

Persbericht

Utrecht, 13 juni 2013

MKB'ers onderschatten relatie met ontwikkelingslanden

MVO Nederland publiceert onderzoek naar internationale handelsrelaties

Bijna een kwart van de Nederlandse MKB'ers doet naar eigen zeggen direct of indirect zaken met ontwikkelingslanden en opkomende markten. Dat blijkt uit gesprekken met ruim 1100 MKB'ers over mvo in en met ontwikkelingslanden. MVO Nederland publiceert vandaag de resultaten van deze gesprekken, samen met een analyse van internationale handelstromen. Hieruit komt naar voren dat MKB'ers de rol van ontwikkelingslanden in hun toeleveringsketen onderschatten. Daardoor missen ze kansen.

Ontwikkelingslanden en opkomende markten nemen 22% van de importwaarde van goederen naar Nederland voor hun rekening (CBS 2011). In werkelijkheid doen Nederlandse MKB'ers vermoedelijk veel meer zaken met ontwikkelingslanden. Veel van de goederen die we uit EU-landen importeren, komen oorspronkelijk namelijk óók uit ontwikkelingslanden en opkomende markten als China, India en Brazilië.

Zo is Duitsland de tweede exporteur van kleding naar Nederland. De Duitse export van kleding bestaat echter voor 43% procent uit kleding die in landen als China en Bangladesh is gemaakt en via Duitsland naar Nederland wordt geïmporteerd. Voor andere productgroepen zoals elektronica en voedingsmiddelen geldt hetzelfde. Het verbaast dan ook niet dat ruim een derde (37%) van de ondernemers die niet zelf actief is in ontwikkelingslanden, maar inkoop via bijvoorbeeld een Europese groothandel, geen idee heeft van de precieze herkomst van producten en diensten.

Meer invloed op prijs en kwaliteit

“Dit gebrekkige inzicht in de herkomst van hun goederen en diensten, maar ook hun handelscontacten, zorgt ervoor dat MKB'ers kansen missen in ontwikkelingslanden”, zegt onderzoekscoördinator Gerdien Dijkstra van MVO Nederland. “Bedrijven die direct zakendoen met ontwikkelingslanden, hebben meer invloed op de kwaliteit en prijs van hun inkoop en meer inzicht in lokale marktkansen.”

Extra verantwoordelijkheid: internationaal MVO

Tegelijk betekent directer zakendoen een extra verantwoordelijkheid voor de omstandigheden waarin handelscontacten werken en producten worden gemaakt. Uit het onderzoek blijkt dat MKB'ers die veel doen aan MVO, ook vaak direct zaken doen met ontwikkelingslanden. Meer dan de helft (56%) van hen beoordeelt het gedrag van collega-ondernemers over de grens als goed of redelijk. Tegelijk vindt 36% dat collega-ondernemers zich beter zouden kunnen gedragen, vooral qua arbeidsomstandigheden.

Dijkstra: “Het Nederlands MKB doet er goed aan zich beter te verdiepen in de herkomst van hun goederen en diensten. Ze zullen ontdekken dat die herkomst vaker dan gedacht in ontwikkelingslanden ligt. Vervolgens kunnen ze hun invloed in de keten aanwenden om efficiënter, humaner en duurzamer te werken.”

Internationaal Programma MVO Nederland

Het Thermometeronderzoek is uitgevoerd door Keala Research, M-Research, SeaCityLady en Sustainalize, in opdracht van het internationale programma van MVO Nederland. In dit programma werkt MVO Nederland samen met MKB-koplopers uit zes sectoren aan een omslag naar maatschappelijk verantwoord ondernemen op internationaal niveau. Andere onderdelen zijn de duurzame handelsmissies van Sustainable Match en het Grensverleggers-platform, over de dagelijkse praktijk van ondernemen in ontwikkelingslanden.

Noot voor de redactie

Neem voor meer informatie contact op met Frans Tilstra, communicatie en onderzoek internationaal MVO, MVO Nederland, 0642216191, f.tilstra@mvonederland.nl; of Gerdien Dijkstra, onderzoekscoördinator internationaal MVO, 0621174941, g.dijkstra@mvonederland.nl.

Over MVO Nederland

MVO Nederland inspireert, verbindt en versterkt bedrijven en sectoren om steeds verdergaande stappen te zetten op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). Sinds haar oprichting in 2004 is MVO Nederland uitgegroeid tot hét startpunt voor alle ondernemers die hun bedrijfsvoering willen verduurzamen. Inmiddels hebben meer dan 2.000 bedrijven en organisaties zich als partner bij MVO Nederland aangesloten. Elke maand komen daar tientallen partners bij. Deze ondernemingen komen uit alle sectoren en variëren van MKB tot multinationals. MVO Nederland ondersteunt hen met praktische tips, kennisdossiers, praktijkvoorbeelden, trainingen en branchespecifieke of themagerelateerde netwerken. Kijk voor meer informatie op www.mvonederland.nl.