



Rijksdienst voor Ondernemend
Nederland

Evaluatie Brexit Adjustment Reserve - Bedrijfslevenspoor

In opdracht van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat

>> Duurzaam, Agrarisch, Innovatief en
Internationaal ondernemen

Contents

Managementsamenvatting	3
1 Inleiding	6
1.1 Aanleiding voor de evaluatie	6
1.2 Doelstelling en onderzoeksvragen	6
1.3 Onderzoeksaanpak	7
2 Beschrijving van de BAR-regeling	10
2.1 Beleidscontext BAR-regeling	10
2.2 Werking en uitvoering van de BAR-regeling Algemeen Bedrijfslevenspoor	12
2.3 Beleidstheorie BAR-regeling Algemeen Bedrijfslevenspoor	13
2.4 Legitimatie BAR-regeling	14
2.5 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk	14
3 Doelbereik en doelgroepbereik	16
3.1 Doelbereik	16
3.2 Doelgroepbereik	18
3.2.1 Deelnamecijfers	19
3.2.2 Kenmerken van aanvragers en aanvragen	22
3.2.3 Redenen voor achterblijvende deelname	23
3.3 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk	28
4 Doeltreffendheid	30
4.1 Doeltreffendheid	30
4.2 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk	33
5 Doelmatigheid	34
5.1 Doelmatigheid	34
5.2 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk	36
6 Conclusies en aanbevelingen	37
6.1 Conclusies	37
6.2 Aanbevelingen	38
Bijlage 1: Beoordeling door prof. dr. Carl Koopmans	40
Bijlage 2: Interview-aanpak en lijst geïnterviewden	41
Bijlage 3: Interviewleidraden	43
Bijlage 4: Methodische verantwoording enquête	48
Bijlage 5: Verdeling typen bedrijven	50

Managementsamenvatting

De Brexit Adjustment Reserve (BAR) is een door de Europese Unie (EU) ter beschikking gesteld fonds om kosten te dekken die door de lidstaten zijn gemaakt in verband met het vertrek van het Verenigd Koninkrijk (VK) uit de EU. Nederland heeft de BAR geïmplementeerd via verschillende regelingen en programma's langs drie sporen, te weten 1) een spoor Algemeen Bedrijfsleven; 2) een visserijspoor en 3) een spoor voor reeds gemaakte publieke kosten. In deze evaluatie wordt het spoor Algemeen Bedrijfsleven geëvalueerd. Dit spoor valt onder de verantwoordelijkheid van het ministerie van Economische Zaken (EZ) en bestond uit twee regelingen voor de compensatie van Brexit-gerelateerde kosten (hierna: compensatieregelingen) en het EU-Handelsprogramma. De verschillende onderdelen van dit spoor hadden verschillende looptijden in de periode van 16 mei 2022 tot 31 december 2023. Er was in totaal € 300 miljoen voor beschikbaar.

Deze evaluatie is gericht op het afleggen van verantwoording aan de Tweede Kamer, via het beoordelen van de doeltreffendheid en de doelmatigheid. Ook is er gekeken naar doelbereik en doelgroepbereik.

Het rapport is wat betreft de onderzoeksmethodiek, de uitvoering van het onderzoek en de getrokken conclusies gevalideerd door prof. Carl Koopmans, hoogleraar Beleidsevaluatie aan de Vrije Universiteit, als externe deskundige. Zijn beoordeling is opgenomen in bijlage 1 van dit rapport.

Doelbereik

De Brexit heeft een behoorlijke impact gehad op de handel met het VK. De Nederlandse export van goederen naar het VK is sinds de Brexit achtergebleven. Door het CBS is geschat dat de export mogelijk € 3,2 miljard hoger had kunnen zijn zonder de Brexit. Bedrijven lijken wel succesvol te zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en het verminderen van hun afhankelijkheid van de Britse markt.

Doelgroepbereik

Er is zeer beperkt gebruik gemaakt van de BAR-regeling. **Het doelgroepbereik is erg laag geweest.** Zowel de deelname aan de compensatieregelingen als aan het EU-Handelsprogramma vielen tegen. Er was daardoor sprake van een grote onderuitputting. Van de € 300 miljoen die beschikbaar was, is in totaal slechts ongeveer € 20,9 miljoen besteed, inclusief uitvoeringskosten. De regelingen en het programma waren wel voldoende toegankelijk voor alle verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio. Ook waren de voorwaarden en vereisten om deel te nemen duidelijk en begrijpelijk. De regelingen en het programma lijken ook voldoende bekend te zijn geweest. Er zijn verschillende andere redenen gevonden voor het lage doelgroepbereik van de compensatieregelingen:

- Er zat veel tijd tussen de Brexit en de openstelling van de BAR-regeling;
- De tijd om in te dienen werd als kort ervaren;
- De gevraagde bewijslast was erg hoog;
- Niet alle gemaakte kosten werden door de regelingen gedekt;
- Sommige voorwaarden werden als beperkend ervaren door deelnemende bedrijven.
- De regelingen kwamen, mede door bovenstaande redenen, niet altijd tegemoet aan de behoeften van bedrijven.

De regelingen en het programma moesten conform de eisen en voorwaarden van de EU, volgens de Europese BAR-verordening, ingericht worden. Bovenstaande redenen voor het lage doelgroepbereik zijn (deels) ook te relateren aan de eisen en voorwaarden van deze BAR-verordening en dus niet alleen aan de manier waarop Nederland invulling heeft gegeven aan de regelingen.

Het EU-Handelsprogramma voldeed voor de meeste deelnemers aan de behoefte. Van alle respondenten geeft het merendeel aan weer deel te nemen aan een dergelijk programma. Een genoemd kritiekpunt is dat het programma ondernemers niet hielp bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Deze vorm van ondersteuning was echter niet mogelijk vanuit de BAR-verordening.

Doeltreffendheid

De compensatieregelingen zijn **niet of hoogstens beperkt doeltreffend** geweest. Dit heeft in grote mate te maken met het lage doelgroepbereik, maar er zijn ook andere oorzaken te noemen:

- De regelingen hebben slechts in zeer beperkte mate gezorgd voor het beperken van financiële druk van de Brexit op de wel bereikte bedrijven. Hoewel onduidelijk is hoe groot die financiële druk op de bedrijven precies was, ontstaat vanuit deelnemers het beeld dat de regelingen niet alle kosten dekten die deelnemende bedrijven hebben gemaakt in het kader van de Brexit. Ook was het effect slechts tijdelijk. De EU-verordening dekte slechts de kosten met een aantoonbare relatie met de Brexit en werkte hier dus ook beperkend;
- De compensatieregelingen hebben niet of beperkt bijgedragen aan kennisontwikkeling voor bedrijven om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek;
- Er zijn geen signalen dat de regelingen hebben voorkomen dat bedrijven failliet zijn gegaan of niet meer operationeel konden blijven. Er zijn ook geen signalen dat de onderzochte bedrijven door de Brexit een groot risico liepen op faillissement.

Het EU-Handelsprogramma was **beperkt doeltreffend**. Ook hier geldt dat door het lage aantal deelnemers het totale effect van het programma slechts beperkt was. Voor de deelnemers zijn er wel gunstige resultaten te noemen:

- Het EU-Handelsprogramma heeft bij deelnemers geleid tot meer inzicht in kansrijke markten, meer exportkennis, toegenomen leads en contacten, en tot een uitgebreid internationaal netwerk;
- Deelname aan het EU-Handelsprogramma leidde in mindere mate, voor ongeveer een derde van de deelnemers, tot exporttoename en verminderde afhankelijkheid van de Britse markt;
- Deelnemers aan het EU-Handelsprogramma zijn positief over hun deelname aan het programma.

Doelmatigheid

De BAR-regelingen en het programma zijn **niet of hoogstens beperkt doelmatig** geweest.

- Dit heeft vooral te maken met het beperkt bereiken van de beoogde resultaten. Als er niet of nauwelijks resultaat wordt bereikt, zijn de relatieve kosten van die resultaten al snel relatief hoog. Wat verder bijdraagt aan dit oordeel, is het feit dat de uitvoeringskosten een groot deel van de uiteindelijke uitgaven vormden; meer dan de helft van de middelen (54 procent) is opgegaan aan de uitvoering.
- Gegeven de situatie dat er veel minder aanvragers waren dan verwacht, heeft RVO de kosten nog enigszins kunnen drukken door ingehuurde capaciteit deels elders in te zetten.
- De ingezette middelen betroffen Europese middelen. Hierdoor heeft het de Nederlandse overheid en de Nederlandse bedrijven niet *direct* iets gekost. Indirect draagt Nederland uiteraard wel bij aan de kosten via de EU-begroting en daarom kan dit toch als problematisch worden gezien. Nederland heeft binnen de EU regelmatig gepleit voor meer doeltreffendheid en doelmatigheid van EU-uitgaven.¹

Aanbevelingen

Uit het onderzoek komen aanbevelingen die hieronder zijn samengevat. In het rapport zijn deze aanbevelingen verder uitgewerkt.

- Onderzoek bij de start van nieuw beleid, zelfs met de beschikbaarheid van EU-middelen, in hoeverre er een reëel probleem is waar het beleid een (gedeeltelijke) oplossing voor moet zijn.
- Kijk kritisch naar de uitvoerbaarheid van door de EU opgestelde richtlijnen en voorwaarden, en of deze niet te stringent zijn voor een goede uitvoering.
- Het EU-Handelsprogramma hielp ondernemers niet bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Hier zou in een volgende vergelijkbare regeling meer aandacht aan besteed kunnen worden. Deze vorm van ondersteuning was nu niet mogelijk vanuit de BAR-verordening.
- Het had voor ondernemers kunnen helpen als de compensatieregelingen langer open hadden gestaan.

¹ Zie bijvoorbeeld [NL+position+on+the+next+MFF+.pdf](#)

- Overweeg voor toekomstig, vergelijkbaar beleid om een doenvermogenstoets uit te voeren,² als onderdeel van het Beleidskompas³. Via een doenvermogenstoets kan worden geanalyseerd hoe voorgenomen beleid op een doelmotige manier kan worden ingericht en worden uitkomsten en overwegingen expliciet gemaakt.
- Vanuit gesprekken met beleidsmedewerkers, bedrijven, branches en uitvoering komt vooral een roep om de regeling eenvoudiger te maken, en om ondernemers, branches en vooral uitvoerders al te betrekken bij het eerste ontwerp van een regeling.

² [Doenvermogenstoets | Kenniscentrum voor beleid en regelgeving](#)

³ [Beleidskompas | Kenniscentrum voor beleid en regelgeving](#)

1 Inleiding

1.1 Aanleiding voor de evaluatie

Het VK organiseerde op 23 juni 2016 een referendum over zijn EU-lidmaatschap. De inwoners van het Verenigd Koninkrijk (VK) stemden die dag over de vraag: moet het VK lid blijven van de Europese Unie (EU) of moet het VK de EU verlaten? Een meerderheid van de stemmers koos voor verlaten. Op 31 januari 2020 heeft het VK de EU verlaten op basis van het terugtrekkingsakkoord.⁴ De Brexit was hiermee een feit.

Ondernemingen konden financieel geraakt worden door het vertrek van het VK uit de EU. Om bedrijven hierbij te ondersteunen, stelde de EU € 5,4 miljard beschikbaar via de Brexit Adjustment Reserve (BAR).

De BAR is een door de EU ter beschikking gesteld fonds om kosten te dekken die door de lidstaten zijn gemaakt in verband met het vertrek van het VK uit de EU.⁵ Dit fonds werd in juli 2020 door de Europese Raad goedgekeurd als onderdeel van de bredere onderhandelingen over de langetermijnbegroting van de EU en het herstelfonds na de COVID-19-pandemie. In december 2020 presenteerde de Europese Commissie haar voorstel voor de invulling van de BAR.^{6,7} Het primaire doel van de BAR is om de lidstaten, regio's en sectoren te ondersteunen die het zwaarst zijn getroffen door de terugtrekking van het VK uit de EU. Door de sterke handelsrelatie van Nederland met het VK en als nabijgelegen land was Nederland de op één na grootste ontvanger. De BAR is ontworpen om bedrijven en werknemers te helpen die geconfronteerd worden met nieuwe handelsbeperkingen, verstoring van toeleveringsketens, verlies van markten of andere negatieve economische effecten die een causaal verband vertonen met de Brexit.⁸

Nederland heeft de BAR geïmplementeerd via verschillende regelingen en programma's langs drie sporen, te weten 1) een spoor Algemeen Bedrijfsleven; 2) een visserijspoor en 3) een spoor voor gemaakte publieke kosten. In deze evaluatie wordt het onderdeel Algemeen Bedrijfsleven geëvalueerd. Dit onderdeel valt onder de verantwoordelijkheid van EZ en bestond uit twee subsidieregelingen (hierna: de compensatieregelingen) en één programma. Voor het totale onderdeel Algemeen Bedrijfsleven was € 300 miljoen beschikbaar.⁹

EZ is wettelijk verplicht om periodiek haar beleid formeel te evalueren (zie de regeling periodiek evaluatie-onderzoek (RPE)).¹⁰ Deze evaluatie van het beleidsinstrument BAR valt onder deze verplichting.

1.2 Doelstelling en onderzoeksvragen

De evaluatie is gericht op het afleggen van verantwoording aan de Tweede Kamer, via het beoordelen van de **doeltreffendheid** en de **doelmatigheid**. Ook wordt er gekeken naar **doelbereik** en **doelgroepbereik**. In deze evaluatie staat het onderdeel Algemeen Bedrijfsleven van de BAR centraal; de compensatieregelingen (in het onderzoek ook wel aangeduid als 'de regelingen' of de 'BAR-regelingen') en het EU-Handelsprogramma. Deze onderdelen samen duiden we in het onderzoek ook wel aan als 'de BAR-regeling'.

Bij het onderzoeken en beoordelen van de **doeltreffendheid** wordt specifiek gekeken naar de mate waarin de beleidsdoelen van de BAR zijn gerealiseerd. Het gaat om effecten die hebben plaatsvonden door toedoen van de BAR. De belangrijkste vraag is als volgt: *"In welke mate hebben de BAR compensatieregelingen en het EU-Handelsprogramma gezorgd voor beperking van de negatieve economische gevolgen van de Brexit voor Nederlandse ondernemers?"*

⁴ [Wat is Brexit? | Rijksoverheid.nl](#)

⁵ [Tweede Kamer, vergaderjaar 2024–2025, 35 393, nr. 54](#)

⁶ Na formele aanname in de Europese Raad en het Europees Parlement is deze Verordening op 8 oktober 2021 gepubliceerd in het Publicatieblad van de EU.

⁷ [Press corner | European Commission](#)

⁸ [Meer informatie over de BAR \(Archief rvo.nl\)](#)

⁹ [Kamerstuk 35393, nr. 53 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

¹⁰ [wetten.nl - Regeling - Regeling periodiek evaluatieonderzoek 2022 - BWBR0046970](#)

Voor de **doelmatigheid** wordt gekeken naar de verhouding tussen de kosten van beleid enerzijds en de prestaties of beoogde effecten ervan anderzijds. Beleid is optimaal doelmatig als de grootst mogelijke prestaties of beoogde effecten zijn bereikt tegen zo laag mogelijke kosten en neveneffecten. We kijken zowel naar de doelmatigheid van het beleid als geheel, als naar de doelmatigheid van de uitvoering van het beleid.

Naast het beoordelen van de doeltreffendheid en de doelmatigheid van de regeling zal in deze evaluatie ook gekeken worden naar het **doelbereik** en, in het verlengde hiervan, het **doelgroepbereik** van de regeling. Voor doelbereik zal worden gekeken naar de feitelijke mate waarop het doel is bereikt aan de hand van economische studies en enkele uitkomsten uit de interviews. Bij doelgroepbereik ligt de focus op de benutting van de regeling en de toegankelijkheid ervan. Ook wordt er gekeken naar de communicatie over de regeling en het aanmeldproces. Het doel van het onderzoek naar doelgroepbereik is het verkrijgen van inzicht en het verzamelen van mogelijke lessen voor toekomstige regelingen.

1.3 Onderzoeksaanpak

Aanpak, interviews en vragenlijst

De onderzoeksmethodiek die volgens de beschikbare van de commissie Ter Weel¹¹ het beste past bij deze evaluatie is een **kwantitatieve effectanalyse**. Het betreft meerdere instrumenten die hetzelfde doel dienen en synergetisch zijn. Er is een meetbaar beleidsdoel (einddoel), en de werkingsmechanismen van het instrument zijn bekend. Er is primaire administratieve data aanwezig. Het is vanwege het beperkte aantal toekenningen niet goed mogelijk om via kwantitatieve analyse een controlegroep of counterfactual samen te stellen. De onderzoeksmethode met de dan nog hoogste bewijskracht is de kwantitatieve effectenanalyse.

Er is in het onderzoek van de volgende methoden gebruik gemaakt: deskstudie, data-analyse, interviews en vragenlijstonderzoek.

Deskstudie: om een algemeen beeld te schetsen van de regeling met de juiste feitelijke informatie, is er deskstudie uitgevoerd. Er is gebruik gemaakt van onder meer Kamerbrieven over de BAR, informatie op de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), de Staatscourant-publicaties over de BAR en informatie van de Europese Commissie.

Data-analyse: RVO heeft voor de evaluatie gebruik gemaakt van eigen data die inzicht biedt in de aanvragen, toekenningen en het gebruik van de regeling door ondernemers.

Interviews: Om antwoorden te krijgen op de onderzoeksvragen, zijn er verschillende interviews afgenomen met een vertegenwoordiging van de relevante stakeholders, te weten:

- Medewerkers van de ministeries van Economische Zaken (EZ) en Buitenlandse Zaken (BZ)
- Medewerkers van RVO
- Bedrijven die een aanvraag hebben gedaan voor de BAR
- Brancheorganisaties

Er is gesproken met in totaal tien bedrijven en drie verschillende brancheorganisaties. De interviewaanpak en lijst van geïnterviewde beleidsmedewerkers, RVO-experts en vertegenwoordigers van brancheorganisaties zijn opgenomen in [bijlage 2](#) Kruisverwijzing. De geïnterviewde bedrijven zijn op verzoek opvraagbaar.¹² De gebruikte interviewleidraden zijn opgenomen in [bijlage 3](#).

Vragenlijstonderzoek: Voor het EU-Handelsprogramma is een vragenlijst uitgezet onder deelnemende bedrijven met vragen over hun deelname aan het programma en de effecten die dat heeft gehad op het bedrijf. De vragenlijst is uitgestuurd naar alle 528 personen met een opgegeven e-mailadres die hebben

¹¹ [Durf te leren, ga door met meten - SEO Economisch Onderzoek](#)

¹² Verzoeken kunnen per e-mail worden aangevraagd via kme@rvo.nl.

deelgenomen aan activiteiten die werden ondersteund vanuit het programma. Het ging om 257 verschillende bedrijven. 20 procent van alle deelnemers die de vragenlijst heeft ontvangen, heeft de vragenlijst ingevuld. Dit betreft medewerkers van 78 verschillende bedrijven. In [bijlage 4](#) worden meer details gegeven over de enquête-respons en -vragen.

Effectladder

Via de in dit onderzoek gebruikte methodiek komen we tot een **score 3 op de effectladder**,¹³ ‘**waarschijnlijk (in)effectief**’. De effectladder laat zien hoe ‘hard’ de bewijskracht van evaluatieonderzoek is. In tabel 1 hieronder worden de verschillende niveaus toegelicht.

Tabel 1: Categorieën van de effectladder

Niveau	Naam	Voorbeelden	Aanduiding in eindconclusie
5	Causaal	Experimenten (gouden standaard), natuurlijke experimenten i.c.m. econometrie volgens Theeuwes methode.	Bewezen (in)effectief
4	Plausibel causaal	Mixed methods, zonder econometrie met behandel- en controlegroep.	Zeer waarschijnlijk (in)effectief
3	Indicatief	Meta-analyses, andere econometrische analyses, aantonen doelrealisatie, trends of gedragsverandering, benchmarking.	Waarschijnlijk (in)effectief
2	Veelbelovend	Expert judgement, beleidstheorie, theoretische modellen/analyses, uitspraken over effectiviteit in enquêtes en interviews.	Verwacht (in)effectief
1	Descriptief	Beschrijving van het doel, de doelgroep, de voorwaarden en de interventiemethode.	Mogelijk (in)effectief

Niveau 3 wordt gehaald, omdat het is gelukt om doelrealisatie en gedragsverandering bij de doelgroep aan te tonen aan de hand van een cross-sectionele analyse. Voor niveau 4 (zeer waarschijnlijk (in)effectief) is duidelijke triangulatie nodig, via een combinatie van beleidstheorie, empirisch onderzoek en alternatieve verklaringen. Met name naar het zoeken van alternatieve verklaringen is in dit onderzoek te weinig aandacht gegaan om niveau 4 te halen.

Voor de eindconclusies over doelmatigheid en doeltreffendheid maken we gebruik van de categorieën die worden gebruikt in de periodieke rapportage van het innovatie- en ondernemersbeleid van EZ, dat wordt uitgevoerd door onderzoeksbureaus SEO en Birch (nog te verschijnen). De mogelijke categorieën zijn ‘(Nog) niet onderzocht’, ‘Onzeker’, ‘Niet of beperkt’, ‘Deels’, en ‘Wel of grotendeels’.¹⁴

¹³ Nard Koeman en Carl Koopmans, ‘De kwaliteit van beleidsdoorlichtingen’, Beleidsonderzoek Online juli 2019, DOI: 10.5553/BO/221335502019000007001. Geraadpleegd via https://www.boomportaal.nl/tijdschrift/BO/BO_2213-3550_2019_000_007_001.

¹⁴ De definities van de verschillende categorieën zijn als volgt geformuleerd:

- (Nog) niet onderzocht, er is (nog) geen evaluatie geweest of er wordt in de evaluatie expliciet aangegeven dat de evaluatie zich (nog) niet richt op uitspraken met betrekking tot doeltreffendheid/doelmatigheid (voor instellingsevaluaties zetten we de macrodoelmatigheid altijd op (nog) niet onderzocht, omdat deze eigenlijk nooit wordt meegenomen in deze evaluaties);
- Onzeker, er is een evaluatie geweest die zag op de doeltreffendheid/doelmatigheid, maar een duidelijke conclusie over doeltreffendheid/doelmatigheid ontbreekt;
- Niet of beperkt, er is een duidelijke conclusie getrokken over dat de regeling niet of beperkt doeltreffend/doelmatig is;
- Deels, er zijn verschillende doelstellingen en/of (sub)instrumenten en het oordeel over doeltreffendheid/doelmatigheid verschilt per doelstelling/(sub)instrument; of
- Wel of grotendeels, er is een duidelijke conclusie getrokken over dat de regeling wel of grotendeels doeltreffend/doelmatig is.

Tijdslijn uitvoering onderzoek

Dit onderzoek is uitgevoerd in de periode januari 2025 tot en met februari 2026.

Leeswijzer

In [hoofdstuk 2](#) worden de aanleiding en de inhoud van de BAR-regeling beschreven. In [hoofdstuk 3](#) komt het doelbereik aan bod en zal verder worden ingezoomd op het doelgroepbereik. [Hoofdstuk 4](#) bevat de analyse van de doeltreffendheid, [hoofdstuk 5](#) gaat in op doelmatigheid. [Hoofdstuk 6](#) gaat in op de conclusies en aanbevelingen. Er zijn daarnaast diverse eerder besproken bijlagen opgenomen.

2 Beschrijving van de BAR-regeling

2.1 Beleidscontext BAR-regeling

De totale omvang van de middelen die de EU beschikbaar heeft gesteld via de BAR bedraagt € 5,4 miljard. De lidstaten hadden de mogelijkheid om financiële ondersteuning aan te vragen voor uitgaven in de periode van 1 januari 2020 tot 31 december 2023. De middelen uit de BAR zijn verdeeld op basis van de mate waarin de lidstaten getroffen werden door de Brexit. Factoren zoals de handel met het VK, visserijactiviteiten in Britse wateren en de aanwezigheid van grensoverschrijdende verbindingen speelden hierbij een belangrijke rol. Nederland en Ierland werden aangemerkt als landen die het zwaarst door Brexit zijn getroffen en kregen daarom een aanzienlijk deel van de BAR-middelen toegewezen. De wijze van verdelen en de argumentatie daaromtrent is vastgelegd in de Europese verordening 2021/1755. Deze verordening is op 8 oktober 2021 in het Publicatieblad van de EU gepubliceerd.¹⁵

De BAR kon worden gebruikt voor diverse doeleinden, waaronder:

- Ondersteuning van bedrijven en gemeenschappen die geraakt zijn door verstoringen in de handel;
- Hulp aan visserijgemeenschappen die hun visrechten hebben verloren in Britse wateren;
- Ondersteuning voor werkgelegenheidsmaatregelen, zoals herscholing van werknemers die getroffen zijn door de sluiting van bedrijven;
- Financiering van infrastructuurprojecten die nodig zijn om de nieuwe handelsgrenzen en douaneregels het hoofd te bieden.

De Nederlandse implementatie van de BAR kent drie onderdelen of sporen: Algemeen Bedrijfsleven, Publieke kosten en Visserijsector. Nederland kon initieel aanspraak maken op € 886,3 miljoen in 2022 en 2023. Nederland was hiermee, na Ierland, de meestbegunstigde lidstaat.¹⁶ Dit is later tweemaal naar beneden bijgesteld.¹⁷

Deze evaluatie betreft het spoor Algemeen Bedrijfsleven, als verantwoordelijkheid van het ministerie van EZ. Het ministerie van BZ was inhoudelijk betrokken bij het EU-Handelsprogramma.

Het onderdeel Algemeen Bedrijfsleven werd ingezet om bedrijven te faciliteren in de aanpassing van hun operationele bedrijfsvoering en internationaliseringsstrategie. Hiervoor zijn twee regelingen en één programma ontwikkeld met een oorspronkelijk budget van € 250 miljoen. Daarnaast was een flexibel budget van € 50 miljoen gereserveerd dat ingezet kon worden als uit monitoring zou blijken dat er meer belangstelling voor de regelingen was dan verwacht. Hieronder wordt eerst ingegaan op de twee compensatieregelingen, daarna wordt het EU-Handelsprogramma toegelicht.

Compensatieregelingen

Door het vertrek van het VK uit de EU werd een groot aantal bedrijven dat handelt met het VK, voor het eerst actief buiten de EU. Deze bedrijven moesten zich aanpassen aan de daarvoor geldende en gedeeltelijk onbekende douanewetgeving voor handel met het VK¹⁸, en aan de eisen op het gebied van keuringen en certificering van processen en producten. In het kader van de BAR zijn twee regelingen ontwikkeld om tegemoet te komen aan de eenmalige aanpassingskosten hiervan: de regeling te maken kosten en de regeling reeds gemaakte kosten. Voor deze regelingen samen was € 218 miljoen beschikbaar; € 185 miljoen voor de reeds gemaakte kosten¹⁹ en € 33 miljoen voor de nog te maken kosten.²⁰ Beide regelingen bestonden uit verschillende subsidiemodules voor de kosten die in aanmerking kwamen voor gedeeltelijke

¹⁵ [De reserve voor aanpassing aan de Brexit | EUR-Lex](#)

¹⁶ [Tweede Kamer, vergaderjaar 2021–2022, 35 393, nr. 47](#)

¹⁷ [Tweede Kamer, vergaderjaar 2024–2025, 35 393, nr. 54.](#)

¹⁸ [Kamerstuk 35393, nr. 47 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

¹⁹ [Meer informatie over de BAR Tegemoetkoming gemaakte kosten \(Archief rvo.nl\)](#)

²⁰ [Meer informatie over de BAR Tegemoetkoming nog te maken kosten \(Archief rvo.nl\)](#)

tegemoetkoming: Voorlichtingscampagnes, Opleidingen, Aanpassing van ICT-infrastructuur en Externe consultancy product- en procesvereisten douane. Omzetverlies werd niet vergoed.

Er was een aantal belangrijke voorwaarden die golden voor beide compensatieregelingen. Deze waren dat de activiteiten, waarvoor de subsidie werd aangevraagd, plaats hadden gevonden als gevolg van de Brexit. Bedrijven mochten niet failliet zijn en moesten voldoen aan de douanevereisten. Voor bedrijven die al exporteerden buiten de EU waren er aanvullende eisen.²¹ In het hoofdstuk doelgroepbereik wordt specifiek ingegaan op een aantal specifieke eisen.

EU-Handelsprogramma

Het EU-Handelsprogramma is opgetuigd om bedrijven die hinder hebben ondervonden van de Brexit te helpen alternatieve markten (anders dan VK) aan te boren en zo weerbaarder te worden tegen onvoorziene omstandigheden en om de innovatiekracht te bevorderen. Het programma bood bedrijven de mogelijkheid om hun exportkennis en internationale netwerk uit te breiden. Het programma maakte het eenvoudig om nieuwe markten te verkennen of bestaande markten verder uit te breiden. Door het betreden van nieuwe markten konden bedrijven omzetverlies in het VK compenseren met inkomsten uit andere internationale markten. Het EU-Handelsprogramma was onderverdeeld in twee categorieën: (1) adviseren; en (2) ondersteunen. Bedrijven konden geadviseerd worden rondom onderwerpen gerelateerd aan Brexit op een generieke en bedrijfsoverstijgende manier. Wanneer een bedrijf specifiekere ondersteuning wenste, gold dat ondernemingen, voordat ze werden toegelaten tot de categorie 'ondersteunen', met bewijsstukken²² moesten aantonen getroffen te zijn door de Brexit.²³

Voor dit programma was een budget van € 32 miljoen beschikbaar gesteld.²⁴

Binnen dit programma zijn vijftien verschillende sectormarkt-trajecten ontwikkeld, waar getroffen bedrijven binnen een bepaalde sector gezamenlijk een markt betreden. Binnen deze trajecten hebben verschillende activiteiten plaatsgevonden. Het EU-Handelsprogramma is vraag gestuurd ingestoken. Op basis van de behoefte van de (Brexit)ondernemers is een programma ontwikkeld met zowel bestaand RVO-instrumentarium, als met nieuwe dienstverlening.

Bij bestaande dienstverlening ging het onder meer om deelname aan internationale vakbeurzen, handelsmissies, en markt-/sectoronderzoeken en -trajecten. Binnen de trajecten werden bedrijven uit de meest getroffen sectoren of thema's collectief ondersteund bij het vinden van nieuwe afzetmarkten. Daarbij werd zoveel mogelijk gekeken naar clusters van bedrijven. Het kon gaan om clusters met een aanbod van elkaar aanvullende producten, diensten en of services die gezamenlijk een nieuwe markt wilden betreden. Of om clusters die hun afzet naar die markten wilden uitbreiden.

Bij nieuwe dienstverlening ging het om intakes. De intakes waren bedoeld om meer te weten te komen over de behoeftes en doelen van deelnemende bedrijven. Ook was er trainingenaanbod door middel van een capability-programma. Dit programma was gericht op:

1. Kennis-/vaardighedenvergroting door middel van trainingen, e-modules en cursussen;
2. Individuele begeleidingstrajecten gericht op deelnemend bedrijf.

²¹ Zij moesten minimaal 25% toename van handelsactiviteiten en/of douaneaangiften in 2021 hebben, ten opzichte van 2020. Ook moest minimaal € 5.000 van de totale omzet in het jaar 2020 komen uit handelsactiviteiten met, of doorvoer met, het VK.

²² De belangrijkste voorwaarde om deel te nemen aan het EU-Handelsprogramma was dat men moest aantonen dat men voor Brexit al een handelsrelatie had met het VK. Dit moest door middel van de aangiften omzetbelasting (2019-2021) en de opgaven Intracommunautaire prestaties (2019-2020). Verder moest worden aangetoond dat men als bedrijf direct geraakt was door de Brexit. Dit kon op twee manieren: 1: Men ervaarde hinder van handelsbelemmeringen nu het VK geen onderdeel meer uitmaakte van de interne markt van de EU, of 2: Men kon aantonen aan dat men na de Brexit minder of geen omzet meer had vanuit handel met het VK.

²³ [Uitvoeringsverslag Brexit Adjustment Reserve Nederland | Rapport | Rijksoverheid.nl](#)

²⁴ [Kamerbrief over publicatie verordening Brexit Adjustment Reserve en nationale invulling | Kamerstuk | Rijksoverheid.nl](#)

Daarnaast was er een community-platform. Dit was een (digitale) omgeving waarbinnen het contact met EU-Handelsprogramma deelnemers plaatsvond. Het is de plek waar:

- Vraag en aanbod bij elkaar kwam;
- Peer-to-peer-contact mogelijk was (o.a. op gebied van ervaringsdeling);
- Best practices gepromoot konden worden;
- Netwerken werden ontsloten.

2.2 Werking en uitvoering van de BAR-regeling Algemeen Bedrijfslevenspoor

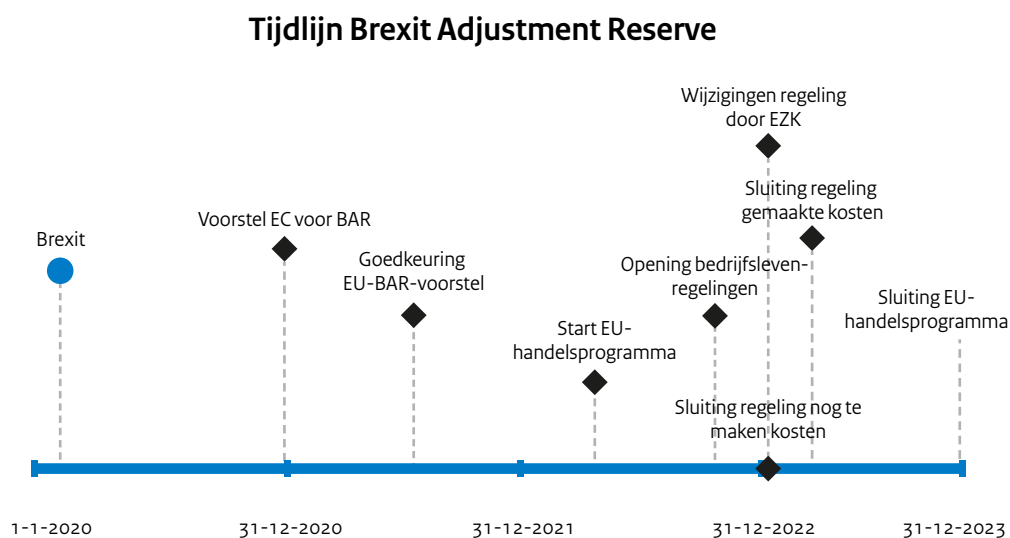
Doelstelling

Zoals in de vorige hoofdstukken beschreven, was het belangrijkste doel van het bedrijfslevenspoor om bedrijven te ondersteunen bij het minimaliseren van de economische schade die voortvloeit uit het vertrek van het VK uit de EU. Hierbij gaat het om verhoogde kosten of omzetverlies als direct gevolg van de Brexit. Bij de compensatieregelingen is dit gedaan door bedrijven te helpen bij het dekken van zowel reeds gemaakte als toekomstige aanpassingskosten. De regelingen richtten zich specifiek op Nederlandse bedrijven. Mogelijke verhoogde kostenposten waren kosten voor aanpassingen aan nieuwe douaneprocedures, extra administratieve lasten en herstructurering van bedrijfsprocessen om te voldoen aan nieuwe handelsvoorwaarden. Het EU-Handelsprogramma had tot doel om Nederlandse bedrijven te stimuleren om nieuwe marktkansen te benutten binnen de EU.

Historie en tijdlijn

Hieronder wordt de tijdlijn van de BAR weergegeven. Op 31 januari 2020 heeft het VK de EU verlaten, op basis van het terugtrekkingsakkoord. Op 25 december dat jaar kwam de Europese Commissie met haar voorstel voor de BAR, dat in juni 2021 werd goedgekeurd. Ongeveer een jaar later, op 1 mei 2022, startte het EU-Handelsprogramma. De compensatieregelingen zijn meerdere keren uitgesteld. Eerst zouden de regelingen opengaan voor aanvragen op 1 mei 2022, maar uiteindelijk is de regeling pas op 1 november 2022 opengegaan. De regeling nog te maken kosten zou eerst sluiten op 13 december 2022, maar werd verlengd. De regeling sloot uiteindelijk op 13 januari 2023. Op 15 januari 2023 heeft de minister van EZK een wijzigingsregeling uitgebracht die een aantal knelpunten in de uitvoering van de regelingen wegnam. De regeling gemaakte kosten sloot op 31 maart 2023. Het EU-Handelsprogramma sloot op 31 december 2023. In figuur 1 is de tijdlijn grafisch weergegeven.

Figuur 1: Tijdlijn Brexit Adjustment Reserve



De wijzigingen in de regelingen betroffen een verlenging van de openstellingstermijn en de vaststellings-termijn. Met de wijzigingsregeling zijn ook enkele informatieverplichtingen komen te vervallen die ten overvloede waren opgenomen in de subsidieregelingen.^{25, 26, 27} Deze aanpassingen hebben volgens het ministerie van EZ niet tot significant meer aanmeldingen geleid.²⁸

De belangrijkste reden voor de aanpassing was het aantal achterblijvende aanvragen. Volgens branche-organisatie Evofenedex viel het aantal aanvragen tegen, omdat ondernemers moesten aantonen dat ze 'voorafgaand aan de Brexit minimaal een kwart van hun omzet uit het VK haalden'.²⁹ (NB: deze bewering van Evofenedex is niet volledig juist; de voorwaarde was net iets anders. Dit wordt toegelicht in [subparagraaf 3.2.3](#)). Ook was het volgens Evofenedex 'erg ingewikkeld' om een aanvraag in te dienen. Verschillende brancheorganisaties hebben aangegeven dat de regeling onbekend is of dat het onduidelijk is of ondernemingen in aanmerking komen voor subsidies en voor welke subsidiemogelijkheden.³⁰ Ondernemers klaagden dat de eis voor het aanleveren van documentatie buitenproportioneel was. RVO heeft daarom het aanvraagproces op punten verduidelijkt.³¹

EZ heeft onderzocht of de scope van de compensatieregelingen kon worden verbreed. Zowel qua doelgroep als qua type kosten die onder de regeling vallen. In de Kamerbrief wordt aangegeven: *"De suggesties (...) zijn verkend en beoordeeld als niet haalbaar en/of wenselijk. Onder andere eisen uit de BAR-verordening maken een verbreding van de scope onmogelijk vanwege de eisen van de Europese verordening voor de BAR."*³²

Uitvoering BAR-regeling Algemeen Bedrijfslevenspoor

De uitvoering van de BAR-compensatieregelingen was belegd bij RVO. De uitvoering van het EU-Handelsprogramma gebeurde in publiek-private samenwerking (het Trade and Innovate NL-netwerk³³, samen met sectorassociaties en het postennetwerk) en met private experts en uitvoerders.

2.3 Beleidstheorie BAR-regeling Algemeen Bedrijfslevenspoor

Het ministerie van EZ heeft als onderdeel van deze evaluatie een beleidstheorie opgesteld voor de BAR-regeling. In [figuur 2](#) (op pagina 15) is te zien hoe de middelen (inputs) en activiteiten uiteindelijk zouden moeten leiden tot resultaat (outcome) en effect (impact). De inputs betreffen de twee regelingen en het EU-Handelsprogramma. De activiteiten betreffen het beoordelen en toekennen van aanvragen, en voor het EU-Handelsprogramma het organiseren van trajecten en het verlenen van toegang tot het online EU-Handelsprogramma-platform. Deze activiteiten zorgen voor goedgekeurde aanvragen en vergoede kosten (regelingen) en voor georganiseerde trajecten en daadwerkelijke toegang tot het eerdergenoemde platform (EU-Handelsprogramma).

Voor de regelingen leidt dit volgens de beleidstheorie tot minder financiële druk op bedrijven, aangepaste bedrijfsprocessen en verhoogde kennis en vaardigheden. Dit zou ervoor moeten zorgen dat bedrijven operationeel blijven en hun werkgelegenheid kunnen behouden. Dat beperkt vervolgens de negatieve impact van de Brexit en zorgt er uiteindelijk voor dat Nederlandse bedrijven concurrerend kunnen blijven.

Het EU-Handelsprogramma zou voor resultaten moeten zorgen zoals meer inzicht in kansrijke markten, meer exportkennis, meer leads en contacten en een uitgebreid internationaal netwerk. Dit zou vooral leiden tot toegenomen marktdiversificatie; bedrijven die succesvol zijn in het diversifiëren van hun afzetmarkt, om zo minder afhankelijk te worden van de Britse markt. Dat leidt tot dezelfde impact als de compensatieregelingen; bedrijven blijven operationeel, behouden hun werkgelegenheid en de negatieve impact van de Brexit wordt beperkt. Nederlandse bedrijven blijven concurrerend.

²⁵ [Meer tijd voor aanvragen subsidies Brexit - Taxence](#)

²⁶ [Minister akkoord met wijziging Brexit Adjustment Reserve regeling - VBZ](#)

²⁷ [Minister akkoord met wijziging Brexit Adjustment Reserve regeling - VBZ](#)

²⁸ [280 miljoen van Brexit-regeling gaat naar coronaherstelfonds](#)

²⁹ [Nauwelijks interesse in pot geld voor ondernemers met extra kosten door brexit | Trouw](#)

³⁰ [Staatscourant 2023, 1430 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

³¹ [280 miljoen van Brexit-regeling gaat naar coronaherstelfonds](#)

³² [Kamerbrief over herverdeling BAR-middelen | Kamerstuk | Rijksoverheid.nl](#)

³³ Het TINL-netwerk bestaat uit 12 regionale en nationale partnerorganisaties: de regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROMs), grote steden en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).

Daarnaast kunnen er externe factoren zijn die van invloed zijn op de uitkomsten, zoals covid, wat ook in die periode speelde. Covid heeft, zo weten we, een grote impact gehad op het Nederlandse bedrijfsleven. Er zijn ook mogelijke neveneffecten benoemd, zoals een toename van de export. Dit was volgens het ministerie geen expliciet doel van de regeling, maar zou wel een gevolg kunnen zijn van de toegenomen marktdiversificatie. Een andere mogelijk externe factor is dat er een verplaatsing van bedrijven plaatsvindt: Britse bedrijven die zich vanwege de Brexit in Nederland hebben gevestigd en andersom. Daarmee vervalt de problematiek van de douanehandelingen en dus ook de kosten van het aanpassen van de bedrijfsprocessen.

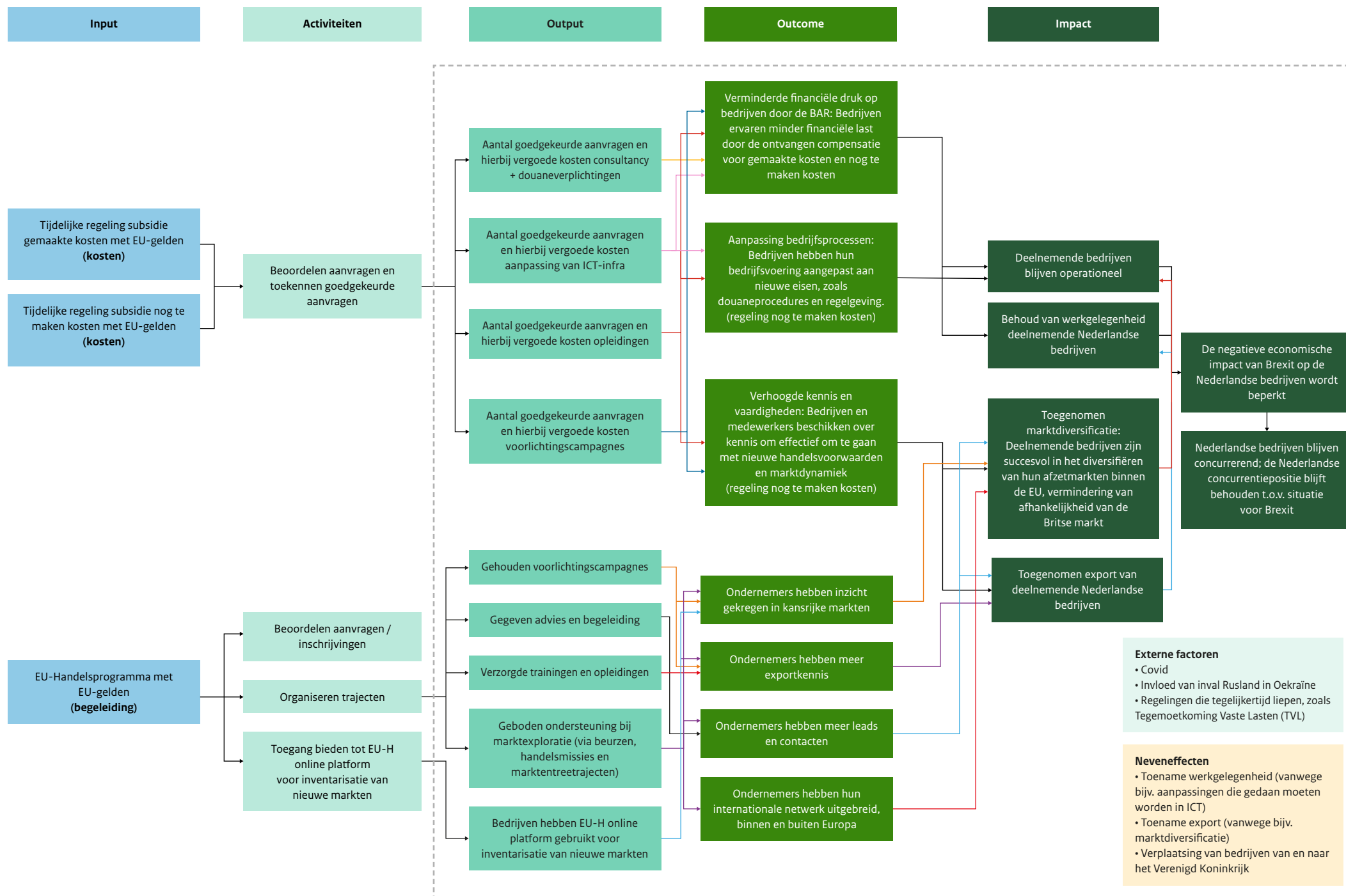
2.4 Legitimatie BAR-regeling

De legitimiteit van de BAR-regeling wordt door EZ onderbouwd vanuit een overheidsfalen. De Britse overheid verstoort de markt door uit de EU te stappen. Zonder interventie zouden bedrijven die zakendoen met het VK onevenredig worden getroffen, wat zou kunnen leiden tot banenverlies, faillissementen en een bredere economische achteruitgang, vooral in sectoren die sterk afhankelijk zijn van de Britse markt. Het ingrijpen van de overheid was dus noodzakelijk vanwege de economische impact van Brexit. Het beschermen van de getroffen bedrijven is een publiek belang, aangezien dit bijdraagt aan economische stabiliteit, werkgelegenheid, en de bredere welvaart van Nederland.

2.5 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk

- De belangrijkste doelen van de regeling waren 1) het beperken van de negatieve impact van de Brexit en 2) ervoor zorgen dat het Nederlandse bedrijfsleven als geheel concurrerend zou blijven.
- De BAR was (in theorie) legitiem; er was sprake van overheidsfalen. De Britse overheid verstoort de markt door uit de EU te stappen. Zonder interventie zouden deze bedrijven onevenredig worden getroffen, wat zou kunnen leiden tot banenverlies, faillissementen en een bredere economische achteruitgang, vooral in sectoren die sterk afhankelijk zijn van de Britse markt. Het beschermen van de getroffen bedrijven is een publiek belang, aangezien dit bijdraagt aan economische stabiliteit, werkgelegenheid, en de bredere welvaart van het land.

Figuur 2: Beleidstheorie Brexit Adjustment Reserve – Algemeen Bedrijfslevenspoor



3 Doelbereik en doelgroepbereik

3.1 Doelbereik

Bij doelbereik wordt gekeken naar de feitelijke mate waarin een doel bereikt is. Het verschil met doeltreffendheid is dat bij doelbereik vastgesteld dient te worden of de geformuleerde beleidsdoelen bereikt zijn, bij doeltreffendheid gaat het om de vraag of het gevoerde beleid hier ook daadwerkelijk aan heeft bijgedragen. In dit hoofdstuk zal dit worden toegelicht aan de hand van een aantal economische studies naar de effecten van de Brexit en aan de hand van uitkomsten uit de interviews met bedrijven. Vervolgens zal bij doelgroepbereik nader worden ingezoomd op de mate waarin de BAR-regeling is benut door de doelgroep.

De onderzoeksvragen die bij doelbereik centraal staan zijn:

- Wat weten we over de economische impact van de Brexit op Nederlandse bedrijven, en over de Nederlandse concurrentiepositie ten opzichte van voor de Brexit?
- Hebben Nederlandse bedrijven hun afzetmarkten gediversifieerd na de Brexit?
- Zijn Nederlandse bedrijven minder afhankelijk geworden van de Britse markt na de Brexit?

In de marge geven we enkele signalen die vanuit de interviews zijn gekomen over de vraag of Nederlandse bedrijven operationeel zijn gebleven na de Brexit.

De Brexit heeft een behoorlijke impact gehad op de handel met het VK. De Nederlandse export van goederen naar het VK is sinds de Brexit achtergebleven. Door het CBS is geschat dat de export mogelijk € 3,2 miljard hoger had kunnen zijn zonder de Brexit. Bedrijven lijken wel succesvol te zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en het verminderen van hun afhankelijkheid van de Britse markt. Er zijn geen signalen bekend dat er veel bedrijven failliet zijn gegaan door de Brexit.

Er zijn verschillende studies gedaan naar de (verwachte) economische effecten van de Brexit. Hieronder geven we een opsomming van enkele studies.

Het Centraal Planbureau (CPB) heeft berekend dat het niveau van het Nederlandse bruto binnenlands product (bbp) door Brexit in 2030 tussen 0,9 procent en 1,5 procent lager zal liggen, met ongeveer € 8 tot 13,3 miljard aan gederfde baten. De belangrijkste oorzaak hiervan is de verminderde handel met het VK.^{34, 35}

Het CBS heeft in de Internationaliseringsmonitor 2021-IV³⁶ een studie gedaan naar het economische effect. Figuur 3 toont de waarde van zowel de goederenimport als -export van in Nederland gevestigde bedrijven, uit en naar het VK tot en met het tweede kwartaal van 2021³⁷. De handelswaarde met het VK laat in de periode tussen 2015 en 2021 over het algemeen een opwaartse trend zien. Over deze periode vond er dus meer handel plaats met het VK. In 2019 en 2020 is een duidelijke dip te zien. Deze afname volgt op de formele Brexit eind januari 2020. De handel met het VK in 2020 wordt ook gekenmerkt door een snel herstel, wat voornamelijk voor de export ook van een langdurige aard lijkt te zijn. Dit korte Brexit-effect valt samen met de initiële uitbraak van het coronavirus. Maar ook als rekening wordt gehouden met de coronacrisis, heeft formele Brexit volgens het CBS een groot effect gehad op de Nederlandse handel met het VK.

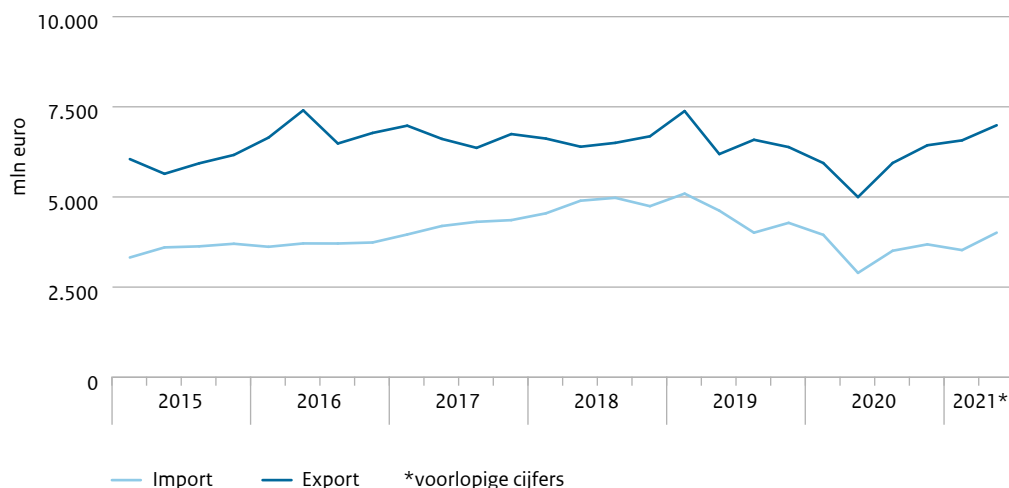
³⁴ [Wat zijn de gevolgen van de Brexit voor Nederland? | Algemene Rekenkamer](#)

³⁵ [Nederlandse kosten Brexit door minder handel | CPB Website](#)

³⁶ [Exogene schokken: twee case studies - Exogene schokken - Internationaliseringsmonitor | CBS](#)

³⁷ Recentere cijfers zijn helaas niet voorhanden.

Figuur 3: Waarde Nederlandse goederenimport en -export met het VK



De Brexit heeft een behoorlijke impact gehad op de handel met het VK. In de CBS-studie wordt geschat dat Nederlandse bedrijven door de Brexit potentieel ongeveer € 3,2 miljard aan exportwaarde hebben misgelopen. Dit effect kan gesplitst worden in het deel wederuitvoer en het deel uitvoer van goederen van Nederlandse makelij. Het effect blijkt volledig te verklaren door de wederuitvoer, die met 35 procent is gedaald ten opzichte van de verwachting. Vanwege de Brexit is het minder aantrekkelijk om goederen van buiten de EU eerst in te voeren in Nederland, en vervolgens uit te voeren naar het VK. Dit brengt mogelijk dubbele tarieven en administratieve procedures met zich mee. De uitvoer van goederen van Nederlandse makelij is juist gestegen sinds de Brexit en ligt volgens het CBS 11 procent hoger dan de verwachting. Als mogelijke verklaring wordt gegeven dat sommige Nederlandse bedrijven profiteren van de schaarste in het VK. Daarnaast zou het goed kunnen dat er productie naar Nederland is verplaatst vanwege de Brexit.

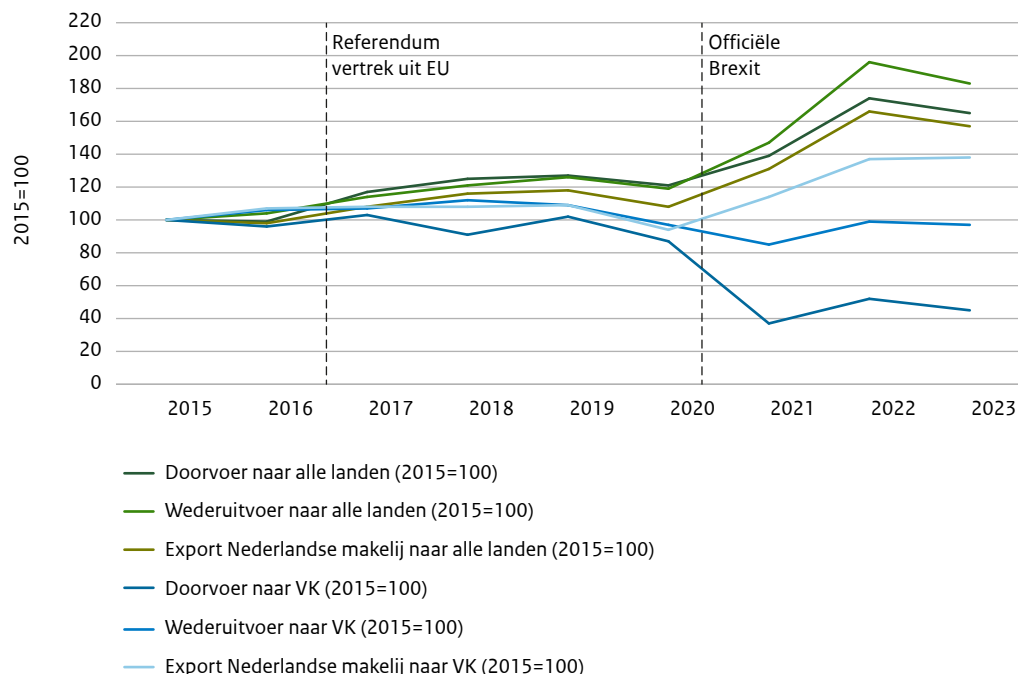
In de recentere CBS-studie 'Nederland Handelsland 2024, Export, import & investeringen'³⁸ is gebruik gemaakt van actuelere cijfers, tot en met 2023³⁹. Hierin wordt net als in de eerdere studie geconcludeerd dat de Brexit vooral invloed had op wederuitvoer en doorvoer. De wederuitvoer en vooral de doorvoer van goederen naar het VK daalde na Brexitjaar 2020, terwijl de wederuitvoer en doorvoer naar alle landen juist een sterke stijging doormaakte.

Aan de export van Nederlandse producten wordt, volgens de CBS-studie, fors meer verdiend dan bijvoorbeeld aan wederuitvoer of quasi-doorvoer. Het is dus een meevaller dat de export van goederen van Nederlandse makelij naar het VK wat minder lijken te lijden onder de Brexit dan de wederuitvoer en doorvoer. De export van goederen van Nederlandse makelij naar het VK is juist toegenomen. Deze export kende een korte dip in 2020, maar steeg daarna weer. In de periode 2015 tot en met 2023 was er een stijging van 38 procent. De exportwaarde van goederen van Nederlandse makelij naar alle landen steeg in die periode wel nog harder, met 57 procent. Dit is te zien in figuur 4 hieronder.

³⁸ [Belangrijke ontwikkelingen in 2023 en 2024 - Nederland Handelsland | CBS](#)

³⁹ In deze studie is, in tegenstelling tot eerdergenoemde export- en importcijfers, wel breder gekeken dan de in Nederland gevestigde bedrijven.

Figuur 4: Ontwikkeling export naar VK naar type uitvoer



De import van goederen uit het VK naar Nederland lijkt minder te zijn beïnvloed door de Brexit. Van de goederen die Nederland importeerde in 2023 kwam 5 procent uit het VK. Het VK is daarmee de vijfde belangrijkste importpartner. De positie en het percentage is sinds 2015 redelijk stabiel.

Bedrijven lijken succesvol te zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en het verminderen van hun afhankelijkheid van de Britse markt. Het VK is voor Nederland een belangrijke handelspartner, zowel voor de import als voor de export. In de jaren voorafgaand aan de Brexit, van 2015 tot en met 2019, was het VK de derde belangrijkste exportpartner van Nederland. In 2020, het jaar van de Brexit, zakte het VK naar de vierde positie. Dit is zo gebleven tot in 2023. Van de uitvoer van producten van Nederlandse makelij ging in 2015 9 procent naar het VK, in 2023 was dat 8 procent. Het VK als afzetmarkt lijkt dus iets minder belangrijk geworden. Van alle wederuitvoer vanuit Nederland ging in 2023 5 procent naar het VK. In 2015 was dat nog 10 procent.⁴⁰ Ook in dit opzicht is Nederland dus (relatief) minder afhankelijk geworden van het VK. Gezien de stijging van export naar andere landen, is dat een aanwijzing dat bedrijven succesvol zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en minder afhankelijk zijn geworden van de Britse markt. Ook uit de interviews en de enquête in dit onderzoek blijkt dat aan de BAR-regeling deelnemende bedrijven succesvol zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkt.

In dit onderzoek hebben we niet uitgebreid onderzoek gedaan naar faillissementen na, of dankzij de Brexit. De in het onderzoek geïnterviewde bedrijven zijn wel operationeel gebleven en er zijn geen signalen dat de onderzochte bedrijven door de Brexit een groot risico liepen op faillissement.

3.2 Doelgroepbereik

Bij onderzoek naar doelgroepbereik staat de vraag centraal of en hoe de uiteindelijke doelgroepen van het beleid (burgers, instellingen, bedrijven) worden bereikt. De mate waarin de regeling is benut door de doelgroep, heeft effect op zowel de doeltreffendheid als de doelmatigheid. Beleid kan alleen effectief zijn als het de doelgroep daadwerkelijk bereikt. Als ingezette middelen niet bij de doelgroep komen, gaat dit ten koste van de doelmatigheid.

⁴⁰ [Belangrijke ontwikkelingen in 2023 en 2024 - Nederland Handelsland | CBS](#)

Onderzoek naar het doelgroepbereik kan bijvoorbeeld een verklaring geven voor de onderuitputting van een regeling. Dit is ook bij de BAR het geval geweest. Met dit in het achterhoofd, kunnen er mogelijk ook lessen geleerd worden uit deze evaluatie voor soortgelijke toekomstige regelingen.

Hierna wordt dieper ingegaan op het doelgroepbereik van zowel de compensatieregelingen als het EU-Handelsprogramma. Hierbij staan de volgende onderzoeksvragen centraal:

- In hoeverre is de regeling benut door de doelgroep?
- Was de regeling voldoende toegankelijk voor alle verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio?
- Waren de voorwaarden en vereisten om deel te nemen duidelijk en begrijpelijk?
- Welke factoren hebben bedrijven beïnvloed om wel of geen gebruik te maken van de BAR-regeling?

De eerste vraag kunnen we beantwoorden door naar de deelnamecijfers van de compensatieregelingen en het EU-Handelsprogramma te kijken. Deze cijfers zetten we af tegen de verwachtingen die er waren. Voor de beoordeling van de toegankelijkheid wordt gekeken naar de kenmerken van de bedrijven die hebben deelgenomen. Deze vraag is ook voorgelegd in de interviews. Voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen is daarnaast gebruik gemaakt van deskstudie en een enquête. De enquête had specifiek betrekking op het EU-Handelsprogramma.

3.2.1 Deelnamecijfers

Compensatieregelingen

Van de 166 aanvragen zijn uiteindelijk 91 aanvragen toegekend en 42 afgewezen. De andere 33 aanvragen zijn ingetrokken of konden niet worden beoordeeld, bijvoorbeeld door incomplete informatie. Een aantal bedrijven heeft aan beide regelingen deelgenomen. De 166 aanvragen zijn gedaan door 141 verschillende bedrijven. Via de 91 aanvragen zijn 84 unieke bedrijven ondersteund. De aantallen aanvragen zijn per regeling weergegeven in tabel 2 hieronder. Het aantal bedrijven is niet in de tabel weergegeven.

De aantallen aanvragen voor de compensatieregelingen zaten ver onder de verwachtingen. Er was gerekend op 8.500 aanvragen voor de compensatieregeling gemaakte kosten⁴¹ en op 1.500 voor de regeling nog te maken kosten⁴². Het daadwerkelijke aantal aanvragen betrof 130 voor de gemaakte kosten en 36 voor te maken kosten. In totaal betreft dit respectievelijk 1,5 procent voor de gemaakte kosten en 2,4 procent voor te maken kosten. De realisatie is dus flink minder dan vooraf werd verwacht.

De meeste aanvragen (bijna 80 procent) zijn gedaan voor de regeling gemaakte kosten. Van de 166 aanvragen voor de compensatieregelingen waren er 130 voor de regeling gemaakte kosten. Dat is 78 procent van het totaal aantal aanvragen.

⁴¹ [Staatscourant 2022, 28531 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

⁴² [Staatscourant 2022, 28533 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

Tabel 2: Aantal aanvragen, toekenningen en afwijzingen per regeling

Regeling	Totaal aantal aanvragen	Waarvan toegekend (na correctie)	Waarvan afgewezen	Waarvan ingetrokken	Waarvan geen inhoudelijke beoordeling mogelijk ⁴³
BAR compensatieregeling gemaakte kosten	130	81	29	7	13
BAR compensatieregeling te maken kosten	36	10 (waarvan 4 > €0,00)	13	6	7
Totaal	166	91	42	13	20

Bron: RVO. Data tot en met 31-12-2023.

De compensatieregelingen kenden met een uitputting van 1 procent een grote onderuitputting. Van de totaal bijna € 5 miljoen aan aangevraagde subsidie is minder dan de helft vastgesteld; € 2,2 miljoen. Als we dit afzetten tegen het beschikbare budget van € 218 miljoen, dan kunnen we concluderen dat hiervan slechts 1 procent is benut. We kunnen dan ook wel spreken van een grote onderuitputting. Tabel 3 geeft een overzicht van het beschikbare budget, de totale aangevraagde kosten en de totale verleende en vastgestelde kosten voor de compensatieregelingen.⁴⁴

Tabel 3: Bedragen per regeling (BAR compensatieregeling)

Regeling	Beschikbaar budget (mln.)	Totaal aangevraagd bedrag (mln.)	w.v. verleend (mln.)	w.v. vastgesteld (mln.)
BAR compensatieregeling gemaakte kosten	€ 185,0	€ 4,5	€ 3,2	€ 2,2
BAR compensatieregeling te maken kosten	€ 33,0	€ 0,5	€ 0,09	€ 0,05
Totaal	€ 218,0	€ 5,0	€ 3,3	€ 2,2

Bron: RVO. Data tot en met 31-12-2023. Er kunnen afrondingsverschillen zijn.

EU-Handelsprogramma

Ook de aantallen bij het EU-Handelsprogramma bleven ver achter bij de verwachtingen. Aan het EU-Handelsprogramma hebben in totaal 257 verschillende bedrijven deelgenomen. Het verwachte aantal aanmeldingen bij de uitvoering lag aanvankelijk op 500 tot 2.000, zo blijkt uit een interne evaluatie door RVO en het ministerie van BZ. Dit was de inschatting toen de verordening nog niet bekend was. Toen de verordening bekend werd, werd al snel duidelijk dat de eerdere verwachtingen te hoog waren ingeschat en is tijdig aangegeven dat het oorspronkelijke budget naar beneden kon worden bijgesteld.

⁴³ Bij deze aanvragen is essentiële informatie die nodig was om het dossier te beoordelen niet aangeleverd door de aanvragers.

⁴⁴ Een toelichting op het verschil tussen een verlening en een vaststelling: bij de regeling nog te maken kosten kreeg een aanvrager bij de verlening een voorschot. Bij de verlening was er geen controle door RVO, met name om het voorschot zo snel mogelijk uit te kunnen keren. Bij de vaststelling is de aanvraag vervolgens door RVO gecontroleerd. Hierbij werd gekeken of alles naar behoren is besteed en in hoeverre het eerder verleende bedrag c.q. het voorschot correct was. Voor de regeling gemaakte kosten heeft de vaststelling op hetzelfde moment plaatsgevonden als de verlening. Ten tijde van de vaststelling en verlening, hadden alle subsidiabele activiteiten immers al plaatsgevonden. Bij de vaststelling is het subsidiebedrag gecorrigeerd voor de subsidiabele kosten; de kosten die – na beoordeling door RVO – daadwerkelijk in aanmerking kwamen voor de subsidie.

Veruit de meeste bedrijven hebben deelgenomen aan het onderdeel ondersteuning. Binnen het EU-Handelsprogramma werd onderscheid gemaakt naar Advisering en Ondersteuning. Daarnaast hebben er ook drie Networking Events plaatsgevonden. In tabel 4 is te zien om hoeveel events dit ging en hoeveel bedrijven hieraan hebben deelgenomen. Een bedrijf kon deelnemen aan verschillende events en met meerdere personen per bedrijf.

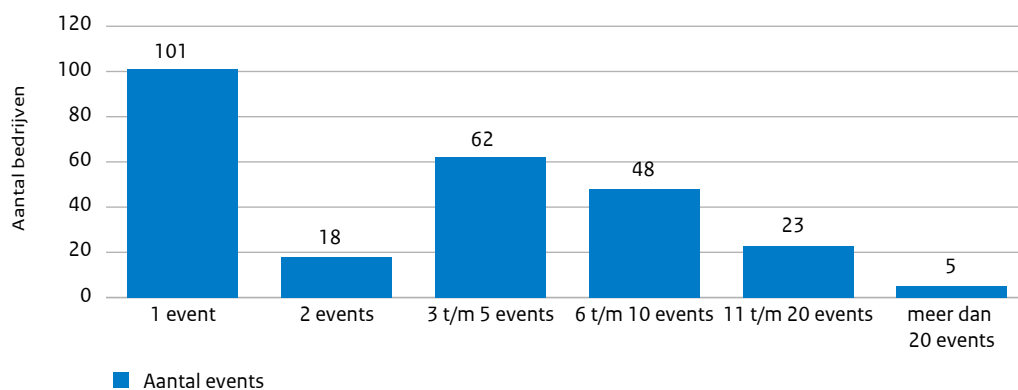
Tabel 4: Deelname EU-Handelsprogramma

Type dienstverlening	Aantal verschillende events	Totaal aantal deelnemers (personen)	Totaal aantal unieke deelnemers (bedrijven)
BAR Advisering	-	51	51
BAR Ondersteuning	116	1.073	203
Networking Event	3	41	35

Bron: RVO, interne data

Meer dan de helft van deze deelnemende bedrijven heeft aan meer dan één evenement deelgenomen. In figuur 5 hieronder is de verdeling hiervan weergegeven.

Figuur 5: Verdeling over het aantal events binnen het EU-Handelsprogramma waar men aan heeft deelgenomen



Bron: RVO, interne data

Bij het EU-Handelsprogramma is er voor het deel Ondersteuning gekozen om het contact met de deelnemers via een community-platform te laten lopen. Uiteindelijk hebben ongeveer tweehonderd deelnemers gebruik gemaakt van dit platform.

Van de beschikbare € 32 miljoen aan budget voor het EU-Handelsprogramma is € 7,4 miljoen besteed. Dit is iets minder dan 25 procent.

Toelichting op de budgetuitputting

Het uiteindelijk aantal aanvragen en het totaal toegekende bedrag is vele malen lager dan wat er was verwacht. Het budget voor de beide regelingen en het programma is dan ook bij lange na niet uitgeput. Van de aanvankelijk € 250 + 50 miljoen die beschikbaar was, is in totaal ongeveer € 9,6 miljoen aan beleidsmiddelen besteed (exclusief uitvoeringskosten); € 2,2 miljoen via de regelingen, € 7,4 miljoen via het programma. Dat is 3,2 procent van wat er totaal begroot was voor de regelingen. In box 1 hieronder geven we een toelichting op de overheveling van het budget en in hoofdstuk 4 kijken we ook naar de uitvoeringskosten.

Box 1: overheveling BAR-middelen na onderuitputting^{45, 46, 47}

Initieel heeft de EU € 886,2 miljoen aan middelen voor Nederland toegewezen vanuit de BAR-verordening. Begin 2023 is gebleken dat deze middelen niet volledig besteed zouden worden. Onder andere door een onderuitputting op het spoor Algemeen Bedrijfsleven. Daarop is gekeken naar alternatieve routes om te zorgen dat de middelen niet teruggevorderd zouden worden door de Europese Commissie. Op initiatief van de Raad van de EU is, tijdens de onderhandelingen over REPowerEU, de mogelijkheid opgenomen om BAR-middelen over te hevelen naar de Herstel- en Veerkracht Faciliteit (HVF). Er is vervolgens € 280 miljoen van de BAR-middelen overgeheveld naar de Herstel- en Veerkracht Faciliteit (HVF).

Door deze overheveling bleef een totaal van € 600,2 miljoen aan BAR-middelen over. De Europese Commissie heeft later het budget van alle lidstaten nog naar beneden bijgesteld. Dit had tot gevolg dat het budget voor Nederland onder de BAR uiteindelijk verder gereduceerd is tot € 485,5 miljoen. Er is door Nederland uiteindelijk voor € 560,7 miljoen aan kosten ingediend bij de Europese Commissie. Dit is het totaal aan door Nederland gemaakte kosten voor de uitvoering van de verschillende BAR-sporen en onderliggende regelingen. Het gaat dus niet alleen om de compensatieregelingen en het EU-handelsprogramma. Hiermee was er uiteindelijk sprake van een overuitputting van € 75,2 miljoen. Dat lijkt in strijd met de eerdergenoemde onderuitputting op de regelingen en het programma, maar door de eerdere overheveling van middelen naar het HVF was er al geen sprake meer van onderuitputting. De budgettaire gevolgen van deze afrekening zijn verwerkt bij de Voorjaarsnota 2025.

3.2.2 Kenmerken van aanvragers en aanvragen

Compensatieregelingen

Bijna de helft van de aanvragen is door bedrijven gedaan met een SBI-code die eerder was aangemerkt in onderzoek naar meest getroffen sectoren⁴⁸. In [tabel 10](#) in [bijlage 5](#) zijn deze blauw gearceerd. Ruim een derde van de aanvragers heeft SBI-code 46: Groothandel en handelsbemiddeling (groen gearceerd). Deze was niet uit het onderzoek gekomen als zwaarst getroffen. Als we deze groep nader bekijken, zien we echter dat een kwart een nevenactiviteit met SBI-code heeft die wel tot één van de vijf eerdergenoemde sectoren behoort. Zij zijn dan bijvoorbeeld naast groothandel ook producent van voedingsmiddelen of planten. We zien ongeveer eenzelfde beeld als we alleen de bedrijven met een toekenning bekijken.

De BAR-compensatieregeling was met name bedoeld voor het mkb. Ruim driekwart van alle aanvragers en deelnemende bedrijven heeft 0 tot 199 werknemers. De regeling stond in principe open voor alle soorten bedrijven. In figuur 6 is de verdeling van de bedrijven naar grootte weergegeven. 17 procent van alle bedrijven met een toekenning hebben 0 werknemers. Dit kan duiden op een holding. Het is niet bekend in hoeverre dit overeenkomt met de verdeling van de totale door de Brexit getroffen populatie.

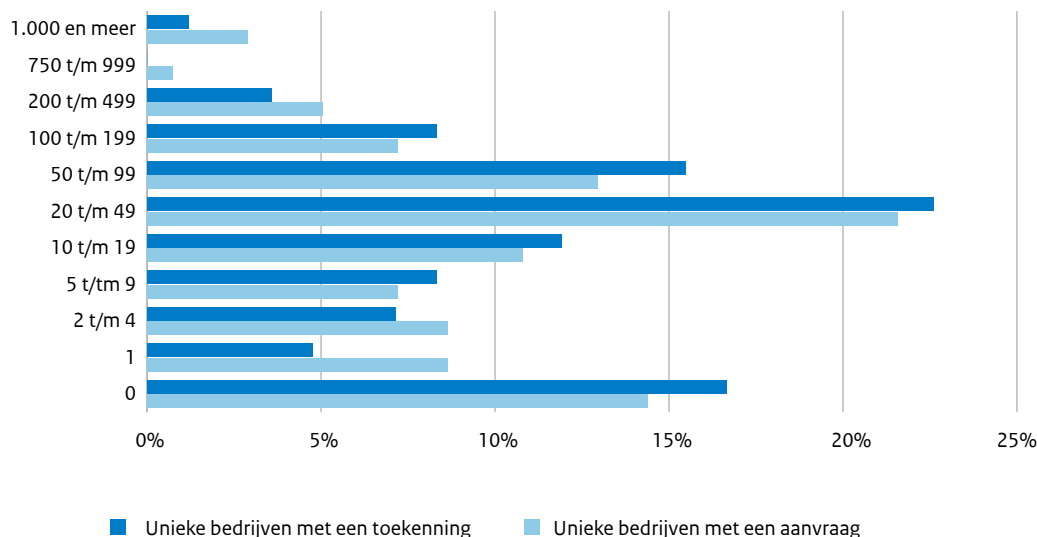
⁴⁵ [Kamerbrief Nationaal Hervormingsprogramma 2023 en overheveling middelen Brexit Adjustment Reserve | Kamerstuk | Rijksverheid.nl](#)

⁴⁶ [Kamerstuk 35393, nr. 54 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#)

⁴⁷ [Kamerstuk 36725, XIII-2](#)

⁴⁸ Voorafgaand aan het opzetten van de BAR-regeling is in opdracht van RVO onderzocht welke sectoren het hardst getroffen zijn in Nederland als gevolg van de Brexit – met focus op eenmalige aanpassingskosten. Er zijn vijf sectoren gedestilleerd die de meeste impact van de Brexit hebben ondervonden; De akker- en tuinbouwsector (SBI 1.1, 1.2, 1.3 (1.5)); Voedingsmiddelen. Vooral bewerkte en geconserveerde producten zoals vis, schaal- en weekdieren, aardappelen en thee en koffie werden minder geëxporteerd (SBI 10); Elektrotechnische en machine-industrie, met name op het gebied van computers en andere elektronische producten (SBI 26, 27 en 28); De productiesector van transportgoederen. Producten met de grootste uitvoerdalingen zijn onderdelen en accessoires voor motorvoertuigen, rollend materieel en Lucht- en ruimtevaartuigen en aanverwante machines (SBI 29 en 30); Transportdiensten van goederen over land en zee (SBI 49.4, 50.2 en 52). Bron: ECORYS, Scoping study on the effects of Brexit on Dutch sectors Final Report, Rotterdam, 14 April 2022.

Figuur 6: Verdeling bedrijven (in %) naar grootte (op basis van het aantal werkzame personen)



Bron: RVO, interne data in combinatie met gegevens van het Handelsregister van de KVK.

EU-Handelsprogramma

Bijna een derde van deelnemers aan het EU-Handelsprogramma heeft een SBI-code die eerder was aangemerkt in het onderzoek naar meest getroffen sectoren. In [tabel 11](#) in [bijlage 5](#) zijn deze blauw gearceerd. Ruim een derde heeft SBI-code 46: Groothandel en handelsbemiddeling (groen gearceerd). Zoals eerder benoemd was dit geen sector die zwaar getroffen was. Van deze groep had twaalf procent een nevenactiviteit met SBI-code die wel tot één van de vijf eerdergenoemde sectoren behoort.

Ruim twee derde van de deelnemers (69 procent) behoort tot het mkb. Als we kijken naar de grootte van bedrijven die deelnamen aan het besloten deel van het EU-Handelsprogramma, zien we dat ruim twee derde van de deelnemers tot het mkb behoort. In [tabel 5](#) hieronder wordt de verdeling weergegeven. Het is niet bekend in hoeverre dit overeenkomt met de verdeling van de totale door de Brexit getroffen populatie.

Tabel 5: Bedrijven die zijn toegelaten tot het EU-Handelsprogramma, naar grootte onderneming

Grootte onderneming	Aantal bedrijven	Percentage van totaal aantal deelnemers
Groot	64	32%
Middelgroot	60	30%
Klein	63	31%
Micro	16	8%
Totaal	203	100%

Bron: Interne RVO-analyse

3.2.3 Redenen voor achterblijvende deelname

Compensatieregelingen

In deze paragraaf gaan we op zoek naar verklaringen voor de lage deelnamecijfers. Eerst wordt gekeken naar redenen om geen gebruik te maken van de regeling. Vervolgens kijken we naar andere redenen die van invloed kunnen zijn, met name rondom toegankelijkheid en communicatie.

Er zit veel tijd tussen de Brexit en de openstelling van de BAR-regelingen. De compensatieregeling opent bijna drie jaar nadat de Brexit een feit was. De uitvoering geeft aan dat het lang duurde voordat Brussel kwam met goedkeuring op de regeling. Dit heeft ervoor gezorgd dat het tijdspad steeds verder opschoof. Bij RVO ontving men signalen dat bedrijven aangaven dat het te lang geleden was. Het was de moeite van het indienen niet meer waard. Dit beeld wordt bevestigd door de bedrijven en brancheorganisaties. Zij geven ook aan dat er wat hen betreft te veel tijd zat tussen de Brexit en de openstelling van de regeling. Volgens hen waren bedrijven alweer met andere dingen bezig. Bovendien was de boekhouding voor die jaren vaak al afgesloten. Dat maakte dat een aanvraag vaak niet de moeite waard was. Zeker als het om een klein bedrag ging.

De tijd om in te dienen wordt als kort ervaren. Na de openstelling hadden ondernemers maar een paar maanden de tijd om de aanvraag in te dienen. Met name ook voor de nog te maken kosten. Er kwamen hierover meerdere signalen bij RVO binnen. Zij zagen dat ondernemers vroegen om uitstel, ook omdat zij het aanvragen ingewikkeld vonden. Een bedrijf gaf aan nog wel kosten te hebben willen declareren, maar daar was geen tijd meer voor.

De gevraagde bewijslast was erg hoog. Een beleidsmedewerker geeft aan dat de aantoonbaarheid van de kosten de belangrijkste reden was voor bedrijven om niet deel te nemen. Het moest gaan om kosten die een directe relatie met de Brexit hadden. Bedrijven moesten hiervoor op zendingniveau aantonen dat het Brexit-gerelateerd was. Ook medewerkers van RVO geven aan dat er veel vereisten aan de ondernemer werden gesteld en dat er een grote hoeveelheid documenten (jaarverslagen etc.) moest worden aangeleverd. Dit moest ook nog eens in een korte tijd gebeuren. Bedrijven en brancheorganisaties bevestigden dat de administratieve last die bij de aanvraag kwam kijken een grote drempel was. Om voor vergoeding in aanmerking te komen, moesten de facturen bovendien heel specifiek zijn. Dat het zo ingewikkeld was om te declareren, schrok bedrijven af om aan te vragen. In “De stand van RVO 2023” wordt hierover nog het volgende gezegd: *“(…) Als een aanvraag wél lukte, bleek de bewijslast vervolgens enorm. Ondernemers moesten soms tot tienduizenden documenten aanleveren, tot een paar jaar terug. Het gevolg? Gefrustreerde ondernemers en aanvragen die niet afgemaakt werden.”*

De hoge administratieve lasten waren vooral ingewikkeld voor kleine bedrijven. In de interviews is vaak aangegeven dat grotere bedrijven een aparte financiële afdeling hebben en daarmee meer capaciteit om een aanvraag te doen. Of de financiële middelen om daar iemand voor in te huren. Dit geldt vaak niet voor de kleinere bedrijven.

Niet alle gemaakte kosten werden door de regelingen gedekt. Zo hadden veel bedrijven behoefte aan compensatie van het verlies aan omzet, maar dat werd niet gedekt. Bij de beleidsmatige bepaling van het type activiteiten dat gecompenseerd werd, was men gebonden aan Europese regelgeving. Volgens medewerkers van het ministerie van EZ waren er ook specifieke sectoren die kosten hadden die ze niet konden opvoeren. Als voorbeeld noemden ze terminaloperators van ferrydiensten. Het ging om softwarekosten voor aanpassingen op terminals, de bewijzering en borden. Beleidsmedewerkers geven aan dat in de eerste plaats is gekeken naar kosten die voor een grote groep relevant waren en binnen de Europese kaders pasten. Daarnaast moesten de kosten die gecompenseerd konden worden goed traceerbaar en uitlegbaar zijn.

Een ander voorbeeld hiervan is een kweker die niet zelf exporteert, maar via een tussenpartij. De kweker heeft te maken gekregen met een omzetsdaling door de Brexit. De kweker voldeed echter niet aan de voorwaarden om mee te doen met het programma, omdat deze niet over exportdata beschikte en niet zelf de douaneaangiften had gedaan. De exporterende tussenpartij kon wel deelnemen.

De bedragen die men kon ontvangen, stonden niet in verhouding tot wat het kostte om het aan te vragen. De bedrijven die wel een aanvraag hebben gedaan, waren meer dan eens teleurgesteld over het relatief beperkte bedrag dat ze vergoed hebben gekregen. Hun totale Brexitgerelateerde kosten waren vaak vele malen hoger. Zij geven aan dat ze achteraf niet hadden meegedaan, gezien de hoeveelheid werk die ze in de aanvraag hebben moeten steken. Eén geïnterviewde geeft aan:

“De regeling is niet praktisch ingericht, er is niet vanuit de werkvloer gedacht, maar vanachter het bureau van de ambtenaar. We hebben zo veel moeten uploaden aan facturen en betaalbewijzen. We hadden achteraf gezien beter niet mee kunnen doen, zóveel werk.”

De voorwaarden en vereisten werkten in de praktijk belemmerend voor deelname. Dit zat met name in de zogenaamde 25 procent-eis. De branches geven aan dat de 25 procent omzet-eis ervoor heeft gezorgd dat veel bedrijven niet in aanmerking kwamen voor de regeling. Deze eis hield in dat de omzet van handel met landen buiten de EU door de Brexit met 25 procent gestegen moest zijn in 2021 ten opzichte van 2020. Door de Brexit werd handel met het VK van het ene op het andere moment handel buiten de EU. Als men voor de Brexit alleen handeldreef met het VK (en dus niet met landen buiten de EU), dan was de omzetstijging in feite 100 procent. Er waren ook bedrijven die al veel handel met landen buiten de EU dreven. Voor die bedrijven maakte de plotseling extra handel met het VK geen 25 procent uit van de totale handel met landen buiten de EU. Deze bedrijven zouden wel aangemerkt kunnen worden als doelgroep, omdat zij ook kosten hebben gemaakt die gerelateerd waren aan de Brexit.

De regelingen kwamen niet altijd tegemoet aan de behoeften van bedrijven. Onder meer doordat kosten voor externe inhuur niet altijd werden vergoed. In "De stand van RVO 2023"⁴⁹ staat hierover het volgende:

"(...) Meerdere ondernemers maakten (...) kosten die de BAR uiteindelijk niet vergoedde. Zo bleek bijvoorbeeld dat de kosten van tijdelijk ingehuurd personeel – specifiek vanwege de Brexit – opgevoerd konden worden, maar alleen als zij extra werkzaamheden uitvoerden. Veel ondernemers lieten de extra werkzaamheden echter door hun eigen personeel uitvoeren en huurden externe medewerkers in voor het reguliere proces. Deze inhuur van externe medewerkers werd niet vergoed."

Uit de interviews horen we dit ook terug. Veel bedrijven hebben wel eigen uren gemaakt om zich aan te passen aan de Brexit. Dit zijn reële aanpassingskosten geweest voor de bedrijven. Met name kleinere bedrijven zouden hier veel last van gehad, omdat zij relatief minder vaak externe inhuur inzetten dan grotere bedrijven.

Het lijkt voor (potentiële) aanvragers soms moeilijk om aan te tonen dat de kosten echt gerelateerd waren aan de Brexit. Dit signaal is meerdere keren aangegeven bij het ministerie van EZ. Zo blijkt het soms lastig om achteraf aan te tonen dat advieskosten vanwege de Brexit zijn gemaakt wanneer facturen niet specifiek genoeg waren.

Bij het daadwerkelijke aanvragen loopt men vaak vast in de verschillende modules. Bij het daadwerkelijk doen van de aanvraag loopt men vast in de beschikbare modules. Gemaakte kosten blijken niet in één van de beschikbare modules te passen. Meerdere bedrijven dachten dat ze veel meer kosten in de ene module vergoed zouden krijgen, maar moesten uiteindelijk genoeg nemen met de maximale vergoeding uit een andere module. Hierbij is voor hen soms niet duidelijk wat hiervan de reden was. Medewerkers van RVO geven aan dat kosten soms over verschillende modules heengingen, waardoor het lastig was voor de aanvrager om te weten voor welke module de aanvraag moest worden ingediend. En in sommige gevallen moest de aanvraag dan worden afgewezen.

In algemene zin was er wellicht meer mogelijk geweest binnen de Europese kaders. De huidige invulling is door beleid en uitvoering geduid als risicomijdend. Een belangrijk uitgangspunt was dat men wilde voorkomen dat er eventuele terugbetalingen bij de ondernemers moesten worden uitgevoerd. Bij een minder risicomijdende aanpak had de regeling mogelijk een groter bereik gehad en mogelijk ook doeltreffender en doelmatiger zijn geweest. Tijdens het onderzoek is niet duidelijk geworden op hoe dit in de praktijk vormgegeven had kunnen worden.

⁴⁹ [Stand van RVO 2023 | Rapport | Rijksoverheid.nl](#)

Er zijn nog andere redenen die bedrijven en branches geven waarom er geen gebruik is gemaakt van de BAR-regelingen.

- Men vond het moeilijk om de nog te maken kosten in te schatten, dus heeft daar geen aanvraag voor ingediend;
- Men wil uit principe geen subsidie aanvragen;
- Men heeft geen vertrouwen in de overheid in het algemeen.

Onderzochte factoren die waarschijnlijk niet van invloed zijn geweest

De BAR-bedrijfsregelingen waren in theorie toegankelijk voor alle typen bedrijven. In voetnoot 48 staan de sectoren beschreven waarvan men dacht dat deze meeste schade zouden ondervinden van de Brexit. De regelingen waren echter niet beperkt tot deze sectoren en stond open voor ieder bedrijf dat voldeed aan de gestelde voorwaarden en eisen. Daarmee kan dit geen beperkende factor zijn geweest voor bedrijven.

Er is veel over het bestaan van de regeling gecommuniceerd. Bij beleid en uitvoering horen we dit terug, en ook bij de bedrijven en brancheorganisaties wordt dit aangegeven. Er was een nieuwsbrief, er is inzet geweest van branches en ondernemersverenigingen en er zijn campagnes gehouden.

Voorwaarden en vereisten worden vooraf als duidelijk ervaren. Bijna alle geïnterviewde bedrijven geven aan de voorwaarden duidelijk te vinden. De aanvragers die de voorwaarden niet duidelijk vonden, hebben zich laten adviseren door een extern bureau of door RVO. Uit de interviews met beleidsmedewerkers van het ministerie van EZ komt ook naar voren dat zij signalen van bedrijven kregen dat de voorwaarden duidelijk waren.

Over de communicatie en afhandeling van vragen rondom de BAR-regelingen is men grotendeels tevreden. Er was een regelhulp beschikbaar waarbij men snel kon zien of men in aanmerking kwam.

Covid lijkt geen grote invloed te hebben gehad op het wel of niet gebruik maken van de regeling, bij de bedrijven die wij geïnterviewd hebben.

Invloed van inval Rusland in Oekraïne: energiecrisis en handelsbeperkingen. In 2021 viel Rusland Oekraïne binnen. Dit had ook (grote) gevolgen voor het bedrijfsleven in Nederland. De gasprijzen gingen omhoog en er werden handelsbeperkingen opgelegd. Beleid en uitvoering denken dat dit ook een rol kan hebben gespeeld bij het wel of geen aanvraag doen. In de interviews met bedrijven is met minimaal één bedrijf is bevestigd dat dit een negatieve invloed had op de bedrijfsprestaties. Het lijkt geen invloed te hebben gehad op het gebruik van de regeling.

EU-Handelsprogramma

De genoemde redenen voor de lage aantallen aanmeldingen komen grotendeels overeen met de redenen die zijn genoemd in het kader van de compensatieregelingen. De timing lijkt niet goed te zijn geweest en een aanvraag kostte bedrijven veel tijd en capaciteit. Het heeft bedrijven veel tijd gekost om een aanvraag te doen in verhouding tot andere programma's. Men gaf aan dat als een bedrijf aan een reguliere handelsmissie meedoet, de eisen lang niet zo streng zijn. Verder werd hier, net als bij de compensatieregeling, genoemd dat het voor kleinere bedrijven lastiger was om deel te nemen gezien de grote hoeveelheid documenten die moest worden aangeleverd bij de aanmelding. Grotere bedrijven hebben hier doorgaans meer capaciteit voor.

Het programma hielp ondernemers niet bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Er kwamen signalen binnen dat veel bedrijven het VK als partner niet wilden verliezen, maar juist handel wilden blijven doen. Bedrijven wilden daar juist hulp bij krijgen, maar dit viel niet binnen de scope van de EU-verordening en daarmee ook buiten de scope van het EU-Handelsprogramma. Eén van de geïnterviewde branches heeft aangegeven dat er ook de keuze had kunnen worden gemaakt om het programma in te zetten om de handel met het VK te bespoedigen, in plaats van het stimuleren om de handel te verplaatsten naar buiten het VK.

Ook op andere vlakken sloot het programma niet altijd aan op de behoefte, of was er geen behoefte aan overheidsondersteuning op dit gebied. In een interview met een brancheorganisatie wordt gesteld dat voor hun sector het programma beperkt aansloot op de behoefte. Hierbij moet wel vermeld worden dat vanwege staatssteunregels activiteiten binnen het EU-Handelsprogramma altijd voor een minimaal aantal bedrijven moesten worden georganiseerd. Ook kwamen trainingen slecht van de grond. Doordat uiteindelijk meerdere mensen van één bedrijf mochten deelnemen, kwamen de deelnamecijfers nog iets hoger te liggen. Een andere brancheorganisatie vertelt dat ze de informatie met betrekking tot het EU-Handelsprogramma wel hebben uitgestuurd naar hun leden, maar dat deze op hun beurt aangaven niks extra's te gaan doen, omdat ze hun producten toch wel kunnen afzetten in Europa.

Andere crises hebben mogelijk invloed gehad. De medewerkers van beleid en uitvoering hebben de indruk gekregen dat bedrijven niet hebben meegedaan omdat ze druk waren met andere 'crisissen' dan de Brexit. Welke crisis dan het meest van invloed was, daar zijn de meningen over verdeeld. Een medewerker van de uitvoering denkt dat covid niet zozeer een rol heeft gespeeld bij het EU-Handelsprogramma omdat men al gewend was om online samen te komen, maar dat de gasprijzen wel van grote invloed zijn geweest. Een andere medewerker zegt dat er wel verwarring ontstond bij bedrijven omdat klanten werden gebeld over terugbetalen van covid-regelingen en tegelijkertijd werden benaderd om aan activiteiten van het EU-Handelsprogramma deel te nemen. Deze medewerker zegt daarnaast nog letterlijk: *"De BAR-regeling kwam een beetje als mosterd na de maaltijd en ondernemers hadden andere dingen aan hun hoofd zoals de energieprijzen en de oorlog tussen Rusland en Oekraïne."*

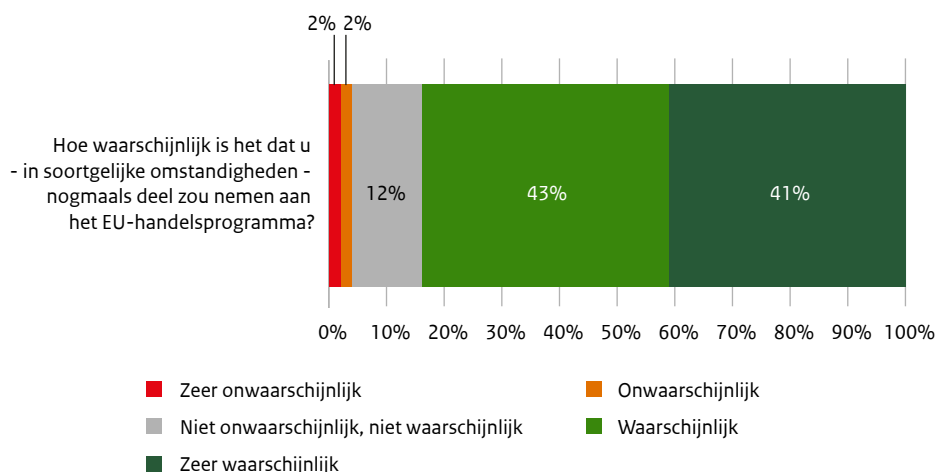
Onderzochte factoren die waarschijnlijk niet van invloed zijn geweest

Het EU-Handelsprogramma lijkt voldoende bekend te zijn geweest bij bedrijven. Aan bedrijven die hebben deelgenomen aan de compensatieregelingen is gevraagd of zij bekend waren met het EU-Handelsprogramma. Het overgrote deel was bekend met het programma.

Van alle respondenten geeft 84 procent aan weer deel te nemen aan een dergelijk programma.

Zij geven aan waarschijnlijk of zeer waarschijnlijk weer deel te nemen, in soortgelijke omstandigheden. In figuur 7 hieronder worden de uitkomsten weergegeven.

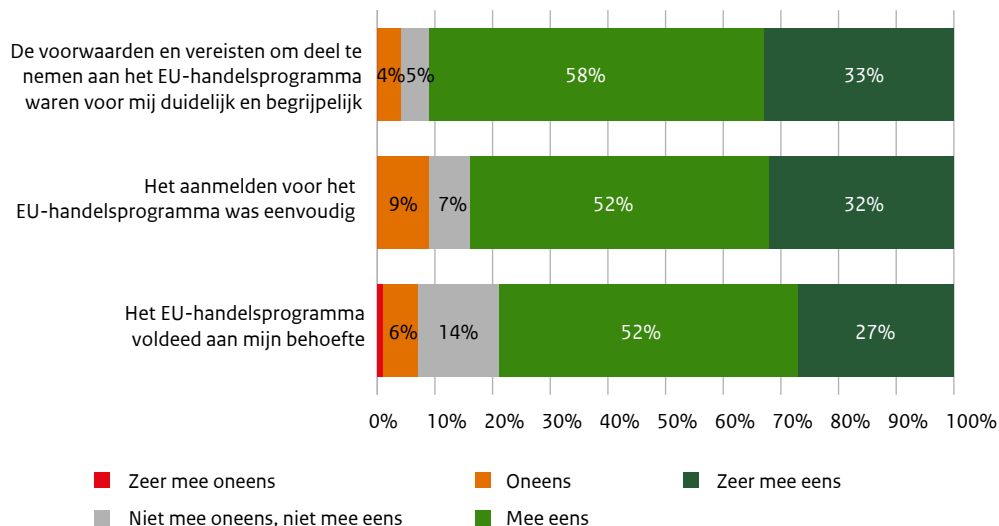
Figuur 7: Hoe waarschijnlijk is het dat u - in soortgelijke omstandigheden - nogmaals deel zou nemen aan het EU-handelsprogramma?



Bron: Enquête, mei 2025 (n=106)

Deelnemers zijn positief over de voorwaarden, over vereisten om deel te nemen, en het aanmeldproces. Uit de enquête blijkt dat nagenoeg alle respondenten (91 procent) vinden dat de voorwaarden en vereisten om deel te nemen aan het EU-Handelsprogramma voor hen duidelijk en begrijpelijk waren. Het aanmeldproces wordt door 84 procent als eenvoudig beoordeeld. Zie figuur 8 hieronder.

Figuur 8: Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen:



Bron: Enquête, mei 2025 (n=106)

Het programma voldoet voor de meeste deelnemers aan de behoefte. 80 Procent van de deelnemers vindt dat het EU-Handelsprogramma voldeed aan hun behoefte. Zie ook figuur 8 hierboven.

Deelnemers aan het EU-Handelsprogramma zijn overwegend positief over het programma. Het rapportcijfer dat in de enquête gegeven wordt voor de dienstverlening rondom het EU-Handelsprogramma is een 8,0. Het cijfer dat deelnemers in de enquête geven voor de dienstverlening van RVO rondom het EU-Handelsprogramma ligt tussen de 4 en de 10. Wat men goed vond aan het programma was onder andere de organisatie in het algemeen, de ondersteuning die geboden is en de duidelijke informatievoorziening hierover.

Uit de enquête blijkt dat 40 procent (n=100) heeft deelgenomen aan de online community. Ongeveer de helft van degenen die aan deze community hebben deelgenomen, geven aan dat het voor hen van toegevoegde waarde was.

3.3 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk

- De Brexit heeft een behoorlijke impact gehad op de handel met het VK. De Nederlandse export van goederen naar het VK is sinds de Brexit achtergebleven. Door het CBS is geschat dat de export mogelijk € 3,2 miljard hoger had kunnen zijn zonder de Brexit. Bedrijven lijken wel succesvol te zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en het verminderen van hun afhankelijkheid van de Britse markt.
- Zowel de deelnamecijfers van de compensatieregelingen en ook het EU-Handelsprogramma vielen tegen.
- Er was daardoor een grote onderuitputting op de regeling.
- De regeling was voldoende toegankelijk voor alle verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio. Ook waren de voorwaarden en vereisten om deel te nemen duidelijk en begrijpelijk. Daarnaast is er veel over het bestaan van de regeling gecommuniceerd.
- Er zijn wel verschillende andere redenen voor het lage doelgroepbereik:
 - Er zat veel tijd tussen de Brexit en de openstelling van de BAR-regeling;
 - De tijd om in te dienen wordt als kort ervaren;
 - Niet alle gemaakte kosten werden door de compensatieregelingen gedekt;

- Daarmee kwam de regeling niet altijd tegemoet aan de behoeften van bedrijven. Onder meer doordat kosten voor externe inhuur niet altijd werden vergoed;
- De gevraagde bewijslast was erg hoog;
- De hoge administratieve lasten waren vooral ingewikkeld voor kleine bedrijven;
- De bedragen die men kon ontvangen, stonden niet in verhouding tot wat het kostte om het aan te vragen;
- De voorwaarden en vereisten werkten in de praktijk belemmerend voor deelname. Dit zat met name in de zogenaamde 25 procent-eis.
- In algemene zin was er wellicht meer mogelijk geweest binnen de Europese kaders.
- Het EU-Handelsprogramma voldeed voor de meeste deelnemers aan de behoefte. De meeste geïnterviewde bedrijven waren op de hoogte van het bestaan van het EU-Handelsprogramma. Deelnemers aan het EU-Handelsprogramma zijn overwegend positief over het programma. Deelnemers zijn positief over de voorwaarden, over vereisten om deel te nemen, en het aanmeldproces. Van alle respondenten geeft het merendeel aan weer deel te nemen aan een dergelijk programma. Een genoemd kritiekpunt is dat het EU-Handelsprogramma ondernemers niet hielp bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Deze vorm van ondersteuning was niet mogelijk vanuit de EU-verordening.
- Andere crises hebben mogelijk invloed gehad op het wel of niet gebruik maken van de regeling. Dit is voornamelijk gebaseerd op de indrukken die beleid en uitvoering hierover hebben gekregen.

4 Doeltreffendheid

4.1 Doeltreffendheid

Bij doeltreffendheid wordt gekeken in hoeverre het instrument bijdraagt aan het bereiken van de geformuleerde beleidsdoelstellingen. Hierbij gaan we uit van de eerder gepresenteerde beleidstheorie. In dit hoofdstuk wordt dus een antwoord gegeven op de vraag of de beleidsdoelen van de regeling zijn gerealiseerd door toedoen van de BAR-compensatieregelingen en het EU-Handelsprogramma. Om de doeltreffendheid van de BAR-compensatieregelingen te onderzoeken zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- In hoeverre heeft de BAR-regeling bedrijven geholpen om de financiële druk op bedrijven gerelateerd aan de Brexit te verminderen?
- Heeft de BAR-regeling ertoe geleid dat bedrijven en medewerkers over meer kennis beschikten om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek?
- Zijn deelnemende bedrijven succesvol geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten binnen de EU en vermindering van afhankelijkheid van de Britse markt?
- Heeft de BAR-regeling ervoor gezorgd dat deelnemende bedrijven operationeel bleven en hun onderneming voort konden blijven zetten?
- Is covid een externe factor waar rekening mee moet worden gehouden als we kijken naar de impact van de BAR-regeling?
- In hoeverre was de BAR-regeling flexibel genoeg om in te spelen op de behoeften van verschillende bedrijven? Deze vraag richt zich op de mogelijke rigiditeit van de voorwaarden van de regeling en of er ruimte was voor aanpassingen.

Voor dit hoofdstuk wordt voor de compensatieregelingen gebruikgemaakt van de informatie die door middel van interviews is opgehaald. Via gebruikers van de regelingen, brancheverenigingen en medewerkers van de Rijksoverheid. Waar mogelijk wordt een onderscheid gemaakt tussen de regeling gemaakte kosten en nog te maken kosten. Voor uitspraken over de doeltreffendheid van EU-Handelsprogramma worden enquêteresultaten gebruikt.

Compensatieregelingen

De BAR-compensatieregelingen zijn over het algemeen genomen niet of hoogstens beperkt doeltreffend geweest. Over het algemeen kan gesteld worden dat de geformuleerde doelen van de BAR-compensatieregelingen niet of slechts deels behaald zijn of dat er geen relatie is gevonden tussen deelname aan de regeling en het bereiken van de doelen. Dit komt ook door het beperkte doelgroepbereik van de verschillende onderdelen zoals in het vorige hoofdstuk aan bod is gekomen.

De regeling dekte maar een deel van alle totale kosten. Deels komt dit doordat de looptijd niet voldoende lang was om alle relevante kosten voor de Brexit te kunnen compenseren. Uit de interviews is gebleken dat de regeling voornamelijk kortstondig geholpen heeft om de financiële druk enigszins te verminderen. Hoewel onduidelijk is hoe groot die financiële druk op de bedrijven precies was, is wel duidelijk dat sommige bedrijven anno 2025 nog steeds kosten maken ten gevolge van de Brexit, terwijl de regeling al gestopt is. In meerdere gevallen zijn hier de fytosanitaire maatregelen genoemd. Aan de export van planten en plantaardige producten naar het VK zitten regels voor bedrijven verbonden. In veel gevallen is er een verplichting om een fytosanitair certificaat te hebben voor de zending, waar ook kosten aan verbonden zitten⁵⁰. Voor het verkrijgen van een certificaat moet een controle worden uitgevoerd door een van de Nederlandse plantaardige keuringsdiensten. Ten tijde van de regeling was nog niet bekend wat de fytosanitaire regels zouden zijn.

⁵⁰ Controles voor 'medium risk'-groenten en -fruit zijn onlangs wel uitgesteld tot 2027. De grenspassage voor deze producten wordt hierdoor voorlopig niet ingewikkelder. Bron: [Fytosanitaire eisen en verplichtingen bij export groenten en fruit naar VK voorlopig uitgesteld | Nieuwsbericht | NVWA](#)

Bedrijven hebben kosten moeten maken die niet subsidiabel waren binnen de regeling. Hier is eerder het nodige over gezegd in het hoofdstuk doelgroepbereik. Toch zijn er ook enkele positieve punten te noemen, meerdere bedrijven gaven aan blij te zijn met de subsidie omdat het financieel toch een klein beetje geholpen heeft. Een ander bedrijf gaf aan dat door de steun een belangrijke Britse klant behouden kon worden.

De BAR-regelingen hebben een beperkte bijdrage geleverd aan kennisontwikkeling. De BAR-regelingen hebben niet of beperkt bijgedragen aan kennisontwikkeling om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek. Deels komt dit omdat bedrijven de kennis al in huis hadden, omdat er al ervaring was met export naar niet EU-landen. Ook is kennis ingekocht die niet vergoed werd via de regeling of kennis is via andere kanalen vergaard, zoals keuringsdiensten.

Er zijn geen aanwijzingen gevonden dat de regeling heeft bijgedragen aan het diversifiëren van afzetmarkten binnen de EU. Uit een aantal interviews kwam juist naar voren dat bedrijven door een goede voorbereiding op de Brexit hun positie op Britse markt hebben weten te verstevigen. Hierbij is wel aangegeven dat dit effect niet het gevolg is van deelname aan één van de compensatieregelingen.

De geïnterviewde bedrijven bleven operationeel. De regelingen hebben hier (zeer) beperkt invloed op gehad. Zowel uit de interviews met de bedrijven als uit de interviews met branches is gebleken dat steun uit de BAR-regelingen een zeer beperkte invloed had op de financiële gezondheid van bedrijven. Een aantal keer is aangegeven dat dit kwam omdat het uitgekeerde bedrag hiervoor te laag was. Slechts bij één interview is gezegd dat compensatie noodzakelijk was voor het bedrijf. Er zijn echter ook geen signalen dat de onderzochte bedrijven door de Brexit een groot risico liepen op faillissement. Zoals eerder genoemd, zijn er bedrijven geweest die juist door een goede voorbereiding of het wegvallen van concurrenten geprofiteerd hebben van de Brexit, waardoor er geen negatieve economische impact is ontstaan. Dit heeft waarschijnlijk geen relatie gehad met de BAR-regelingen, maar meer met de marktdynamiek en voorbereiding van bedrijven zelf op de Brexit.

Covid heeft geen negatieve invloed gehad op de regelingen. Er is geen duidelijke samenhang gevonden tussen covid en de BAR-regelingen. Uit de interviews is wel gebleken dat covid in sommige gevallen in het geheel geen negatieve invloed gehad heeft op de bedrijven. Sommige bedrijven die deelgenomen hebben aan de BAR hebben juist geprofiteerd van deze crisissituatie. Voor een (transport-)bedrijf had covid meer impact dan de Brexit, omdat het bedrijf stil kwam te liggen. Evofenedex bevestigde in het interview met hen dat dit inderdaad het geval was in de transportsector. Voor veel van de geïnterviewde bedrijven en de overige twee geïnterviewde branches was deze periode echter iets positiefs. De bloemen- en plantensector en de hobbysector zagen hun omzet toenemen, omdat iedereen thuis zat. Omdat de horeca gesloten was, gingen veel mensen meer thuis koken. Deze ontwikkeling was positief voor de voedingsmiddelensector.

EU-Handelsprogramma

Om de doeltreffendheid van het EU-Handelsprogramma te onderzoeken zijn de volgende onderzoeksvragen opgesteld:

- Hebben ondernemers door het EU-Handelsprogramma meer inzicht gekregen in kansrijke markten, meer exportkennis opgedaan, meer leads en contacten en/of hun internationale netwerk uitgebreid?
- In hoeverre heeft dat vervolgens bijgedragen aan toegenomen marktdiversificatie en/of toegenomen export?

Voor het antwoord op deze vragen is gebruik gemaakt van de eerder besproken enquête. In de enquête is ook uitgevraagd in hoeverre hun deelname leidde tot exporttoename en verminderde afhankelijkheid van Britse markt. Dit zijn ook mogelijke effecten zoals in de doelenboom aangegeven.

Deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft volgens deelnemers geleid tot meer inzicht in kansrijke markten, meer exportkennis, toegenomen leads en contacten, en tot een uitgebreid internationaal netwerk. Aan de deelnemers van de eerder beschreven enquête is gevraagd of hun deelname heeft bijgedragen aan het bereiken van hun doelen. Voor alle doelen geldt dat het merendeel van de deelnemers aangeeft dat het programma heeft bijgedragen aan het bereiken van hun doel of doelen. Onderstaande tabel 6 geeft het overzicht per doel. Niet elke deelnemer had hetzelfde doel. Daarom is in de tabel ook aangegeven hoe vaak een bepaald doel als zodanig is aangegeven. Een klein deel van de deelnemers (11 procent) gaf aan een ander doel te hebben dan bovenstaande doelen. Dit is niet opgenomen in de tabel.

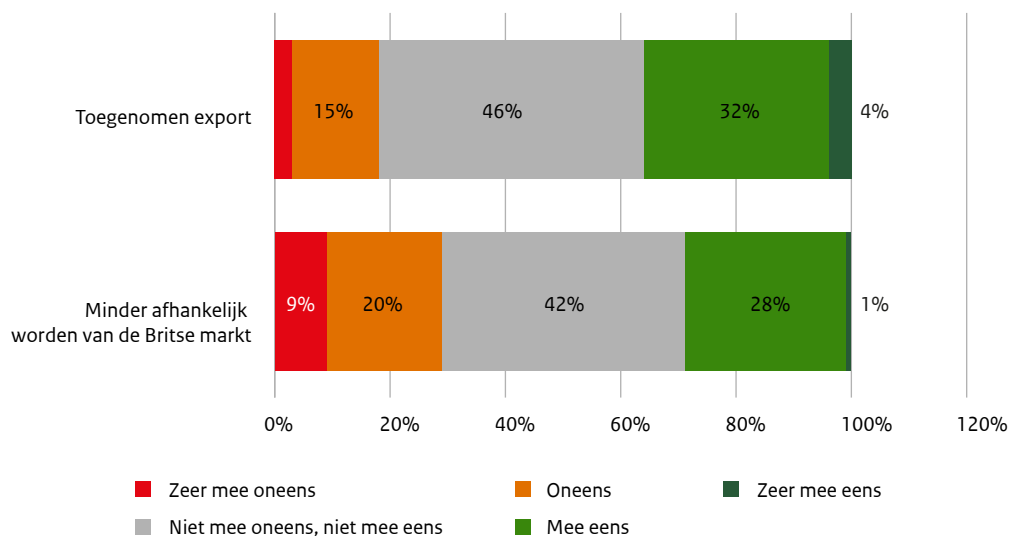
Tabel 6: Bereiken van vooraf gestelde doelstellingen door deelnemers aan het EU-Handelsprogramma

Doel	% eens	Aantal keer benoemd als doel
Meer inzicht in kansrijke markten	70%	54 (51%)
Meer exportkennis	64%	53 (50%)
Meer leads en contacten opdoen	55%	49 (46%)
Uitbreiding van het internationale netwerk	62%	42 (40%)

Bron: Enquête, mei 2025 (n=106). Er waren meerdere doelen per deelnemer mogelijk.

Deelname leidde volgens ongeveer een derde van de deelnemers tot exporttoename en verminderde afhankelijkheid van Britse markt. Ruim een derde van de respondenten heeft aangegeven dat deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan toegenomen export. 29 procent van de deelnemers heeft door deelname aan het programma ervaren dat ze minder afhankelijk zijn geworden van de Britse markt. Zie hiervoor figuur 9. Dit zijn lagere percentages dan de resultaten van de stellingen of het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van de verschillende doelen.

Figuur 9: Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan...'



Bron: Enquête, mei 2025 (n=106)

4.2 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk

- De compensatieregelingen zijn over het algemeen genomen niet of hoogstens beperkt doeltreffend geweest.
- Er is een beperkt effect geweest om de financiële druk op bedrijven te verlagen. Het effect was tijdelijk en niet dekkend voor alle relevante kosten die bedrijven hebben gemaakt in het kader van de Brexit.
- De BAR-regeling heeft niet of beperkt bijgedragen aan kennisontwikkeling om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek.
- Bedrijven zijn over het algemeen operationeel gebleven. De regeling heeft hier (zeer) beperkt invloed op gehad.
- Deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bij deelnemers geleid tot meer inzicht in kansrijke markten, meer exportkennis, toegenomen leads en contacten, en tot een uitgebreid internationaal netwerk.
- Deelname aan het EU-Handelsprogramma leidde in mindere mate, voor ongeveer een derde van de deelnemers, tot exporttoename en verminderde afhankelijkheid van Britse markt.
- Deelnemers aan het EU-Handelsprogramma zijn positief over hun deelname aan het EU-Handelsprogramma.

5 Doelmatigheid

5.1 Doelmatigheid

Doelmatigheid gaat over de verhouding tussen de kosten van beleid enerzijds en de prestaties of beoogde effecten ervan anderzijds. Beleid is optimaal doelmatig als de grootst mogelijke prestaties of beoogde effecten zijn bereikt tegen zo laag mogelijke kosten en neveneffecten. De evaluatie van doelmatigheid hangt sterk samen met de evaluatie van doeltreffendheid. Beleid dat niet doeltreffend is, is per definitie niet doelmatig. Echter, niet al het beleid wat doeltreffend is, is ook doelmatig. Soms worden beoogde prestaties geleverd of effecten behaald tegen onverantwoord hoge kosten.⁵¹

Bij de beoordeling van doelmatigheid wordt dus telkens naar twee aspecten gekeken; enerzijds de prestaties en effecten van het beleid, anderzijds naar de inzet van financiële middelen en ongewenste neveneffecten.

We kijken hieronder eerst naar de doelmatigheid van het *beleid*. Vervolgens wordt gekeken naar doelmatigheid van de *uitvoering van het beleid*.

Doelmatigheid van het beleid

We proberen allereerst te kijken naar de doelmatigheid van het beleid. Wat betreft de prestaties en effecten gaat het om de aspecten zoals gepresenteerd in de beleidstheorie op pagina 15.

Vanuit nationaal perspectief is de regeling uitermate doelmatig uitgevoerd. Als we kijken naar de financiële middelen die zijn ingezet, kan daar op verschillende manieren naar gekeken worden. Als er puur vanuit een nationaal perspectief wordt gekeken, zijn er geen nationale beleidsmiddelen uitgegeven aan de BAR-regeling en de uitvoering ervan. In die zin is de BAR-regeling een uiterst doelmatige regeling geweest, omdat er wel enig effect is gerealiseerd tegen feitelijk geen (nationale) kosten. Het is echter wat te kort door de bocht om daarom te concluderen dat de BAR-regeling doelmatig is geweest. Nederland draagt bij aan de EU-begroting en daarmee indirect ook aan deze kosten. Het verdient dan ook een bredere blik, waarbij ook de Europese middelen worden meegenomen.

Als de Europese middelen worden meegenomen, lijkt de doelmatigheid van het beleid niet erg gunstig uit te vallen. Als we naar de middelen kijken, is uit tabel 7 hieronder op te maken dat er in totaal voor € 20,9 miljoen aan beleidsmiddelen is besteed. Daar tegenover staan zeer beperkte effecten, zoals eerder beschreven. Bovendien was de gevraagde bewijslast voor ondernemers erg hoog en waren de hoge administratieve lasten ingewikkeld voor kleine bedrijven. Ook stonden de bedragen die ondernemers konden ontvangen volgens sommige ondernemers niet in verhouding tot de moeite die het kostte om de aanvraag te doen. Over ongewenste neveneffecten van de regeling hebben we geen concrete signalen gekregen tijdens de evaluatie. Daarom nemen we aan dat er zich geen noemenswaardige neveneffecten hebben voorgedaan. Hoewel het lastig is om de 'baten' van de regeling uit te drukken in euro's, lijkt de doelmatigheid van het beleid, met name gezien de zeer beperkte effecten en de hoge administratieve lasten, niet gunstig uit te vallen.

Doelmatigheid van de uitvoering

Het aandeel uitvoeringskosten van RVO voor deze regeling is zeer hoog. Het percentage uitvoeringskosten op het totaal van de totale uitgegeven beleidsmiddelen is doorgaans een goede maatstaf om de doelmatigheid van de uitvoering te benaderen. In totaal is 54 procent van de totale middelen opgegaan aan uitvoeringskosten. Hierbij is gekeken naar het totaal van compensatieregelingen en het EU-Handelsprogramma. Dit is erg hoog vergeleken met andere, reguliere instrumenten. Ter vergelijking: in een recente evaluatie van de regeling Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT) wordt hierover gezegd:

"Het is bekend dat fiscale regelingen het meest doelmatig kunnen worden uitgevoerd. Typisch voor fiscale instrumenten als de WBSO en Innovatiebox is dat de kosten per euro belastingvermindering slechts 1 of enkele centen bedragen. Voor aanpakken die

⁵¹ [3.4 Doelmatigheid | Kenniscentrum voor beleid en regelgeving](#)

vooral gericht zijn op het bij elkaar brengen van actoren, agendavorming en minder gericht zijn op het “wegzetten” van grote budgetten, kunnen de uitvoeringskosten oplopen tot wel 20 procent van het budget van een regeling.”⁵²

In tabel 7 hieronder wordt het overzicht gegeven, uitgesplitst naar de compensatieregelingen en het EU-handelsprogramma.

Tabel 7: Beleidsmiddelen, uitvoeringskosten en totale middelen voor de BAR

	Compensatie-regelingen	EU-Handels-programma	Totaal
Beleidsmiddelen (mln.)	€ 2,25	€ 7,40	€ 9,65
Uitvoeringskosten (mln.)	€ 6,90	€ 4,30	€ 11,2
Totale middelen (mln.)	€ 9,15	€ 11,7	€ 20,9
Totale uitvoeringskosten (% van totale middelen)	75%	37%	54%

Met name de compensatieregelingen kennen relatief zeer hoge uitvoeringskosten, met 75 procent, tegenover een eveneens hoog percentage van 37 procent voor het EU-Handelsprogramma. Zeker voor de compensatieregelingen lijkt dit percentage zeer hoog. Voor het EU-Handelsprogramma is bekend dat hier een relatief intensieve begeleiding bij kwam kijken, wat de uitvoeringskosten opdrijft. Voor de compensatieregelingen lijkt dit echter niet het geval, en daarom zou een *lager* percentage daar eerder te verwachten zijn.

In rapportages van RVO aan het ministerie van EZ lezen we dat de uitvoeringskosten hoog waren doordat de regelingen complex waren en doordat het beoordelen van alle aanvragen en vele bewijsstukken veel tijd vroeg. Ook de eerder besproken regelingswijziging heeft veel tijd gekost. Er is daarnaast veel tijd gestoken om aanvragers en potentiële aanvragers zo veel mogelijk te helpen met het correct doen van de aanvraag. Daarnaast zijn er ook extra kosten gaan zitten in de ICT en de externe communicatie rond de BAR.

Bij de relatief hoge uitvoeringskosten speelt ook mee dat er veel minder aanvragen zijn geweest dan verwacht, waar in de uitvoering wel rekening mee was gehouden. Uit de interviews maken we op dat RVO deze extra of overtollige capaciteit wel deels op andere werkzaamheden heeft kunnen inzetten, via het Multidisciplinair Uitvoeringsteam Subsidies (MUIS), waardoor deze kosten niet geheel op de uitvoering van de BAR drukten.

Het lage aantal toekenningen en het beperkte beleidsbudget dat is weggezet heeft geleid tot relatief hoge uitvoeringskosten en daarmee een zeer beperkte doelmatigheid. Dat blijkt uit de gesprekken met RVO en het ministerie van EZ. De verwachting bij RVO was ook dat er, tegen ongeveer dezelfde uitvoeringskosten, veel grotere budgetten weggezet hadden kunnen worden als er meer was aangevraagd. Het is denkbaar dat, wanneer vanaf het begin duidelijk was geweest dat er zeer beperkt gebruik zou worden gemaakt van de regeling en dat bepaalde voorwaarden niet goed passend waren bij de doelgroep en hun situatie, de regeling waarschijnlijk anders zou zijn opgezet, op een manier die kostenefficiënter zou zijn geweest. Er zou waarschijnlijk ook bespaard kunnen worden op de ingehuurde capaciteit bij RVO, en mogelijk was er een minder complexe regeling voor de uitvoering gekozen. Gegeven de situatie dat er veel minder aanvragers waren dan verwacht, heeft RVO de kosten nog enigszins kunnen drukken door ingehuurde capaciteit deels elders in te zetten, zoals hierboven beschreven.

Over de uitvoering van de regelingen en het programma dat uiteindelijk is neergezet, zijn de deelnemers, het ministerie en RVO zelf ook grotendeels tevreden. Dat kan ook als een prestatie maatstaf van de microdoelmatigheid worden gezien.

⁵² [Evaluatie van de Mkb-innovatiestimulering Regio en Topsectoren \(MIT\) | Rapport | Rijksoverheid.nl](#)

5.2 Belangrijkste conclusies uit dit hoofdstuk

- De BAR-compensatieregelingen zijn over het algemeen genomen niet of hoogstens beperkt doelmatig geweest. Het EU-handelsprogramma valt ook onder deze categorie, maar is wel doelmatiger geweest dan de compensatieregelingen.
- Dat heeft vooral te maken met het beperkt bereiken van de resultaten. Als er niet of nauwelijks resultaat wordt bereikt, zijn de kosten van die resultaten al snel relatief hoog. Met name de compensatieregelingen hebben beperkt resultaten bereikt. Wat verder bijdraagt aan dit oordeel, is het feit dat de uitvoeringskosten een groot deel van de uiteindelijke uitgaven vormden; meer dan de helft van de middelen is opgegaan aan de uitvoering. Dit percentage lag voor de compensatieregelingen hoger dan voor het EU-handelsprogramma.
- Gegeven de situatie dat er veel minder aanvragers waren dan verwacht, heeft RVO de kosten nog enigszins kunnen drukken door ingehuurde capaciteit deels elders in te zetten.
- De ingezette middelen betroffen Europese middelen. Hierdoor heeft het de Nederlandse overheid en de Nederlandse bedrijven niet *direct* iets gekost. Indirect draagt Nederland uiteraard wel bij aan de kosten via de EU-begroting en daarom kan dit toch als problematisch worden gezien. Nederland heeft binnen de EU regelmatig gepleit voor meer doeltreffendheid en doelmatigheid van EU-uitgaven.⁵³

⁵³ Zie bijvoorbeeld [NL+position+on+the+next+MFF+.pdf](#)

6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

De Brexit heeft een behoorlijke impact gehad op de handel met het VK. De Nederlandse export van goederen naar het VK is sinds de Brexit achtergebleven. Door het CBS is geschat dat de export mogelijk € 3,2 miljard hoger had kunnen zijn zonder de Brexit. Bedrijven lijken wel succesvol te zijn geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten en het verminderen van hun afhankelijkheid van de Britse markt.

Er is zeer beperkt gebruik gemaakt van de regelingen en het doelgroepbereik is erg laag geweest. Zowel de deelname aan de compensatieregelingen als aan het EU-Handelsprogramma vielen tegen. Er was daardoor een grote onderuitputting op de regeling. Er zijn wel verschillende andere redenen gevonden voor het lage doelgroepbereik:

- Er zat veel tijd tussen de Brexit en de openstelling van de BAR-regeling;
- De tijd om in te dienen wordt als kort ervaren;
- De gevraagde bewijslast was erg hoog;
- Niet alle gemaakte kosten werden door de regelingen gedekt;
- Sommige voorwaarden werkten beperkend.

De regeling was wel voldoende toegankelijk voor alle verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio. Ook waren de voorwaarden en vereisten om deel te nemen duidelijk en begrijpelijk.

De compensatieregelingen zijn over het algemeen genomen niet of hoogstens beperkt doeltreffend geweest. Dit heeft in grote mate te maken met het lage doelgroepbereik, maar er zijn ook andere oorzaken te noemen:

- De regelingen hebben slechts in zeer beperkte mate gezorgd voor het beperken van financiële druk van de Brexit op bedrijven. Dit komt met name door het lage aantal deelnemers en de beperkte beleidsmiddelen die zijn verstrekt via de regelingen. Het effect was bovendien tijdelijk en niet dekkend voor alle kosten die bedrijven hebben gemaakt in het kader van de Brexit;
- De compensatieregelingen hebben niet of beperkt bijgedragen aan kennisontwikkeling voor bedrijven om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek;
- Bedrijven zijn over het algemeen operationeel gebleven. De regelingen lijken hier echter (zeer) beperkt invloed op te hebben gehad.

Het EU-Handelsprogramma was doeltreffender. Ook hier geldt echter dat door het lage aantal deelnemers het totale effect van het programma slechts beperkt was. De resultaten laten verder het volgende zien:

- Het EU-Handelsprogramma heeft bij deelnemers geleid tot meer inzicht in kansrijke markten, meer exportkennis, toegenomen leads en contacten, en tot een uitgebreid internationaal netwerk.
- Deelname aan het EU-Handelsprogramma leidde in mindere mate, voor ongeveer een derde van de deelnemers, tot exporttoename en verminderde afhankelijkheid van de Britse markt.
- Deelnemers aan het EU-Handelsprogramma zijn positief over hun deelname aan het EU-Handelsprogramma.
- Een genoemd kritiekpunt is dat het EU-programma ondernemers niet hielp bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Dit was binnen de EU-verordening niet mogelijk.

De BAR-regeling is over het algemeen genomen niet of hoogstens beperkt doelmatig geweest.

- Dit heeft vooral te maken met het beperkt bereiken van de beoogde resultaten. Als er niet of nauwelijks resultaat wordt bereikt, zijn de relatieve kosten van die resultaten al snel relatief hoog. Wat verder bijdraagt aan dit oordeel, is het feit dat de uitvoeringskosten een groot deel van de uiteindelijke uitgaven vormden; meer dan de helft van de middelen (54 procent) is opgegaan aan de uitvoering.
- Gegeven de situatie dat er veel minder aanvragers waren dan verwacht, heeft RVO de kosten nog enigszins kunnen drukken door ingehuurde capaciteit deels elders in te zetten.
- De ingezette middelen betroffen Europese middelen. Hierdoor heeft het de Nederlandse overheid en de Nederlandse bedrijven niet *direct* iets gekost. Indirect draagt Nederland uiteraard wel bij aan de kosten via de EU-begroting en daarom kan dit toch als problematisch worden gezien. Nederland heeft binnen de EU regelmatig gepleit voor meer doeltreffendheid en doelmatigheid van EU-uitgaven.⁵⁴

6.2 Aanbevelingen

Onderzoek bij de start van nieuw beleid, zelfs met de beschikbaarheid van EU-middelen, in hoeverre er een reëel probleem is waar het beleid een (gedeeltelijke) oplossing voor moet zijn. Kijk hierbij ook naar de timing en de belevingswereld van bedrijven; de EU-verordening kwam relatief laat en de BAR-regeling kon, mede daarom, ook pas ruim drie jaar na de Brexit opengaan. Hierdoor was de relevantie voor bedrijven een stuk lager.

Kijk kritisch naar de uitvoerbaarheid van door de EU opgestelde richtlijnen en voorwaarden, en of deze niet te stringent zijn voor een goede uitvoering. Er was wellicht meer mogelijk geweest binnen de Europese kaders. De huidige invulling is door beleid en uitvoering geduid als risicomijdend. Een belangrijk uitgangspunt was dat men wilde voorkomen dat er eventuele terugbetalingen bij de ondernemers moesten worden uitgevoerd. Bij een minder risicomijdende aanpak had de regeling mogelijk een groter bereik gehad en zou deze mogelijk ook doeltreffender en doelmatiger zijn geweest.

Probeer in de uitvoering te blijven werken met een “flexibele schil” of multidisciplinaire uitvoeringsteams, die elders kunnen worden ingezet. Dit is zo toegepast bij de BAR-regeling en kan ook op andere plekken in de uitvoering nuttig zijn. Bijvoorbeeld als er vertraging in een regeling komt en/of als de uitvoering van een regeling minder capaciteit vergt dan vooraf ingeschat.

Het had voor ondernemers kunnen helpen als de compensatieregelingen langer open hadden gestaan. De openstellingstermijn van drie maanden was relatief kort. Vanuit ondernemers hebben we signalen gehad dat zij nog kosten hadden willen indienen, maar dat hier uiteindelijk geen tijd meer voor was. Ook waren er kosten die nog wel gemaakt werden en Brexit-gerelateerd waren, die niet meer opgegeven konden worden.

Overweeg voor toekomstig, vergelijkbaar beleid om een doenvermogenstoets uit te voeren⁵⁵, als onderdeel van het Beleidskompas.⁵⁶ Via een doenvermogenstoets kan worden geanalyseerd hoe voorgenomen beleid op een doenlijke manier kan worden ingericht en worden uitkomsten en overwegingen expliciet gemaakt. Ook het perspectief van ondernemers en eventuele administratieve lasten komt hierin aan bod. Hierbij moet uiteraard rekening worden gehouden met geldende kaders en voorwaarden, onder meer vanuit de EU in het geval van de BAR. Voor de BAR was een dergelijke toets niet mogelijk, maar voor toekomstig beleid is het aan te bevelen om hier zo vroeg mogelijk mee te starten, wanneer er nog weinig keuzes zijn gemaakt.

⁵⁴ Zie bijvoorbeeld [NL+position+on+the+next+MFF+.pdf](#)

⁵⁵ [Doenvermogenstoets | Kenniscentrum voor beleid en regelgeving](#)

⁵⁶ [Beleidskompas | Kenniscentrum voor beleid en regelgeving](#)

Het EU-Handelsprogramma hielp ondernemers niet bij het (blijven) handelen met het VK, waar juist wel behoefte aan was. Dit was binnen de EU-verordening niet mogelijk, en zou in een volgende vergelijkbare regeling meer aandacht kunnen krijgen.

Als laatste noemen we nog enkele beleidssuggesties en tips van stakeholders. Deze kunnen helpen om de doelmatigheid en de doeltreffendheid bij een soortgelijke toekomstige regeling te verhogen:

- De regeling eenvoudiger maken;
- Bij het eerste ontwerp van een regeling moeten zowel de uitvoering, de ondernemers en branches betrokken worden (bijvoorbeeld door het vormen van een expertisehuis bij beleid);
- Beleid en uitvoering moeten dicht bij elkaar zitten;
- In plaats van een brede regeling, had ook gekeken kunnen worden naar een smallere regeling. Hierbij zou de focus kunnen liggen op het vergoeden van aanpassingen op een ander niveau dan die van alle individuele bedrijven. Bijvoorbeeld leveranciers van ICT-software en het fysieke transport.

Bijlage 1: Beoordeling door prof. dr. Carl Koopmans

Dit evaluatierapport is wat betreft de onderzoeksmethodiek, de uitvoering van het onderzoek en de getrokken conclusies gevalideerd door prof. dr. Carl Koopmans, hoogleraar Beleidsevaluatie aan de Vrije Universiteit, als externe deskundige.

Beoordeling “Evaluatie Brexit Adjustment Reserve – Bedrijfslevenspoor”

Prof.dr. Carl Koopmans, 26 februari 2026

De kwaliteit van de evaluatie

De evaluatie is over het algemeen goed uitgevoerd. Dit oordeel is gebaseerd op de volgende kenmerken van de evaluatie:

- Er worden passende onderzoeksmethoden gekozen:
 - Op basis van een rapport van de Commissie Van Weel is gekozen voor een kwantitatieve effectanalyse.
 - Daarbinnen worden meerdere onderzoeksmethoden ingezet: deskstudie (publicaties/websites), data-analyse, interviews en een enquête.
 - Als basis dient een beleidstheorie, waarin verwachte/mogelijke effecten worden gekoppeld aan de Brexit Adjustment Reserve subsidies en relevante externe factoren worden genoemd.
 - De economische legitimiteit van het voeren van beleid rond de Brexit wordt goed onderbouwd: het gaat om overheidsfalen, in dit geval van de Britse overheid die een marktverstoring creëert.
- De evaluatie geeft aan in welke mate de onderzoeksresultaten stevig zijn onderbouwd. Daarbij wordt de ‘effectladder’ gebruikt.
- De evaluatie legt veel nadruk op de mate waarin bedrijven gebruik hebben gemaakt van de regelingen (‘doelgroepbereik’). Dit is belangrijk omdat het een voorwaarde is voor succesvol beleid. Als de doelgroepen er weinig of geen gebruik van maken - zoals hier het geval blijkt te zijn - zijn de regelingen of beperkt doeltreffend.
- De conclusies van de evaluatie passen bij de onderzoeksresultaten.

Bij de evaluatie kunnen twee kanttekeningen worden gemaakt:

- Alternatieve verklaringen van de opgetreden ontwikkelingen hadden meer aandacht kunnen krijgen. Incidenteel worden zaken als Covid genoemd. Een meer uitgebreide analyse van meerdere factoren die mogelijk invloed hebben gehad op de handel met andere landen zou de evaluatie nog sterker hebben gemaakt. De evaluatie geeft dit zelf ook aan (op blz. 8). Deze beperking weegt aanzienlijk minder zwaar dan de hierboven genoemde gunstige kenmerken. Daarom is het eindoordeel positief.
- De evaluatie is uitgevoerd door RVO, de organisatie die de BAR-regelingen heeft uitgevoerd. In algemene zin is het minder wenselijk dat organisaties hun eigen functioneren evalueren, omdat de evaluatie dan minder neutraal zou kunnen zijn (“de slager keurt zijn eigen vlees”), of omdat een beeld van niet-neutraliteit kan ontstaan. Deze beoordeling is mede bedoeld om te toetsen of de evaluatie neutraal is. Mijn oordeel is dat dit het geval is.

Mijn rol

Tijdens dit onderzoek heb ik geadviseerd over de onderzoeksaanpak en gereageerd op een conceptversie van de evaluatie. Mijn adviezen zijn door RVO goed opgepakt. Dat draagt mede bij aan het positieve oordeel.

Bijlage 2: Interview-aanpak en lijst geïnterviewden

Aanpak

De interviews vonden plaats in de periode van februari 2025 tot en met april 2025. De interviews zijn afgenomen via MS Teams en duurden maximaal 1 uur.

De interviewleidraden zijn te vinden in [bijlage 3](#).

De te interviewen medewerkers (zie [tabel 8](#)) zijn aangedragen door het ministerie van EZ en door uitvoeringsexperts binnen RVO die betrokken zijn (geweest) bij de uitvoering van de BAR.

Voor de selectie van interviews met bedrijven is gebruik gemaakt van de eigen data van RVO. In totaal zijn er vijftientig bedrijven gemaild en nagebeld. Dit heeft geresulteerd in negen interviews: zes interviews met bedrijven die een bedrag toegekend hebben gekregen, twee interviews met bedrijven met zowel een toekenning als een afwijzing, en één interview met een bedrijf met een afwijzing. Een tiende bedrijf met een afwijzing heeft nog een korte reactie aan de telefoon gegeven, maar wilde niet meewerken aan interview. Het streven was om tussen de tien en vijftien bedrijven te interviewen. Met negen interviews is dat dus niet volledig gehaald. Een aandachtspunt hierbij was dat niet voor alle aanvragen contactgegevens beschikbaar waren. Ook leverde het verzoek per e-mail om deel te nemen slechts één reactie op, waarna besloten is om alleen de bedrijven te benaderen waarvan ook een telefoonnummer beschikbaar was. Dat gold voor 39 bedrijven en maakte de potentiële groep nog beperkter. Als er contact was met bedrijven, bleek men vaak helaas niet bereid om deel te nemen. Als reden hiervoor werd genoemd dat ze het hier te druk voor hadden, dat de regeling al veel te lang geleden was, ze er gewoonweg geen zin in hadden, of ook dat ze niet meer werkzaam waren bij het bedrijf. De aanvankelijk bedachte samenstelling van te interviewen bedrijven, met een gebalanceerde verdeling over verschillende sectoren, is daardoor helaas niet volledig gerealiseerd.

Voor de interviews met brancheorganisaties is in eerste instantie specifiek gekeken naar de vijf sectoren waarvan verwacht werd dat zij het meest door de Brexit getroffen zouden worden.⁵⁷ Dit waren onder meer de akker- en tuinbouwsector, de export van voedingsmiddelen, en de transportdiensten van goederen op land. Er zijn vervolgens zes brancheorganisaties benaderd, waarvan er drie bereid waren mee te werken aan het onderzoek. Dit waren Royal Anthos, Groenten- en Fruithuis en Evofenedex. Zij vertegenwoordigen drie van de vijf sectoren en twee van deze organisaties (Groenten- en Fruithuis en Evofenedex) waren ook betrokken in de aanloop/totstandkoming van de regeling.

⁵⁷ ECORYS, Scoping study on the effects of Brexit on Dutch sectors Final Report, Rotterdam, 14 April 2022.

Tabel 8: Lijst geïnterviewden

Functie en organisatie tijdens uitvoering BAR-regeling	Geïnterviewde	Datum gesprek
Opdrachtmanager, teammanager en kwartiermaker - RVO	De heer A. van der Wiel	03-03-2025
Senior adviseur EU Betaalorgaan - RVO	Mevrouw B. van Nierop	26-02-2025
Programmamanager - RVO	De heer M. Biermans	26-02-2025
Programmamanager - RVO	Mevrouw F. de Jong	27-03-2025
Management autoriteit - EZ	Mevrouw C. Korse	18-03-2025
Projectleider BAR Bedrijfslevenspoor - EZ	De heer T. Staal	12-03-2025
Senior beleidsmedewerker BZ	Mevrouw M. Heidergott	19-03-2025

Bijlage 3: Interviewleidraden

Deelnemende bedrijven

Bedrijven die hebben deelgenomen (gemaakte kosten of nog te maken kosten)

Algemene vragen

- Wat was de aanleiding voor uw bedrijf om in te schrijven op de BAR-regeling?
- Evt: wat waren de afwegingen om uiteindelijk in te schrijven?
- Indien dit nog niet uit het antwoord op de vorige vraag kan worden afgeleid: hoe groot was het 'probleem' van de Brexit voor u/uw bedrijf ten tijde van de indiening?
- Hoe wist u van het bestaan van de regeling af?
- Wat zijn de uitkomsten tot nu toe? (voor zo ver u die met ons wilt delen)
- Als u het BAR-traject een cijfer zou moeten geven op een schaal van 1 t/m 10, welk cijfer geeft u het dan?
- Wat ging er goed? (bij 7 of hoger) Wat kan beter? (bij 6 of lager)
- Zou u nog een keer een aanvraag indienen voor een BAR-subsidie?
- Waarom wel/niet?

Voorwaarden, aanvraagproces en aansluiting op behoefte

- In hoeverre waren de voorwaarden en vereisten van de BAR-regeling duidelijk en begrijpelijk voor u?
- Hoeveel tijd en moeite kostte het voor u om de BAR-subsidie aan te vragen? (Evt. doorvragen naar problemen in aanvraagproces, complexiteit van aanvraag, voldoende tijd?)
- In hoeverre stond de inspanning die u moest doen in verhouding tot de (hoogte van de) ontvangen subsidie?
- In hoeverre is er volgens u door RVO/EZ coulant omgegaan met de subsidievoorwaarden?
- In hoeverre voldeed de BAR-regeling en de ontvangen subsidie aan uw behoeften? Welke aspecten, bijvoorbeeld rondom de voorwaarden, hadden de regeling beter op uw behoeften kunnen laten aansluiten?

Effecten

- Wat voor soort kosten heeft u moeten maken, gerelateerd aan de Brexit?
- In hoeverre werden deze kosten allemaal gedekt door de BAR-regeling?
- In hoeverre heeft de BAR-regeling geholpen om uw bedrijfsvoering aan te passen aan nieuwe eisen en procedures door de Brexit?
- In hoeverre heeft de BAR-regeling ertoe geleid dat u en/of uw medewerkers over meer kennis beschikten om effectief om te gaan met de nieuwe (markt)situatie na de Brexit? (Ter verduidelijking: het gaat hier bijvoorbeeld om nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek)
- In hoeverre is uw bedrijf dankzij de BAR-regeling succesvol geweest in het diversifiëren van uw afzetmarkten binnen de EU? Met andere woorden: bent u door de regeling ook minder afhankelijk geworden van de Britse markt?
- In hoeverre heeft de BAR-regeling ervoor gezorgd dat u uw onderneming voort kon blijven zetten?
- Wat waren de gevolgen voor uw bedrijf geweest als u géén gebruik had kunnen maken van de BAR-regeling?

Covid

- In hoeverre speelde covid een rol voor uw bedrijf ten tijde van de Brexit?
- Heeft u hier veel last van ondervonden, ook in relatie tot de Brexit?
- Maakte u ook gebruik van de TVL-regeling of andere regelingen?

Beleidsmedewerkers

Vragen voor EZ-medewerkers die betrokken zijn geweest bij de BAR-regeling.

Afhankelijk van het werkgebied van de geïnterviewde is gevraagd naar de BAR-compensatieregeling, het EU-Handelsprogramma of beide.

Doelgroepbereik

- EU-H: [In hoeverre heeft het EU-Handelsprogramma de juiste bedrijven bereikt?]
- In hoeverre waren de voorwaarden en vereisten van de BAR-regeling duidelijk en begrijpelijk voor bedrijven?
 - Doorvragen of dit ook geleid heeft tot barrières bij het aanvragen van de regeling en de factoren die daarin meespeelden (voor zover deze barrières bekend zijn bij medewerkers van EZ)
 - Welke factoren hebben bedrijven beïnvloed om wel of geen gebruik te maken van de BAR-regeling? Welke signalen zijn hierover bekend bij jullie (EZ/BZ)?
- Hebben de voorwaarden en vereisten knelpunten opgeleverd tijdens de uitvoering van de regelingen (Voor zover deze knelpunten bekend zijn bij medewerkers van EZ)?
- Was de BAR-regeling voldoende toegankelijk voor verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio?
- We zien in de cijfers terug dat er een onderuitputting van het beschikbare budget was.
 - Kun je iets zeggen over het aantal van tevoren verwachte aanvragen?
 - Hoe dit aantal tot stand is gekomen in relatie tot het beschikbare budget?
 - En de verhouding tussen de inschatting vooraf en de daadwerkelijke uitputting van het budget?

Doeltreffendheid

- In hoeverre was de BAR-regeling flexibel genoeg om in te spelen op de behoeften van verschillende bedrijven?
 - Zit er ergens een gat tussen de behoefte van aanvragers en de doelen en uitgangspunten van de BAR?
- In hoeverre zijn de beleidsdoelen van de BAR gehaald, denk je?

Eventueel doelen achter de hand houden om tijdens het interview bij langs te gaan: verminderen van financiële druk gerelateerd aan Brexit, kennistoename om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek, succesvolle diversificatie van afzetmarkten/verminderen afhankelijkheid Britse markt, operationeel blijven van bedrijven, beperken negatieve economische impact.

- Welke belemmeringen en knelpunten heb jij waargenomen met het beleid van de BAR bij het realiseren van de beleidsdoelstellingen?
- In hoeverre denk je dat covid van invloed is geweest op de BAR-regelingen? (Hierbij kan ook de TVL genoemd worden, aangezien het hetzelfde team zou moeten zijn dat dit heeft uitgevoerd).

Doelmatigheid

- In hoeverre zijn de gelden vanuit Nederlands oogpunt adequaat besteed, als wordt gekeken naar de door Europa toegewezen gelden en de uiteindelijke besteding ervan.
- In hoeverre is deze regeling efficiënt uitgevoerd door RVO, als wordt gekeken naar de totale uitvoeringskosten in relatie tot het bestede beleidsgeld.
- Wat zou EZ bij een eventuele volgende crisis/BAR-regeling beter kunnen doen?

Instructie voor interviewer om te controleren of er in het voorgaande genoeg gezegd is over complexiteit van de aanvraag, doorlooptijden en flexibiliteit van regelingen om in te spelen op behoefte van deelnemende bedrijven. Eventueel nog op doorvragen.

- Wil je verder nog iets kwijt aan ons over de BAR en de evaluatie die we op dit moment aan het uitvoeren zijn?

Medewerkers RVO

Vragen voor RVO-medewerkers die betrokken zijn geweest bij de uitvoering van de BAR-regeling (compensatie-regeling en EU-handelsprogramma). Als er wordt gesproken over BAR-regeling, dan gaat dit over de regeling waar de RVO-medewerker die geïnterviewd werd bij betrokken was.

Vragen doelgroepbereik

- EU-HP: [In hoeverre heeft het EU-Handelsprogramma de juiste bedrijven bereikt?]
- In hoeverre waren de voorwaarden en vereisten van de BAR-regeling duidelijk en begrijpelijk voor bedrijven?
 - Doorvragen of dit ook geleid heeft tot barrières bij het aanvragen van de regeling en de factoren die daarin meespeelden
 - Welke factoren hebben bedrijven beïnvloed om wel of geen gebruik te maken van de BAR-regeling?
- Hebben de voorwaarden en vereisten knelpunten opgeleverd tijdens de uitvoering van de regelingen?
- Was de BAR-regeling voldoende toegankelijk voor verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang, sector of regio?
- We zien in de cijfers terug dat er een onderuitputting van het beschikbare budget was.
 - Kun je iets zeggen over het aantal van tevoren verwachte aanvragen?
 - Hoe dit aantal tot stand is gekomen in relatie tot het beschikbare budget?
 - En de verhouding tussen de inschatting vooraf en de daadwerkelijke uitputting van het budget?

Doeltreffendheid

- In hoeverre was de BAR-regeling flexibel genoeg om in te spelen op de behoeften van verschillende bedrijven?
 - Zit er ergens een gat tussen de behoefte van aanvragers en de doelen en uitgangspunten van de BAR?
- In hoeverre zijn de beleidsdoelen van de BAR gehaald, denk je?

Eventueel doelen achter de hand houden om tijdens het interview bij langs te gaan: verminderen van financiële druk gerelateerd aan Brexit, kennistoename om effectief om te gaan met nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek, succesvolle diversificatie van afzetmarkten/verminderen afhankelijkheid Britse markt, operationeel blijven van bedrijven, beperken negatieve economische impact.

- Welke belemmeringen en knelpunten heb jij waargenomen met het beleid van de BAR bij het realiseren van de beleidsdoelstellingen?
- In hoeverre denk je dat covid van invloed is geweest op de BAR-regelingen? (Hierbij kan ook de TVL genoemd worden, aangezien het hetzelfde team zou moeten zijn dat dit heeft uitgevoerd).

Doelmatigheid

- In hoeverre is deze regeling efficiënt uitgevoerd door RVO, als wordt gekeken naar de totale uitvoeringskosten in relatie tot het bestede beleidsgeld.
- Wat zouden beleid en/of uitvoering bij een eventuele volgende crisis/BAR-regeling beter kunnen doen?

Instructie voor interviewer: controleer of er in het voorgaande genoeg gezegd is over complexiteit van de aanvraag, doorlooptijden en flexibiliteit van regelingen om in te spelen op behoefte van deelnemende bedrijven. Eventueel nog op doorvragen.

- Wil je verder nog iets kwijt aan ons over de BAR en de evaluatie die we op dit moment aan het uitvoeren zijn?
- Zijn er nog mensen die we moeten spreken volgens jou?

Brancheverenigingen

Wat was de rol van u/uw organisatie bij de Brexit/BAR?

- Is uw organisatie bijvoorbeeld betrokken geweest bij het maken van het beleid?
- Had uw organisatie een rol bij het informeren en helpen van de ondernemers?

Algemeen

- Zijn er in uw branche bedrijven/is uw branche zwaar getroffen door de Brexit?
- Zorgde dit ervoor dat de BAR-regeling relevant was voor uw branche? (of niet relevant als het antwoord op vraag 1 “nee” is.)

Doelgroepbereik

BAR bedrijfslevenregeling gemaakte en nog te maken kosten

- Bekendheid van de BAR-regeling/communicatie
 - Wat vond u van de communicatie van RVO rondom de komst en de inhoud van de BAR-regeling?
 - In de aanloop ernaartoe (de regeling komt eraan, is nogal eens uitgesteld)
 - Toen de regeling geopend was
 - Had deze communicatie beter gekund en zo ja, wat had beter gekund?
- Voorwaarden BAR-regeling
 - In hoeverre waren de voorwaarden en vereisten van de BAR-regeling duidelijk en begrijpelijk voor bedrijven? (M.a.w. denkt u dat bedrijven voldoende inzicht hadden in wat nodig was om in aanmerking te komen voor de regeling?)
 - Had er in de duidelijkheid van voorwaarden iets beter gekund? Zo ja, wat?
- Doelgroepbenutting
 - Was de BAR-regeling voldoende toegankelijk voor verschillende typen bedrijven, ongeacht omvang of regio?
 - Heeft uw brancheorganisatie signalen gekregen dat er bedrijven waren die financiële steun nodig hadden, maar dit niet hebben gekregen?
- Factoren voor gebruik
 - Wat is uw inschatting ten aanzien van welke factoren bedrijven hebben beïnvloed om wel of geen gebruik te maken van de BAR-regeling?
 - We hebben geconstateerd dat er minder bedrijven hebben deelgenomen dan van tevoren was verwacht. Wat zouden hier volgens u verklaringen voor kunnen zijn?
- Flexibiliteit voor behoeften van bedrijven
 - In hoeverre was de BAR-regeling flexibel genoeg om in te spelen op de behoeften van verschillende bedrijven?
 - Zijn er bij u signalen binnengekomen dat de voorwaarden te strikt waren en dat daardoor bedrijven niet deel hebben genomen?
 - In hoeverre is er volgens u door RVO/EZ coulant omgegaan met de voorwaarden?
 - Wat was goed aan de regeling?
 - Wat had beter gekund ten aanzien van het beleid?

Doelmatigheid

- Efficiënt en gebruiksvriendelijk proces voor bedrijven
Wat is uw indruk t.a.v. het aanmeldingsproces voor bedrijven? Hierbij bedoelen we de problemen die bedrijven eventueel tegenkwamen tijdens de aanvraag of bij het gebruik van de regeling en de gebruiksvriendelijkheid van het proces, zoals de complexiteit van de aanvraag en doorlooptijden.

Werking en effecten (Doeltreffendheid)

BAR bedrijfslevenregeling gemaakte en nog te maken kosten

- Bedrijfsvoering aangepast/versterkt
In hoeverre heeft volgens u de BAR-regeling deelnemende bedrijven geholpen om hun bedrijfsvoering te versterken en aan te passen aan Brexit?
- Kennis bij bedrijven en medewerkers

In hoeverre heeft volgens u de BAR-regeling ertoe geleid dat deelnemende bedrijven en hun medewerkers over meer kennis beschikten om goed om te gaan met de nieuwe handelsvoorwaarden en marktdynamiek na de Brexit?

- **Diversificatie afzetmarkt**

In hoeverre zijn deelnemende bedrijven volgens u succesvol geweest in het diversifiëren van hun afzetmarkten binnen de EU? Met andere woorden: zijn zij door de regeling ook minder afhankelijk geworden van de Britse markt? Evt. doorvragen: in hoeverre kwam dit door de BAR-regeling, volgens u?

- **Operationeel blijven**

- In hoeverre was volgens u het ontvangen bedrag voor de deelnemende bedrijven voldoende om geleden verliezen te beperken?
- In hoeverre heeft de BAR-regeling er volgens u voor gezorgd dat deelnemende bedrijven hun bedrijf voort konden zetten?

EU-Handelsprogramma

- **Algemeen**

- Sloot het EU-Handelsprogramma aan bij de behoefte die er in uw branche was?
- Heeft uw organisatie deelgenomen aan het EU-Handelsprogramma? Zo ja, wat is uw mening over dit programma? <Er volgt ook nog een aparte enquête mbt EU-Handelsprogramma>
- Er hebben ondernemers uit uw branche deelgenomen aan het EU-Handelsprogramma. Kunt u iets vertellen over hun ervaringen?
- Kunt u redenen bedenken waarom men niet heeft deelgenomen aan het EU-Handelsprogramma?

- **Hoe was de communicatie rondom het EU-Handelsprogramma?**

- Is er voldoende bekendheid gegeven aan het EU-Handelsprogramma?

- **Voorwaarden**

- Waren de voorwaarden om deel te nemen aan het EU-Handelsprogramma duidelijk?
- Waren de voorwaarden om deel te nemen eerlijk/logisch/streng?

- **Marktkennis, contacten**

- Heeft uw organisatie door het EU-Handelsprogramma meer inzicht gekregen in kansrijke markten, meer exportkennis opgedaan, meer leads en contacten en/of hun internationale netwerk uitgebreid?
- Heeft u de indruk dat ondernemers door het EU-Handelsprogramma meer inzicht hebben gekregen in kansrijke markten, meer exportkennis hebben opgedaan, meer leads en contacten en/of hun internationale netwerk hebben uitgebreid?

- **Toegenomen export en marktdiversificatie**

- In hoeverre heeft dat vervolgens bijgedragen aan toegenomen marktdiversificatie en/of toegenomen export? <deze geldt waarschijnlijk niet voor de brancheorganisatie zelf>

Covid als externe factor

- In hoeverre speelde covid een rol voor de bedrijven in uw branche ten tijde van de Brexit?
- Zijn er signalen dat covid een rol heeft gespeeld bij het wel of niet aanvragen van de BAR-regeling? Kregen bedrijven al een vergoeding in de vorm van coronasteun bijvoorbeeld? Of waren ze te druk met covid waardoor de BAR niet echt hun aandacht had?
- En idem bij deelname aan EU-Handelsprogramma (alles online in die periode?)

Afronding

- Wilt u verder nog iets kwijt over de BAR en/of dit gesprek?

Bijlage 4: Methodische verantwoording enquête

Tabel 9: Responsstatistieken

Status	Aantal	In % van totaal
Uitgenodigd	528	100%
Niet begonnen	363	69%
Bezig/niet voltooid	59	11%
Voltooid	106	20%

Vragen uit de enquête

1. Welk cijfer geeft u de dienstverlening van RVO rondom het EU-Handelsprogramma?
2. Wat vond u goed aan de dienstverlening?
3. Wat kon er volgens u beter aan de dienstverlening?
4. Hoe waarschijnlijk is het dat u - in soortgelijke omstandigheden - nogmaals deel zou nemen aan het EU-Handelsprogramma?
5. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stellingen:
 - a. De voorwaarden en vereisten om deel te nemen aan het EU-Handelsprogramma waren voor mij duidelijk en begrijpelijk;
 - b. Het aanmelden voor het EU-Handelsprogramma was eenvoudig;
 - c. Het EU-Handelsprogramma voldeed aan mijn behoefte.
6. U heeft aangegeven dat het EU-Handelsprogramma niet (volledig) aan uw behoefte voldeed. Kunt u dit toelichten?
7. U heeft toegang gekregen tot de online community van het EU-Handelsprogramma, met inspiratie en relevante sector- en landeninformatie. Ook kon u leren van ervaringen, verhalen en tips van anderen. Heeft u gebruik gemaakt van deze online community?
8. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stelling: 'De online community was voor mij van toegevoegde waarde.'
9. Met welk doel heeft u deelgenomen aan het EU-Handelsprogramma?
 - a. Meer inzicht krijgen in kansrijke markten
 - b. Mijn internationale netwerk uitbreiden
 - c. Leads en contacten opdoen
 - d. Meer exportkennis opdoen
 - e. Anders, namelijk.
10. U heeft aangegeven dat een van uw doelen was om meer inzicht te krijgen in kansrijke markten. Geef aan in hoeverre u het eens bent met deze stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van dit doel.'
11. U heeft aangegeven dat een van uw doelen was om uw internationale netwerk uit te breiden. Geef aan in hoeverre u het eens bent met deze stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van dit doel.'
12. U heeft aangegeven dat een van uw doelen was om meer leads en contacten op te doen. Geef aan in hoeverre u het eens bent met deze stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van dit doel.'
13. U heeft aangegeven dat een van uw doelen was om meer exportkennis op te doen. Geef aan in hoeverre u het eens bent met deze stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van dit doel.'
14. U heeft aangegeven dat een van uw doelen was: <anders, namelijk>. Geef aan in hoeverre u het eens bent met deze stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan het bereiken van dit doel.'

15. Geef aan in hoeverre u het eens bent met de volgende stelling: 'Mijn deelname aan het EU-Handelsprogramma heeft bijgedragen aan:'
 - a. Toegenomen export
 - b. Minder afhankelijk worden van de Britse markt
16. U bent bijna aan het einde van de vragenlijst. Zijn er nog aspecten die niet aan bod zijn gekomen en die u met RVO wilt delen?

Bijlage 5: Verdeling typen bedrijven

Compensatieregelingen

Tabel 10: Verdeling bedrijven met aanvraag compensatieregelingen naar SBI-code

SBI-code (2 cijfers)	Aantal unieke bedrijven met een aanvraag	Percentage van totaal
01 - Landbouw, jacht en dienstverlening voor de landbouw en jacht	3	2%
03 - Visserij en kweken van vis en schaaldieren	1	1%
10 - Vervaardiging van voedingsmiddelen	13	9%
13 - Vervaardiging van textiel	1	1%
25 - Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)	1	1%
28 - Vervaardiging van overige machines en apparaten	3	2%
29 - Vervaardiging van auto's, aanhangwagens en opleggers	1	1%
38 - Afvalinzameling en -behandeling	1	1%
46 - Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)	48	35%
47 - Detailhandel (niet in auto's)	2	1%
49 - Vervoer over land	23	17%
50 - Vervoer over water	3	2%
52 - Opslag en dienstverlening voor vervoer	17	12%
53 - Post en koeriers	2	1%
62 - Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie	2	1%
63 - Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie	1	1%
64 - Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)	6	4%
69 - Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie	1	1%
70 - Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	3	2%
71 - Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies	1	1%
82 - Overige zakelijke dienstverlening	2	1%
90 - Kunst	2	1%
94 - Levensbeschouwelijke en politieke organisaties, belangen- en ideële organisaties, hobbyclubs	2	1%
Totaal	139	100%

Bron: RVO interne data. Er kunnen afrondingsverschillen zijn.

EU-Handelsprogramma

Tabel 11: Verdeling deelnemende bedrijven EU-Handelsprogramma naar SBI-code

SBI-code (2 cijfers)	Aantal unieke deelnemende bedrijven	Percentage van totaal
Onbekend	23	9%
01 - Landbouw, jacht en dienstverlening voor de landbouw en jacht	19	7%
10 - Vervaardiging van voedingsmiddelen	26	10%
18 - Drukkerijen, reproductie van opgenomen media	1	0%
20 - Vervaardiging van chemische producten	2	1%
22 - Vervaardiging van producten van rubber en kunststof	5	2%
23 - Vervaardiging van overige niet-metaalhoudende minerale producten	2	1%
25 - Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)	1	0%
26 - Vervaardiging van computers en van elektronische en optische apparatuur	4	2%
27 - Vervaardiging van elektrische apparatuur	2	1%
28 - Vervaardiging van overige machines en apparaten	14	5%
31 - Vervaardiging van meubels	1	0%
32 - Vervaardiging van overige goederen	1	0%
46 - Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)	89	35%
47 - Detailhandel (niet in auto's)	1	0%
49 - Vervoer over land	8	3%
50 - Vervoer over water	1	0%
52 - Opslag en dienstverlening voor vervoer	12	5%
53 - Post en koeriers	1	0%
63 - Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie	2	1%
64 - Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)	11	4%
66 - Overige financiële dienstverlening	2	1%
68 - Verhuur van en handel in onroerend goed	1	0%
70 - Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	10	4%
71 - Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies	7	3%
72 - Speur- en ontwikkelingswerk	2	1%
73 - Reclame en marktonderzoek	2	1%
81 - Facility management, reiniging en landschapsverzorging	2	1%
82 - Overige zakelijke dienstverlening	2	1%
85 - Onderwijs	1	0%

SBI-code (2 cijfers)	Aantal unieke deelnemende bedrijven	Percentage van totaal
94 - Levensbeschouwelijke en politieke organisaties, belangen- en ideële organisaties, hobbyclubs	2	1%
Totaal	257	100%

Bron: RVO interne data. Er kunnen afrondingsverschillen zijn.

Colofon

Dit is een publicatie van:

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Prinses Beatrixlaan 2 | 2595 AL Den Haag

Postbus 93144 | 2509 AC Den Haag

T +31 (0) 88 042 42 42

F +31 (0) 88 602 90 23

Contact

www.rvo.nl

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland | maart 2026

Publicatienummer: RVO-043-2026/RP-DUZA

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) stimuleert duurzaam, agrarisch, innovatief en internationaal ondernemen. Met subsidies, het vinden van zakenpartners, kennis en het voldoen aan wet- en regelgeving. RVO werkt in opdracht van ministeries en de Europese Unie. RVO is een onderdeel van het ministerie van Economische Zaken.