europese interne markt. Het betekent dat een lidstaat een product niet mag verbieden als het in het EU-land van oorsprong volgens de regels is vervaardigd. EU-lidstaten erkennen dus elkaars technische eisen en kwaliteitsvoorschriften. Voorbehoud daarbij is wel dat het product of de dienst geen gevaar mag opleveren voor de openbare veiligheid, de gezondheid of het milieu.

Het uitgangspunt van mutual recognition is op 13 mei 2009 vastgelegd in de Europese verordening nr. 764/2008, te vinden via de website eur-lex.europa.eu. Volgens de verordening moet elke lidstaat een *Product Contact Point* instellen dat gratis informatie geeft over nationale technische voorschriften en de toepassing van het beginsel van wederzijdse erkenning.

Dienstenrichtlijn

Sinds eind 2009 is in de EU de dienstenrichtlijn van kracht. Deze Europese wet zorgt ervoor dat ook dienstverleners makkelijker zaken kunnen doen in het buitenland.

De dienstenrichtlijn verplicht lidstaten tot administratieve lastenverlichting voor buitenlandse dienstverleners (zoals voor vergunningen) en het schrappen van oneerlijke regels. Belangrijk om te weten is dat het principe van mutual recognition (zie de vorige paragraaf) niet in de dienstenrichtlijn staat. U wordt geacht zich te verdiepen in de wetten en regels van uw doelland. De dienstenrichtlijn schrijft wel voor dat overheden informatie over deze wetten en regels goed toegankelijk moeten maken.

Behalve de EU-lidstaten hebben ook IJsland, Liechtenstein en Noorwegen de dienstenrichtlijn ondertekend.

CE-markering

Voor veel producten die in de Europese Economische Ruimte worden verkocht, is een CE-markering verplicht. CE staat voor Conformité Européenne. Met een CE-markering geeft u aan dat het product is geproduceerd volgens alle geldende



eisen op het gebied van veiligheid, gezondheid en milieu. Op de website van NL EVD Internationaal (zoek op 'CE') vindt u een overzicht van de richtlijnen voor de CE-markering. Op de landenpagina's van NL EVD Internationaal vindt u informatie over producteisen en etiketterings- en verpakkingsvoorschriften.

Ecolabel

Het EU Ecolabel is een keurmerk voor 'groene' producten en diensten, vergelijkbaar met het Nederlandse Milieukeur. Hoewel het nog een relatief kleine bekendheid heeft, kan het keurmerk een interessant middel zijn om uw product als verantwoord en duurzaam in de markt te zetten.

Om het Ecolabel te kunnen voeren, moet u uw product laten certificeren. In Nederland kunt u daarvoor terecht bij de Stichting Milieukeur. Hieraan zijn kosten verbonden. Let wel: als uw product al een Milieukeur heeft, is het niet automatisch goedgekeurd voor het Ecolabel. Beide labels kennen verschillende eisen.

De product- en dienstengroepen die in aanmerking komen voor het Ecolabel worden regelmatig uitgebreid.

ec.europa.eu/environment/ecolabel



Biologisch keurmerk

Er is ook een Europees keurmerk voor biologische teelt. Het logo ziet er uit als de sterren van de EU-vlag in de vorm van een blad. Dit 'Euro-blad'-logo is sinds 1 juli 2012 verplicht voor alle verpakte biologische producten uit de Europese Unie. Biologische gewassen zijn geteeld zonder gebruik van chemische middelen zoals bestrijdingsmiddelen en kunstmest.



Btw-regels in de EU

Over levering van goederen en diensten in de Europese Unie moet altijd btw betaald worden. De vraag is alleen door wie. De hoofdregel bij business to business is dat de afnemer de btw in zijn eigen land aangeeft (de '**plaats van dienst**'). Dit heeft vooral gevolgen voor leveranciers van diensten, want voor goederen gold deze werkwijze al. De hoofdregel geldt overigens niet voor onder meer culturele, sportieve en educatieve diensten.

De voordelen van de nieuwe regel zijn dat u zich als diensten-leverancier niet hoeft te registreren in uw doelland en dat u in het buitenland betaalde btw digitaal kunt terugvragen bij de Nederlandse Belastingdienst.

Hoe werkt het?

Als leverancier van een dienst stuurt u een factuur zonder btw waarop u vermeldt 'btw verlegd'. In uw opgave omzetbelasting vermeldt u de transactie onder categorie 3b, 'Leveringen naar of diensten in landen binnen de EU'. Elke maand of elk kwartaal stuurt u de Belastingdienst een digitale **opgaaf Intracommunautaire Prestaties (ICP)**, waarin u alle transacties per afnemer vermeldt, inclusief hun geverifieerde btw-nummers.

Als u een dienst afneemt van een EU-leverancier krijgt u – enkele uitzonderingen daargelaten – een factuur zonder btw. De btw-plicht wordt dus verlegd: u moet de btw zelf aangeven in uw aangifte omzetbelasting (categorie 4b). Als u recht hebt op aftrek van btw, geeft u de btw net als bij binnenlandse transacties op als voorbelasting.

Voor leveranciers van goederen verandert er door de nieuwe regels eigenlijk niets, behalve dat de opgaaf ICL (intracommunautaire leveringen) vervalt en wordt vervangen door de opgaaf ICP.

Voor leveringen van goederen of diensten aan consumenten in andere EU-landen blijft gelden dat u de btw in Nederland moet opgeven.

LET OP

De Belastingdienst zet de opgaaf ICP niet automatisch voor u klaar. U moet er zelf aan denken tijdig aangifte te doen.

Intellectueel eigendom

Octrooien

Als u uw product wilt beschermen voordat u de Europese markt op gaat, dan kunt u terecht bij het **Europees Octrooi-bureau** in Rijswijk. Het EOB is de uitvoerder van het Europees Octrooiverdrag uit 1973 voor een simpeler, uniforme Europese octrooiprocedure.

Er bestaat nog niet zoiets als een octrooi voor heel Europa of de hele Europese Unie. Wat het EOB voor u kan doen is een zogeheten Europees Octrooi verlenen, dat u vervolgens in de landen van uw keuze geldend kunt maken. Deze eerste procedure kost circa 25.000 tot 50.000 euro.

www.epo.org

Merken en modellen

Voor merken, tekeningen en modellen kunt u wel een bescherming aanvragen die geldt voor de hele Europese Unie.

Hiervoor kunt u terecht bij het **Bureau voor Harmonisatie voor de Interne Markt** (Office of Harmonization for the Internal Market, OHIM) in Alicante, Spanje. Het aanvragen van een Europees merkenrecht kost ongeveer 1.600 euro, wat veel goedkoper is dan het afzonderlijk indienen van nationale inschrijvingen in alle landen van de Europese Unie.

oami.europa.eu

Problemen? SOLVIT!

EU-lidstaten gaan soms verschillend om met Brusselse wetgeving. Dat kan leiden tot verschillen in nationale regelgeving. Als u daar als ondernemer last van heeft, kunt u terecht bij SOLVIT, een Europees netwerk waarin lidstaten samenwerken om problemen snel (binnen tien weken) op te lossen.

SOLVIT kan u bijvoorbeeld helpen als uw bedrijf te maken krijgt met onnodige aanvullende producteisen of onwettige belastingen, of als de buitenlandse belastingdienst moeilijk doet over teruggave van btw.

In Nederland kunt u terecht bij het SOLVIT Centre Nederland, onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie.

De Europese website van SOLVIT vindt u op

ec.europa.eu/solvit.

Meepraten over Europese wetgeving

Wilt u als ondernemer meepraten over Europese regels? Dat kan. Het Enterprise Europe Network organiseert regelmatig panels met geselecteerde midden- en kleinbedrijven om te praten over aanstaande regelgeving. Wilt u reageren op reeds ingevoerde regelgeving, dan kunt u ook terecht bij het Enterprise Europe Network.

De Europese Commissie organiseert zelf raadplegingen over nieuw beleid en nieuwe wet- en regelgeving op ec.europa.eu/yourvoice/consultations/index_nl.htm. Hier vindt u vragenlijsten met achtergrondinformatie. U kunt ook suggesties aandragen. Enkele maanden na de sluitingsdatum wordt de feedback online gepubliceerd.

5 Appendix

Adressen

Enterprise Europe Network

Tel. 088 602 80 60

www.enterpriseeuropenetwork.nl

Agentschap NL

Tel. 088 602 88 44

www.agentschapnl.nl

Syntens

Tel. 088 444 02 22

www.syntens.nl

Antwoord voor bedrijven

Tel. 14 088

www.antwoordvoorbedrijven.nl

Kamer van Koophandel

De Kamer van Koophandel heeft op zijn website een speciale sectie over internationale handel.

www.kvk.nl/internationalehandel

Elke Kamer van Koophandel in Nederland heeft één of meer consulenten internationale handel in dienst.

Zij kunnen u helpen met vragen over Europees zakendoen.

www.kvk.nl/consulent

Handige links

Het EU-portaal voor het mkb:

http://ec.europa.eu/small-business/index_nl.htm

Op de website van de Europese Commissie vindt u enkele beginnershandleidingen voor Europees zakendoen.

http://ec.europa.eu/youreurope/business/index_nl.htm

Een overzicht van alle EU-financiering staat op:

http://europa.eu/policies-activities/funding-grants/index_nl.htm

Het Europees Parlement Bureau Nederland en het Parlementair Documentatie Centrum (Universiteit Leiden) hebben een website over de Europese Unie:

www.europa-nu.nl

Alle Europese wetgeving, verdragen en jurisprudentie zijn te vinden via de EU-website EUR-Lex:

eur-lex.europa.eu

Colofon

September 2012

Uitgave Agentschap NL
Postbus 20105
2500 EC Den Haag
Telefoon (088) 602 80 60
E-mail internationaal@info.agentschapnl.nl
www.agentschapnl.nl
www.enterpriseeuropenetwork.nl

Vormgeving Corps Ontwerpers, Den Haag
Fotografie Bas Kijzers
Bert de Jong (pagina 40)
Reinier Spreen, Amsterdam