

Vergaderjaar 2011–2012

31 985

Buitenlands beleid en handelspolitiek

Nr. 14

VERSLAG VAN EEN ALGEMEEN OVERLEG

Vastgesteld 25 juli 2012

De vaste commissie voor Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, de vaste commissie voor Buitenlandse Zaken en de vaste commissie voor Europese Zaken hebben op 27 juni 2012 overleg gevoerd met staatssecretaris Bleker van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie over:

- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 29 maart 2012 met de kabinetsreactie op het ING-rapport «Nederlandse handel meer Europees dan mondiaal» (31 985, nr. 8);**
- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 14 februari 2012 over de Nederlandse agro-export in 2011 (33 000-XIII, nr. 166);**
- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 11 mei 2012 over de ontwikkeling van de Nederlandse export (31 985, nr. 9);**
- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 11 mei 2012 met een lijst van vragen en antwoorden over de stijging van de tarieven van de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) voor de Ruslandinspecties (26 991, nr. 335);**
- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 8 juni 2012 met een reactie op de voorgestelde maatregelen ten aanzien van het exportbeleid van genodigden tijdens een rondetafelgesprek (31 985, nr. 11);**
- **de brief van de staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie d.d. 8 juni 2012 met de voorgenomen Buitenlandse Economische Missies van het demissionaire kabinet (33 000-XIII, nr. 187).**

Van dit overleg brengen de commissies bijgaand geredigeerd woordelijk verslag uit.

De voorzitter van de vaste commissie voor Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie,
Van der Ham

De voorzitter van de vaste commissie voor Buitenlandse Zaken,
Albayrak

De voorzitter van de vaste commissie voor Europese Zaken,
Knops

De griffier van de vaste commissie voor Economische Zaken, Landbouw
en Innovatie,
Franke

Voorzitter: Van Vliet
Griffier: Schüssel

Aanwezig zijn zes leden der Kamer, te weten: Gesthuizen, Koopmans, Schaart, Smeets, Verhoeven en Van Vliet,

en staatssecretaris Bleker van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, die vergezeld is van enkele ambtenaren van zijn ministerie.

De **voorzitter**: Ik open de vergadering en ik heet allen welkom. Ik stel een spreektijd van zeven minuten in de eerste termijn voor en twee onderlinge interrupties. Ik verzoek tevens mevrouw Smeets aan het einde van de rit even het hamertje over te nemen.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Voorzitter. Na het debat van vanochtend met de staatssecretaris hebben we vanmiddag weer een debat over een belangrijk onderwerp. Ditmaal gaat het debat over export en de verschillende zorgwekkende signalen die we hebben gekregen. Het gaat echter ook over verschillende kansen die we beter kunnen grijpen, althans volgens mijn fractie.

Ik begin met een korte verwijzing naar twee rapporten en met twee constatering. Het eerste rapport is van onderzoekers van de ING en het tweede van adviesbureau Deloitte. Dit laatste werd vermeld in het Financieele Dagblad van nog maar heel kort geleden, volgens mij van 6 juni. In beide onderzoeken wordt geconstateerd dat Nederland en het bedrijfsleven kansen laten liggen in de BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India en China). Dit zijn de nieuwe opkomende markten waar de economische groei natuurlijk ook wel iets afneemt. Er is wat te doen over de betrouwbaarheid van de cijfers over Chinese economie. De vraag is of deze zich wel zo goed ontwikkelt als de Chinese staat wil doen geloven. We kunnen in ieder geval vaststellen dat daar sprake is van meer groei dan in het grootste deel van de ons omringende landen, onze traditionele afzetmarkten. Het is hartstikke jammer als we daar kansen laten liggen. Ik neem aan dat de staatssecretaris dit erkent en dat dit voor hem ook een punt van zorg is waarmee hij aan de slag wil, terwijl het bedrijfsleven natuurlijk ook zelf op die kansen moet inspelen. Dat lijkt me in ieder geval een goede eerste constatering.

Er staat in de brief van de staatssecretaris heel specifiek dat het merendeel, namelijk 80%, van de agro-export gericht blijft op de EU-markten waarbij Duitsland onze belangrijkste handelspartner is. Buiten Europa heeft de export van kennis en technologie in die agromarkt een belangrijk aandeel in de agrarische export, vooral in opkomende markten als Brazilië, Rusland, India en China. Ook in ontwikkelingslanden bestaat behoefte aan technologie over de eigen voedselproductie. Dat is heel specifiek. Ik ben wel eens met een aantal leden van deze commissie bij een Nederlands bedrijf op bezoek geweest waar agromachines worden gebouwd die op een heel slimme manier kunnen helpen bij bijvoorbeeld het bewateren. Dat gaat dan vaak ook nog met satellieten. Daarmee kunnen op een heel efficiënte manier met grondstoffen omgaan waardoor men de productie echt kan verhogen. Is er binnen het topsectorenbeleid aandacht voor dit soort aspecten? Dan kunnen we namelijk specifiek inzetten op het ontwikkelen van zaken die we niet alleen in onze eigen economie goed kunnen gebruiken, maar die bovendien een hoge potentie hebben om te exporteren naar dit soort groeimarkten.

Dan kom ik bij een ander punt: de voorwaarden die we moeten hebben om tot een gezonde export te komen.

De heer **Koopmans** (CDA): Deze woorden van mevrouw Gesthuizen zijn werkelijk een warm bad voor mij. Ik ben nu dus wel benieuwd waarom collega Van Gerven van de SP altijd zegt dat het minder moet als we het

hebben over twee derde van onze netto-export, namelijk de agrarische export. Hoe kan dat nou?

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik zag de heer Van Gerven hier net rondlopen. Hij is er nu niet maar hij luistert vast wel mee. Als de heer Koopmans zo'n opmerking maakt, weet ik niet tot in de details hoe die discussies precies verlopen zijn. Ik heb juist gewezen op het durven investeren in zaken die samenhangen met kennis, innovatie en technologie. Ik heb niet voor niets het voorbeeld aangehaald van dat bedrijf dat machines bouwt waarmee men zoveel zuiniger met grondstoffen kan omgaan. Dat is voor ieder land een groot goed. Het zou toch fantastisch zijn als Nederland een steentje kan bijdragen aan de ontwikkeling van dat soort machines waarvan vervolgens soms relatief armere landen letterlijk de vruchten kunnen plukken. Dat is wat anders dan het exporteren van grote hoeveelheden voedsel. Ik ga er niet verder op in. Ik kan me voorstellen dat de heer Koopmans daarin, net als ik, enig onderscheid ziet.

De heer **Koopmans** (CDA): De heer Van Gerven pleit altijd voor het halveren van de veehouderij, voor het belasten van de tuinders en het beperken van de export van agrarische producten tot Noordwest-Europa. Laat ik het nog een keer zeggen. Ik ben voor de Lijn-Gesthuizen en ik hoop dat mevrouw Gesthuizen die lijn blijft volhouden en in haar fractie blijft verdedigen.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Het was eerst een beetje gissen en daarom was ik zo vaag in mijn beantwoording. Er is inderdaad een verschil. Een deel van de discussie gaat over de vraag tot hoeverre we onze voedselproducten wereldwijd afzetten. Daarop doelt de heer Koopmans. Ik heb het juist gehad over nieuwe technologieën, het exporteren van kennis, het exporteren van machines et cetera. Daarin zie ik heel veel kansen. Ik wil graag dat daarvoor aandacht is. Ik ben erg blij met de warme douche of het warme bad dat ik de heer Koopmans heb kunnen geven. Daarvoor zit ik hier natuurlijk ook een beetje.

Voorzitter. Ik was gekomen bij de voorwaarden voor een gezonde export. Onderwijs is een van de kernpunten die zijn aangedragen door de mensen die te gast waren bij het rondetafelgesprek over export dat de commissie georganiseerd heeft. Gelukkig wordt het belang van onderwijs door het kabinet onderkend, maar ik wil er wel iets meer over weten. De bedrijven zeggen dat ze vooral behoefte hebben aan mensen die hun talen goed spreken en aan bèta's. Hoe ziet de staatssecretaris dat? Wat is zijn plan om ervoor te zorgen dat het op de twee vlakken die met name de industrie noemt, beter gaat lopen in Nederland?

Een andere belangrijke voorwaarde heeft te maken met handelsmissies. Daarvan weet de staatssecretaris natuurlijk alles. We hebben van verschillende kanten gehoord dat voor menig deelnemend bedrijf zo'n handelsmissie een beetje een black box is. Ze gaan wel mee, maar wat de bewindspersonen bespreken met de politici die ze in die landen ontmoeten, weten de bedrijven vaak niet. Ze zouden het prettig vinden als ze duidelijker weten wanneer datgene wat ze de bewindspersonen meegeven, ook echt landt bij gewenste persoon. Graag hoor ik reactie. Tijdens de crisis heeft mijn fractie erop gehamerd dat de exportkredietverzekering moest worden uitgebreid. Dat heeft vrij lang geduurd, maar er zijn nog andere zaken. Dat bleek afgelopen maandag ook weer toen ik met Emile Roemer op werkbezoek was in Limburg, onder andere bij Chemelot. Op het industrieterrein bij DSM zitten veel goede en mooie innovatieve bedrijfjes die best willen doorgroeien. Die bedrijven ontwikkelen producten die ons gaan helpen om de export verder op te vijzelen. Voor innovatieve bedrijven is het echter altijd heel erg lastig om langlopende kredieten te krijgen. Dat remt investeringen. Ik heb zelfs in het verkiezingsprogramma van D66 gelezen dat we eens moeten bekijken of het niet

nodig is om nieuwe Nationale Investeringsbanken op te richten. Daarmee was ik natuurlijk heel blij. Dat was een beetje mijn persoonlijke warme douche van de afgelopen tijd. Ik ben erg benieuwd hoe de staatssecretaris hierover denkt. Wellicht is hij ook bekend met de nota van de SP, een initiatiefnota voor een nieuwe Nationale Investeringsbank. Ik hoor graag of het CDA inmiddels ook denkt dat die suggestie van D66 zo gek nog niet is en dat het ook nader onderzoek hiernaar gaat doen.

Een ander punt met betrekking tot de voorwaarden betreft de kosten voor mkb-bedrijven om mee te doen aan bijvoorbeeld een beurs ergens ver weg, waaraan de Staat dan een steentje kan bijdragen door een deel van de stand te betalen. Ik heb hierover wel eens een motie ingediend. Bij Fotonica bijvoorbeeld moet een ondernemer op dit moment € 190/m² betalen. Dat is al vrij fors. Bovendien heb ik gehoord dat het voor de laatste keer zou zijn dat er wordt meebetaald voor dit soort beurzen waar Nederlandse bedrijven zichzelf kunnen presenteren. Klopt dit inderdaad? Hoe zit het dan met de door de Kamer aangenomen motie-Gesthuizen? Hierin wordt gevraagd het voor bedrijven betaalbaar te houden om aan dit soort dingen mee te doen.

Ik heb nog een punt over zeroing van de Amerikaanse overheid. Volgens mij heeft zelfs de premier hierover een balletje opgegooid toen hij te gast was bij Obama. Ik ben blij met de inspanningen van het kabinet. Dat zeg ik eerlijk. Wel wil ik voor de zekerheid nog een extra toezegging van de staatssecretaris dat het ministerie en de Nederlandse ambassade getroffen bedrijven ten volle blijven ondersteunen, indien er toch mogelijkheden komen voor compensatie voor bedrijven die schade hebben geleden of indien er in de toekomst problemen rijzen in handelsrelaties rondom anti-dumpingkwesties. Ik vrees namelijk dat juristen in de VS heel slim zullen zoeken naar gaatjes in de gemaakte afspraken in WTO-verband om zeroing tegen te gaan.

De heer **Koopmans** (CDA): Voorzitter. Nederland is het 135ste land van de wereld qua grootte, het 60ste qua aantal inwoners, het zestiende qua grootte van de economie en toch het zevende qua grootte van export in de wereld en het tweede qua agrarische export. Het is dus gepast om aan het begin van dit overleg een diepe buiging te maken voor iedereen in de agrarische sector in Nederland deze fantastische prestatie levert. Als we die buiging maken, moeten we tegelijkertijd beseffen dat het Landbouw Economisch Instituut (LEI) gisteren nog liet weten dat de export weer 9% gestegen is en dat de inkomens gehalveerd zijn. Inderdaad zeg ik met mevrouw Gesthuizen: vreselijk.

Tegelijk met dit debat vindt een paar deuren verder een debat plaats over de Europese Unie. Gekker moet het toch eigenlijk niet worden. Twee partijen, de PVV en de SP, zeggen daar: weg uit Europa, en maken een terugtrekkende beweging. Jan, een heftruckchauffeur, heeft er last van; Agnes, een slimme meid die bij ESTEC werkt, heeft er last van; Henk, een kraanmachinist in de Rotterdamse haven, heeft er last van en Ingrid, een leuke meid die werkt bij een internationale fruithandelaar, heeft er last van. Mijn fractie kiest voor Europa en zeker in een overleg als dit kan het ook niet anders.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Kent de heer Koopmans Frank ook, en Leon, Rosita, Han, Peter, Herbert en heel veel andere mensen die allemaal in de postsector werken? Die worden tegen elkaar uitgespeeld door dat fantastische beleid van Europa dat aanstuurt op een grote interne markt waarbij het CDA kennelijk geen enkele kink in de kabel ziet. Kent de heer Koopmans die mensen ook?

De heer **Koopmans** (CDA): Frank heeft mij vanmorgen nog gebeld. Dat is een hartstikke leuke jonge man. Hij begrijpt heel goed dat de post kleiner moet worden als mensen minder brieven sturen. Frank sms'te me nog net

voor dit overleg want per post zou het te lang duren. Hij heeft me laten weten dat het niet zo leuk is. Hij werkt bij die post en krijgt een andere baan, maar hij snapt dat er meer wordt ge-e-mailed, gewhatsapt en weet ik allemaal nog meer. Dat gebeurt allemaal en dat komt niet door Europa, maar door technologische ontwikkelingen. En Frank heeft gelijk.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik wil het hierbij laten. Laten we wel onthouden dat, als Europa een aanvulling kan zijn en een lans voor ons kan breken waardoor we sterk kunnen optreden met betrekking tot maatschappelijk verantwoord optreden (mvo) of onze kansen als Europese Unie kunnen verbeteren, moet Europa dat zeker doen. Het is echter onterecht om te zeggen dat we helemaal geen kritiek hoeven te hebben en dat we helemaal niet kritisch hoeven te kijken naar wat in Europa gebeurt. Langzaam dringt dat besef ook door tot de achterban van het CDA. Dat is gewoon heel duidelijk.

De heer **Koopmans** (CDA): Het is belangrijk dat we in Europa gezamenlijk nog sterker werken aan het organiseren van randvoorwaarden met betrekking tot export. Nederland is een voorloper op het gebied van dierenwelzijn en milieurandvoorwaarden. We zien graag dat we in Europa die markt verder en strakker organiseren. Hoe gaat de staatssecretaris dat doen? Tegelijkertijd constateer ik dat juist vooroplopen vaak een kans is. Is de staatssecretaris met mij van opvatting dat met name het vooroplopen op het gebied van duurzaamheid de mogelijkheid biedt tot verdere groeikansen voor onze export? Die zien we zeker. Wij kiezen dus uitdrukkelijk voor Europa omdat Europa ons banen en inkomens oplevert. Als we de ontwikkeling van de uitvoer vanaf midden jaren negentig bekijken, is de wederuitvoer meer dan verdrievoudigd, terwijl de export van in Nederland vervaardigde producten maar met 60% is gestegen. Daar zit natuurlijk het grote knelpunt voor de Nederlandse economie en daarom is het voor ons ingewikkelder in de economische crisis dan in sommige andere landen. Hierover willen we in dit overleg nog een aantal vragen stellen. Hoe kunnen we het topsectorenbeleid meer koppelen aan exportgerelateerde maakindustrie? Zoals ik net al zei, vragen we aan de regering hoe we het vooroplopen op het gebied van duurzaamheid kunnen koppelen aan mogelijkheden voor groei van de export. Ik noem bijvoorbeeld mest als grondstof. We zijn ook heel succesvol in afvalstoffen. Moeten we daarin geen extra activiteiten ontwikkelen? Ik ga niet zeggen dat de Nederlandse export zich te sterk richt op West-Europa, maar we doen wel te weinig in de BRIC-landen en de landen in Europa die wat verder weg liggen. De handelsmissies naar de opkomende markten moeten verdubbeld worden. Deelt deze regering de opvatting dat het niet verstandig is om een staatssecretaris van Handel te hebben, die dan ook nog Landbouw erbij moet doen? Ik vraag het aan dit kabinet, maar het is natuurlijk aan het volgende. Is de staatssecretaris met mij van opvatting dat er een minister van Handel moet komen? Een land dat zo afhankelijk is van export, moet een minister van Handel krijgen. Hoe die zich in het buitenland mag noemen maakt me niets uit, zolang hij hier maar minister is en het niet, zoals nu, andersom geregeld is. We zien graag dat de regering een soort plan van aanpak voor vermindering van de regelgeving rondom export ontwikkeld, niet alleen vanuit de nationale optiek, maar samen met Brussel. Hoe kijkt de staatssecretaris van EL&I aan tegen een vergroting van de koppeling met ontwikkelingssamenwerking van exportontwikkeling en marktontwikkeling, met name op het gebied van voedingsmiddelen en distributie? Mijn laatste punt betreft de financiële ondersteuning bij de export. Hoewel ik het Nationale Investeringsbankplan van de SP niet ken, ben ik zo vrij om te zeggen dat ik er graag kennis van wil nemen. Als mevrouw Gesthuizen de folder bij zich heeft, ga ik die straks even lezen als anderen het woord

voeren. Wij zien graag dat er naast de bestaande garantieregeling die recent nog met de exportkredietgarantieregeling uitgebreid is, een exportfinancieringsfonds komt, met name voor export naar de opkomende markten. Hoe kijkt de regering hiertegen aan?

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Voorzitter. Nederland is van oudsher een naar buiten gericht land dat voor de welvaart sterk afhankelijk is van de exportkansen. Gisteren hebben we dat wederom gezien toen het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) met cijfers kwam waaruit blijkt dat er sprake is van een aantrekkende export. Dat is nog niet om te juichen, maar de export is een belangrijke pijler. Dit is een belangrijk AO want het gaat vandaag over de exportkansen van onze bedrijven. Een probleem is wel dat we overleggen met een demissionair kabinet en met een demissionaire staatssecretaris. Mijn partij wenst vooruit te zien. We moeten komen tot doelgerichte maatregelen om exporterende bedrijven verder te brengen.

Het rondetafelgesprek dat deze commissie heeft georganiseerd, was zeer interessant. De allerbelangrijkste oproep van de insprekers was: tast de euro niet aan; zonder euro geen export. Dat was wel de rode draad. Ik ga ervan uit dat de staatssecretaris dit alleen maar kan beamen. Uit de gesprekken die ik heb gevoerd, individueel en tijdens dit rondetafelgesprek, kwam de rol van het departement van Infrastructuur en Milieu (I en M) naar voren met betrekking tot de verkeerssituatie en de infrastructuur. Als we het hebben over export, denken we vooral aan het ministerie van EL&I. Het ministerie van I en M wordt nogal eens vergeten. Meerdere insprekers in bilaterale gesprekken die ik hierover heb gevoerd, missen afstemming. Ze willen meer afstemming en samenwerking met I en M. Graag hoor ik van de staatssecretaris hoe in een volgende kabinetsperiode het departement van I en M meer betrokken kan worden bij het benutten van onze exportkansen. Kan de staatssecretaris nu al iets doen om met zijn collega van I en M te inventariseren waar de knelpunten zitten?

Een andere rode draad was een adequate en efficiënte exportfinanciering. Dat is ook al door collega's genoemd. Dit is een van de belangrijkste voorwaarden om exporterende bedrijven te ondersteunen. De bedrijven die hier waren en die ik ook zelf gesproken heb, zijn er niet tevreden over. Blijkbaar heeft dit inmiddels demissionaire kabinet niet het juiste instrument kunnen vinden. Kunnen we niets leren van het buitenland? Is een benchmark op dit gebied zinvol? Met een benchmark kan nu al begonnen worden. Het is overbodig te wachten op een volgend kabinet want het gaat erom te inventariseren wat de ons omringende landen doen.

Binnen de topsector Water is een aparte werkgroep Exportfinanciering opgericht om knelpunten boven tafel te krijgen. Waarom is dit maar bij één topsector gedaan? Ik kan me voorstellen dat andere topsectoren ook problemen of knelpunten hebben met exportfinanciering. Graag hoor ik een reactie van de staatssecretaris.

Welke keuze moet er gemaakt worden om het mkb een grotere rol in de export te laten spelen? Hoe worden bedrijven gestimuleerd om minder koudwatervrees te hebben? Vooral mkb'ers die zich oriënteren op export, hebben behoefte aan gerichte ondersteuning zowel in Nederland als in het land waar ze activiteiten willen ontplooiën. Het is vreemd dat bedrijven die nu al exporteren en nieuwe exportlanden willen betreden, niet worden gezien als exportstarter. Hoe kan dit? Moeten we deze groep niet meer ondersteunen?

We horen graag van de staatssecretaris hoe de Nederlandse business support offices, de zogenaamde nbso's, functioneren. We hebben er acht. Ze hebben geen diplomatieke status maar richten zich op de bevordering van Nederlandse handels- en investeringsactiviteiten. Hoe denkt het

bedrijfsleven over die NBSO's en wordt er overwogen om ze uit te breiden?

Een ander aandachtspunt dat bij het rondetafelgesprek naar voren kwam, is valorisatie, export vergroten en verbeteren via het vermarkten van innovatieve producten en oplossingen. De heer Koopmans gaf hiervan ook al een aantal voorbeelden. Er is grote behoefte aan middelen voor valorisatie. In het topsectorenbeleid is er weinig aandacht voor. Graag hoor ik van de staatssecretaris of dit iets is waarop we moeten voortbouwen in een volgend kabinet.

Een focus op de kansrijkste landen en regio's is van belang voor de export. Maar welke zijn de kansrijkste landen? Zijn dat de BRIC-landen? Zijn dat de BRICT-landen, met Turkije erbij, en/of is dit Europa? Uit drie onderzoeken blijkt dat Nederland de boot dreigt te missen in de BRIC-landen. Hoe problematisch is dit? Hoe kunnen we concrete maatregelen nemen? Duidelijk is wel dat ook Europa niet vergeten mag worden. Uit de cijfers van het CBS van gisteren is gebleken dat juist de export naar Duitsland het hartstikke goed doet. Er liggen dus kansen in beide gevallen die ik heb geschetst. Welke regio's en landen zijn voor de staatssecretaris de beste optie?

De heer **Verhoeven** (D66): In navolging van mevrouw Gesthuizen en de heer Koopmans heeft ook mevrouw Smeets het terecht over de BRIC-landen. Dat is hoopvol, want we kunnen er wel wat aan doen. Toch zegt ze dat we ook in Europa iets moeten doen. Gaat de PvdA nu scherpere keuzes maken om kansen te benutten of gaan we het overal een beetje proberen met een verspreidingsbeleid zoals we dat van de PvdA vaak zien?

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Ik heb het verkiezingsprogramma van D66 er intussen op nagelezen. Ik heb het bij me, dus ik kan het nog citeren ook. D66 meldt in het verkiezingsprogramma dat de BRIC-landen van belang zijn en dat we daar meer moeten gaan doen, maar dat we ook Europa, de naastgelegen landen – de formulering is in het verkiezingsprogramma van D66 iets anders – niet moeten vergeten. Laat ik zeggen: onze weg is dus een beetje dezelfde als die van D66. Een goede buur is erg van belang, maar we moeten zeker ook de kansen in de BRIC-landen benutten. Die landen liggen echter ver weg. Bedrijven zullen dus een goede ondersteuning nodig hebben.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik stel een vraag over wat de PvdA nu wil en ik krijg ons eigen D66-verkiezingsprogramma als antwoord. Ik ben vereerd. Ik hoop niet dat de PvdA ons verkiezingsprogramma integraal heeft overgeschreven. Nogmaals, wat is het antwoord op de vraag die ik stelde? Gaat de PvdA scherpe keuzes maken of gaat de PvdA alles weer een beetje doen?

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Ik heb net vermeld dat het van belang is dat we ons meer oriënteren op nieuwe regio's. De heer Verhoeven kan dit ook nalezen in ons verkiezingsprogramma. Tegelijkertijd – dat kan in het leven – zullen we onze goede burens in Europa niet moeten vergeten. Naar analogie van het bedrijfsleven zeg ik: je moet altijd op zoek gaan naar nieuwe klanten, maar je moet tegelijkertijd je bestaande klanten goed onderhouden. Dat noemen we de achterdeur dichthouden. Voorzitter. In het bedrijfsleven leeft de brede wens om een minister van Handel te introduceren. Een aparte minister onderstreept het belang van export. Ik wil graag van deze staatssecretaris weten wat zijn advies zou zijn aan een nieuw kabinet. Ik kan het nu vragen want hij is demissionair. Wat is zijn ervaring en wat zou zijn advies zijn? Ik stel het erg op prijs dat te horen.

De heer **Verhoeven** (D66): Voorzitter. Onze economische motor hapert en we hebben bedrijven nodig om ons weer uit het slop te trekken. In tegenstelling tot onze vorige recessies en crisissen is er geen mogelijkheid meer om bij de overheid en de staatskas allerlei maatregelen te bedenken. Als we weer willen groeien en weer gezond willen worden, moet dat dus van onze bedrijven komen. Naast innovatie is export de andere grote kans, want Nederland is hartstikke goed in export zoals de vorige sprekers terecht benadrukten. 29% van ons totale verdienproduct per jaar komt uit de export.

Er is al aan gerefereerd dat de Nederlandse export vooral gericht is op Europese landen in recessie. Daarin zit veel minder groei dan in landen in Azië en Zuid-Amerika, de zogenaamde BRIC- en ZIVT-landen. We moeten veel meer profiteren van de kansen van Brazilië, Rusland, India en China, maar ook in Zuid-Afrika, Indonesië, Vietnam en Turkije, door onze focus veel meer naar die landen verplaatsen. Hoewel we heel erg liberaal zijn ingesteld, zien we daarbij, net als bij innovatie, een rol weggelegd voor de overheid. Die kan drempels slechten, investeringstermijnen helpen overwinnen en ervoor zorgen dat bedrijven kansen pakken.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Wat moeten we doen met ons buurland Duitsland? In hoeverre moeten we bedrijven stimuleren om vooral naar Duitsland te exporteren? We hebben uit de cijfers van gisteren gezien dat juist Duitsland weer in de fase zit van groei-exportmarkt voor Nederland.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik ben het met wel eens met het antwoord van mevrouw Smeets om de achterdeur dicht te houden. Ik mis echter bij de PvdA-fractie concrete plannen om kansen in de verre landen te benutten. Mevrouw Smeets zegt terecht dat we onze relatie met Duitsland en België goed moeten houden en de winst daar moeten blijven boeken. Daarbij sluit ik me natuurlijk aan, maar ik wil wel een scherpe focus naar de landen die verder weg liggen. Ik wil daarvoor echt concrete plannen lanceren en dat ga ik zo doen.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Ik heb een vraag over de keuze van de landen die D66 voorstelt voor handelsmissies. Als liberaal vind ik dat we ook naar de landen moeten gaan waar net een Arabische lente is aangebroken. Ik doel dan op landen als Nigeria en Irak. Goldman Sachs, vanzelfsprekend niet bij iedereen in deze Kamer geliefd, heeft de BRIC-landen uitgevonden, maar ook aangegeven dat over tien jaar heel andere landen de BRIC-landen van nu zullen zijn. Dat is dan bijvoorbeeld een land als Nigeria, maar het kan ook Irak of Egypte zijn. Waarom stuurt de heer Verhoeven zo aan op het maken van specifieke keuzes? We kunnen veel beter kijken wat er op dat moment aan de hand is en ervoor zorgen dat we er als eerste bij zijn. Als de grenzen in de Arabische regio nu opengaan, moeten we daar als eerste naar toe.

De **voorzitter**: Dit verhaal kunt u bewaren voor uw eigen betoog.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Dat heb ik helemaal niet in mijn betoog staan. Het is gewoon mijn vraag aan de heer Verhoeven en ik wil er een uitleg bij geven. Mijn vraag is waarom de heer Verhoeven zulke specifieke keuzes maakt en waarom hij die landen waar het straks misschien echt gaat gebeuren, uitsluit?

De heer **Verhoeven** (D66): Mijn partij is in toenemende mate een partij geworden die gewoon duidelijke keuzes maakt. Dat is belangrijk want dan snappen mensen wat we willen en waarvoor we gaan en staan. Je kunt zeggen: misschien gaat er over een tijdje ook in Nigeria nog wat gebeuren of misschien gaat er vanuit de hele Arabische lente nog een economische impuls komen waarbij Nederland kansen kan benutten. Dat is zeker waar,

maar ik kies voor de landen waar nu de grootste groei is. Daar zijn nu de meeste mensen die nieuwe producten willen kopen en daar zijn nu de meeste afzetmogelijkheden. Daar moeten we nu dus zijn. Dat we over tien jaar misschien onze focus moeten verleggen naar andere gebieden in de wereld, sluit ik niet uit. Dan zullen we daarvoor weer voorstellen doen. Het is een beleid van steeds goed kijken waar in de wereld de groei zit en waar de kans ligt om onze spullen en producten te verkopen om meer binnenlandse banen te creëren.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Het verschil tussen ons is dat u kijkt waar het dan op dat moment gebeurt en ik wil dat Nederland als eerste ergens is waar de kansen liggen. Nederlanders zijn ondernemers; we zijn overal op de wereld te vinden. We zijn in regio's als Irak en zelfs in Iran. Overal komen ondernemers uit Nederland. Die moeten als eerste in die regio's zijn waar de grenzen opengaan. De heer Verhoeven vindt dat we over tien jaar wel eens kunnen kijken waar het dan gebeurt. Ik wil dat we als eerste in regio's komen waar handelsmissies nuttig kunnen zijn.

De heer **Verhoeven** (D66): De VVD lijkt nu een beetje op de PvdA: laten we alstublieft maar alles doen, want dan komt het vast goed. Wij zeggen: laten we nou eens kijken naar landen in de wereld die het snelst groeien, de landen in de wereld die nu de grootste exportkansen opleveren. Dat zijn de acht landen die ik net noemde. Dat zijn de landen met de grootste groei. Daar moeten we nu zijn. Dat we over tien jaar weer als eerste in de grootste groeilanden moeten zijn, ben ik geheel met mevrouw Schaart eens.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Ik constateer dat de heer Verhoeven het eens was met de PvdA, toen hij mij interrumppeerde. Nu zegt hij: het lijkt wel de PvdA, een beetje hier en een beetje daar. Ik heb het gehad over de achterdeur dichthouden en je richten op nieuwe markten.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik zit nu tussen de PvdA en de VVD in. Ik moet zowel de voordeur als de achterdeur goed in de gaten houden, lijkt het wel. Anders loopt het allemaal door elkaar. Het is me nog niet duidelijk wat deze twee partijen willen, maar misschien komt dat straks nog. Wij willen in ieder geval goede exportkansen benutten en onze exportpijlen scherper richten op de landen waar nu veel groei is: Brazilië, Rusland, India, China, Zuid-Afrika, Indonesië, Vietnam en Turkije. Daar liggen nu kansen. Laten we die kansen nu benutten. Over tien jaar kunnen we weer nieuwe kansen benutten.

Voorzitter. Dan kom ik nu toe aan onze inhoudelijke voorstellen. We hebben vier concrete ideeën om met name het mkb meer kansen te laten benutten in de landen die ik net noemde.

Ten eerste willen we dat de Hollandpromotie versterkt wordt. Daarvoor hebben we al vaker gepleit in het kader van toerisme. We willen dat onze producten, bedrijven en exportkracht in het buitenland veel sterker benut worden.

De heer **Koopmans** (CDA): Alweer een warm bad! De heer Verhoeven pleit voor Hollandpromotie, voor exportpromotie, voor onze producten. Mag ik hem nog een keer in overweging geven om te stoppen met die idioterie om de productschappen op te heffen? Daar verzamelen we ieder jaar niet op kosten van de belastingbetaler, maar op kosten van de sector vele tientallen miljoenen om te doen wat de heer Verhoeven zo fantastisch verwoordt.

De heer **Verhoeven** (D66): De heer Koopmans een warm bad en ik een koude douche. Daaraan denk ik als ik aan de product- en bedrijfsschappen denk: een koude douche van verplicht meedoen aan instituten waarop

bedrijven niet zitten te wachten, waarvoor ze moeten betalen terwijl ze dat geld veel liever zouden investeren aan bijvoorbeeld het benutten van exportkansen. Dus nee, exportpromotie en product- en bedrijfschappen zijn twee totaal verschillende dingen. Wij willen zo snel mogelijk af van product- en bedrijfschappen die zich met verplicht geld van de bedrijven bezighouden met exportpromotie die niet succesvol is. In een volgend bad met een andere minister kom ik er graag op terug. De heer Koopmans weet dat we de product- en bedrijfschappen niet zien als een kans voor ondernemers.

De heer **Koopmans** (CDA): Dat wordt dus geen gezamenlijk bad. Laat ik het anders zeggen: geachte collega, uw woorden om aan productpromotie te doen, terwijl export voor twee derde agrarisch gerelateerd is, worden holle woorden. Bent u dat met me eens?

De heer **Verhoeven** (D66): Ik ben het niet met de heer Koopmans eens. De product- en bedrijfschappen zijn verouderde institutionele dwangorganisaties waar vrije ondernemers die vrije kansen willen benutten, gedwongen worden om te betalen voor dingen waarop ze helemaal niet zitten te wachten. Het feit dat het CDA nog steeds zo'n warm voorstander is van die product- en bedrijfschappen baart me ook wel zorgen. Als je het hebt over een vernieuwende economie en nieuwe kansen benutten, en je doet dat op basis van instituten die in de jaren vijftig hun hoogtijdagen hadden, gaat het volgens mij niet helemaal goed.

Voorzitter. Ik noemde dus de Hollandpromotie, ook voor de export, zonder de product- en bedrijfschappen. Daarnaast wil ik een lans breken voor collectieve promotieactiviteiten. Kan de staatssecretaris deze weer activeren en intensiveren?

Ten tweede is een gastvrijer beleid voor buitenlanders, expats en kennismigranten nodig. Kan de staatssecretaris deze urgente boodschap overdragen aan zijn collega's die deze dossiers behandelen? Kan hij specifiek ingaan op de volgende drie exportbelangen: gemakkelijker zakenvisa voor zakenreizigers inclusief een zo laag mogelijke leges, een soepele kennismigrantenregeling met eventueel een hogere leeftijdsgrens voor jonge kennismigranten en het niet-invoeren van belemmerende regelgeving voor het hebben van dubbele paspoorten? Expats zijn immers ambassadeurs voor Nederland en moeten niet tot paria's gemaakt worden.

Ten derde moeten we onze exportpijlen scherper slijpen en beter richten. Dat is onze boodschap. Kan de staatssecretaris het gedeelte van NL EVD Internationaal dat de exportvoorlichting verzorgt, herdopen tot exportloket? En kan hij ervoor zorgen dat de beschikbare informatie meer wordt afgestemd op de groei landen en ook behapbaar is voor mkb'ers met groeiambities? In die zin sluit ik me aan bij mevrouw Smeets. Ze zegt terecht dat bestaande exporteurs bij export naar nieuwe landen weer nieuwe hulp nodig hebben. Dat is precies het punt. Kan binnen het exportloket ook de coördinatie van de regionale handelsmissies plaatsvinden? Kan er een nieuwe landendesk komen, een aparte afdeling voor advisering en ondersteuning van bedrijven die zich op nieuwe groei landen richten? Kortom, bedrijven die naar een nieuwe plek gaan hebben andere hulp nodig, ook al zijn ze al exporteur.

Kunnen de handelsmissies geïntensiveerd worden en duidelijker onderdeel worden van een langetermijngroeistrategie waarbij het startpunt steeds matchmaking is? Welke Nederlandse producten en bedrijven zijn kansrijk in welk land? Oftewel: welke bedrijven moet je meenemen naar een bepaald land en met welke gesprekspartners moet je vervolgens die bedrijven in contact brengen? Dat is matchmaking. Als je dat doet, heb je de perfecte koppeling en dan bestaat de kans dat er veel opdrachten uit de missies voortkomen. Kan de staatssecretaris toezeggen dat er in elk groei land zelf een exportexpertteam komt met aan het hoofd

de ambassadeur en in het team exportexperts zoals fiscalisten, kenners van de lokale regelgeving en adviseurs die verstand hebben van de lokale cultuur en gebruiken? Dat is nodig om de drempels voor met name de mkb'ers te slechten. Kan de staatssecretaris tot slot onderzoeken wat de mogelijkheden zijn voor betaalde aanvullende dienstverlening door de ambassades?

Ten vierde pleiten we voor betere exportfinancieringen. Ook dit doe ik in een aantal vragen aan de staatssecretaris zodat hij kan reageren op een aantal van onze voorstellen. Kan de staatssecretaris komen met nieuwelandenvouchers? Ik kreeg uit de rondetafel over de export die de commissie een maand geleden heeft georganiseerd, het beeld dat bestaande exporteurs niet meer geholpen worden bij het benaderen van nieuwe landen, terwijl juist zij erg kansrijk zijn om nieuwe landen op een succesvolle manier te benaderen. Dat vergt dus nieuwe kennis. Nieuwelandenvouchers lijken me een goede manier om die landen op te zoeken en bijvoorbeeld onderzoek te doen naar de markt in die landen en informatie te halen over de gebruiken in die landen.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Ik begrijp niet wat de heer Verhoeven verstaat onder nieuwe landen. Heeft hij het dan over het rijtje landen dat hij net opnoemde: Zuid-Afrika waarmee we al jaren een goede band mee hebben; Vietnam waar volgens mij de staatssecretaris of minister al is geweest; Turkije, waar we natuurlijk heel veel zijn geweest dit jaar vanwege de 400-jarige handelsbetrekkingen, en Indonesië waarmee we ook al jarenlang een band hebben? Deze worden dan gezien als nieuwe landen. Er moet van alles worden opgetuigd bij die ambassades of wat dan ook. Het is op zich prima, maar dat zou moeten gelden voor heel veel nieuwe landen waarmee we nog geen relatie hebben. Met de nieuwe landen die de heer Verhoeven noemt, hebben we al jarenlange handelsrelaties. Ik begrijp de definitie van nieuwe landen van de heer Verhoeven dus niet helemaal.

De heer **Verhoeven** (D66): Misschien is het goed dat ik even benadruk dat Nederland helemaal onderaan staat met betrekking tot het percentage exportinkomsten. Dat staat ook in het ING-rapport waarover mevrouw Gesthuizen het had.

Wij halen 3%; Griekenland scoort nog slechter. Nederland staat helemaal onderaan het rijtje met betrekking tot het binnenhalen van exportgelden uit de landen die mevrouw Schaart noemt en waarvan ze zegt dat we daarmee al goede relaties hebben. Die relaties zijn dus blijkbaar niet goed genoeg om ook succesvol naar die landen te exporteren. We hebben de laagste score van alle Europese landen. Het moet gewoon beter, dus moeten we wat nieuws bedenken.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Ik zou die cijfers moeten zien. Wij doen het inderdaad op export slechter dan de andere Europese landen. Dat is gek voor een land als Nederland. Juist met Turkije hebben we een ongelooflijk goede relatie en daarvan zijn onze exportcijfers ook erg goed. Dus dat geloof ik niet helemaal. Van Indonesië en Zuid-Afrika zou ik het ook nog wel eens bewezen willen zien. Maar goed, dat zijn de nieuwe landen van de heer Verhoeven. Ik ben het met hem eens dat we alles moeten doen om de export en handel te verbeteren en dat hierbij ook de overheid een rol heeft via handelsmissies, ambassades of wat dan ook. Dat vind ik allemaal prima. Daarover zijn we het eens. We zijn het alleen niet eens over de uitvoering en de keuze van, wat de heer Verhoeven betreft, vier nieuwe landen die wat mij betreft al ongoing business zijn. Wat mij betreft gaan we veel meer naar de echt nieuwe landen.

De heer **Verhoeven** (D66): Dit wordt een beetje een cirkelredenering. Als we in landen als Brazilië, Rusland, India, China, Zuid Afrika, Indonesië,

Vietnam en Turkije slechter scoren dan alle andere Europese landen, lijkt het mij niet de oplossing om te zeggen: we hebben met die landen al heel goede relaties, dus laten we dat zo houden en laten we niets nieuws bedenken. Dan blijven we onderaan staan. Dat is een nederlaagstrategie. Ook in de plenaire zaal is op dit moment duidelijk dat de VVD die strategie wil voeren bij de koers van Europa. Een nederlaagstrategie is geen keuzes durven maken en niet durven zeggen: laten we dit eens doen. Dan blijf je onderaan bungelen en blijf je het slecht doen terwijl de grote kansen juist op het gebied van export liggen.

Voorzitter. Ik had het over nieuwelandenvouchers. Dat lijkt me een goede manier om ervoor te zorgen dat met name mkb-bedrijven de kans krijgen om nieuwe landen op een succesvolle manier te benaderen. Kan de staatssecretaris daarop reageren?

Kan de staatssecretaris afspraken maken met de dienstverlener die verantwoordelijk is voor exportkredietverzekeringen, Atradius, dat we binnen twee jaar in de top drie in de landenbenchmark komen van beste exportkredietverzekeringen?

Ziet de staatssecretaris mogelijkheden om richting te geven aan het exportbeleid via kredietverzekeringen voor de groei landen? In Zweden bijvoorbeeld heeft men wel actie ondernomen en heeft men wel concrete plannen gemaakt; daar gebeurt het wel heel succesvol. Kan het ministerie van EL&I het voortouw nemen in het uitbreiden van het aanbod van financieringen voor mkb-investeringen in nieuwe landen?

Dit zijn dus de vier blokken: Hollandpromotie zonder de schappen; gastvrijer beleid voor verschillende mensen uit het buitenland die in Nederland kansen benutten en kansen vergroten; de exportpijlen scherper slijpen en beter richten op de groei landen en de exportfinanciering.

Tot slot sluit ik me wonderwel toch nog aan bij de heer Koopmans. Mijn laatste voorstel is namelijk iets wat de staatssecretaris niet kan uitvoeren, maar misschien kunnen we dit het komende halfjaar wel gaan regelen.

D66 is het namelijk met het CDA van mening dat niet de staatssecretaris maar de minister verantwoordelijk zou moeten zijn voor het export- en handelsbedrijf. Dat geeft de statuur en doorzettingsmacht die dit belangrijke onderwerp behoeft, net zoals bij innovatie is gebeurd.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Voorzitter. We zijn het er allemaal over eens dat Nederland voor een groot gedeelte geld verdient in het buitenland via de export. Ik wil graag wat risico's en problemen aan de kaak stellen bij de staatssecretaris.

Mijn eerste zorgpunt betreft de exportkredietverzekeringen. Hierover zijn ook al wat andere collega's begonnen, maar ik wil het graag iets concreter maken. Een exportkredietverzekering verstrekt verzekeringen en garanties die niet in de markt te verkrijgen zijn. De staatssecretaris stelt in zijn brief dat deze kortlopende commerciële kredietverzekering tijdens de vorige crisis te laat was en onvoldoende toegesneden op de behoefte. Zijn inzet is om nu uitgewerkte en passende plannen op de plank te hebben liggen voor het geval dat de nood aan de man komt. Daarmee zijn we het natuurlijk eens, maar met de uitvoering ben ik het er niet mee eens. Waarom liggen die plannen niet allang volledig uitgewerkt klaar? Als de nood aan de man komt, zijn we te laat. Kan de staatssecretaris die plannen nu al laten uitwerken?

Het tweede zorgpunt voor mijn partij betreft de genoemde omzetspolissen. Dit is voor bedrijven het grootste en het belangrijkste deel van exportkredietverzekeringen. Ik heb een voorbeeld van Atradius dat momenteel in Spaanse handen is. Die verzekeraar biedt deze verzekeringen aan. In 2008 bleek al dat Atradius bedrijven op nul zette, ook bedrijven in de VS en Europa. Als een bedrijf op nul staat, worden er voor leveringen aan dat bedrijf geen exportkredietverzekeringen verstrekt vanwege de te grote risico's voor Atradius. Doordat Nederlandse leveranciers aan die bedrijven geen verzekering meer kunnen krijgen, is de Nederlandse export veel

schade toegebracht en is er een daling in de export tot stand gekomen van 18%. Een land als Duitsland heeft dit opgelost met een fonds, geen nationaal investeringsfonds maar een anders genaamd fonds. In dit fonds zat 110 mld. waardoor Duitse bedrijven opeens concurrerend werden en zelfs opdrachten verwierven ten koste van Nederlandse bedrijven terwijl de productprijs niet eens concurrerend was. We hebben het dus over een heel serieus probleem. Kan de staatssecretaris ervoor zorgen dat tijdens een volgende crisis deze polissen wel verstrekt blijven worden? Is hij bereid om te onderzoeken of het Nederlandse exportbelang voldoende gegarandeerd is zonder een eigen Nederlandse exportkredietverzekeringsinstantie met omzetpolis, bijvoorbeeld naar Duits voorbeeld?

Mijn derde punt is het NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency). Mijn partij wil ook graag buitenlandse bedrijven naar Nederland halen. Daarop zetten we in en daarvoor hebben de staatssecretaris en de minister zich ook hard gemaakt. Dat doen we via het NFIA. Heeft de staatssecretaris voorbeelden van bedrijven die recentelijk door toedoen van het NFIA naar Nederland zijn gehaald?

Mijn vierde punt gaat over het onderzoek van FME dat vorige week is uitgebracht. Daarin staat dat de overheid niet voldoende doet voor de ondernemers in de technologische industrie om de internationale concurrentiepositie van Nederland te versterken. De overheid moet bovendien actiever worden om de handelsbarrières te slechten in opkomende markten, dus de BRIC-landen en de vier nieuwe landen die de heer Verhoeven heeft genoemd. Ik hoor graag de reactie van de staatssecretaris hierop. Ik heb al eerder gemeld dat het voor mijn partij niet alleen gaat om de BRIC-landen en de vier nieuwe landen van de heer Verhoeven, maar ook om de landen die het nu goed doen in de Arabische regio. We vinden echt dat Nederland als eerste in dat soort regio's aanwezig moet zijn om daar de mogelijkheden van handel en export te benutten.

Mijn laatste punt betreft de agro-export die heel belangrijk voor ons land is. Ondanks de economische crisis laat deze sector een flinke groei zien. Dat bewijst dat de Nederlandse agrarische ondernemers ondanks de economische tegenwind kansen weten te pakken. Dat is een groot compliment waard. Ik hoop dat dit zich in de toekomst voortzet. De grote en toenemende regelgeving vormt echter wel een bedreiging. Ik noem als voorbeeld een landelijke limiet voor de omvang van veebedrijven en strengere dierenwelzijnseisen dan de rest van Europa. Ik weet dat dit onderwerp de staatssecretaris ook na aan het hart ligt. Daaraan wil ik dan ook mijn laatste vraag wijden. Wat gaat hij hieraan doen?

De heer **Verhoeven** (D66): Los van de landen wil ik het even hebben over het soort bedrijven waarop we willen inzetten. Ik heb net een pleidooi gehouden om vooral de kansen van de mkb-exporteurs beter te benutten. De VVD is natuurlijk altijd een beetje de partij voor de gevestigde grote bedrijven. Die kunnen vaak hun weg wel vinden, ook naar de nieuwe landen. Denkt mevrouw Schaart echt dat mkb-bedrijven het gemakkelijk vinden om bijvoorbeeld naar Iran, Irak en dat soort landen te exporteren? Zou het misschien goed zijn om vooral te kiezen voor de landen waarmee Nederland al een goede relatie heeft zodat ze in ieder geval daar succesvol kunnen zijn?

Mevrouw **Schaart** (VVD): Wat de heer Verhoeven zegt is een beetje flauw. De VVD komt absoluut niet alleen maar op voor de grote gevestigde belangen, maar ze komt juist op voor het mkb. Dat is namelijk de motor voor onze export en voor onze economische groei. Ik weet niet of de heer Verhoeven wel eens ondernemers spreekt, maar ik doe dat regelmatig. Bij mij komen heel veel mkb'ers op bezoek, eenmansbedrijven die kansen zien in wat voor landen dan ook. Ga maar op vakantie. Waar je ook komt, vind je Nederlanders die kansen zien. Vaak weten ze niet goed hoe ze het moeten aanpakken en dan gaan ze wel eens bij een Kamerlid op bezoek. Ik

heb ze echt op bezoek gehad, van Bolivia en Paraguay tot Irak, overal. Ook die ondernemers zijn heel belangrijk voor de VVD. Dat weet de heer Verhoeven ook. Juist die mkb'ers, juist die bedrijven die het zonder hulp van de overheid of belangenorganisaties of wat dan ook moeten doen, moeten we helpen. Juist voor die ondernemers wil ik me inzetten. Ik wil het mogelijk maken dat we de handelsmissies ook voor mkb'ers en eenmansbedrijven open zetten. Daarover hebben we het in eerdere debatten ook al gehad.

De heer **Verhoeven** (D66): Dat de VVD staat voor bedrijven als Shell en Unilever is bekend. Dat zijn de grote gevestigde bedrijven die over de hele wereld gevestigd zijn. Maar wat doet de VVD nu concreet voor kleinere bedrijven? Een gemiddeld mkb-bedrijf heeft zeven medewerkers en kan misschien een of twee exportlanden bedienen met zijn producten. Wat doet de VVD voor die bedrijven?

Mevrouw **Schaart** (VVD): Volgens mij heeft de heer Verhoeven niet goed geluisterd naar mijn antwoord. Ik wil het nog wel een keertje herhalen. De VVD doet heel veel voor het mkb. Het mkb kan trouwens niet bestaan zonder het bestaan van grote bedrijven, maar dat terzijde. De VVD wil dat een ondernemer die grote of kleine zaken wil doen in het buitenland, terecht kan bij ambassades om zijn vragen te stellen en dat hij via het mkb-innovatiefonds en het topsectorenbeleid alle benodigde hulp krijgt. De meeste ondernemers weten die weg prima te vinden. Ik ben het met de heer Verhoeven eens dat we de handelsmissies en de frequentie daarvan wel kunnen opvoeren en dat we het ambassadepersoneel wat meer kunnen inzetten. Ik maak hierbij geen onderscheid in grote of kleine bedrijven. Zoals gezegd ben ik van mening dat juist de eenmansbedrijven en de ondernemers die naar China, Indonesië of welk land dan ook gaan, niet goed de weg weten en dat we die moeten helpen bij het vinden van die weg.

Voorzitter: Smeets

De heer **Van Vliet** (PVV): Voorzitter. Ik ben blij te kunnen constateren dat het nog steeds goed gaat met de Nederlandse export. Wat dat betreft wil ik absoluut een stuk meebuigen met de heer Koopmans. Als we ergens positief over kunnen zijn, moeten we dat niet nalaten. Het streven blijft zeker, ook voor mijn fractie, dat we de Nederlandse export op dit hoge niveau houden en waar mogelijk verbeteren.

Als we kijken naar de toegevoegde waarde – de heer Verhoeven had het ook over dat getal van 29% – is dat al heel erg lang ongeveer hetzelfde, namelijk sinds 1990. Dat is voor onze fractie meteen een vraagpunt. Hoe komt het dat het zo goed gaat met die Nederlandse export? Is dat iedere keer alleen maar terug te voeren op het feit dat Nederland lid is van de Europese Unie en de euro heeft? Of zijn er misschien nog andere oorzaken aan te wijzen zoals een goede prijs-kwaliteitverhouding van de Nederlandse producten en diensten? Op dat laatste zijn we dan trots. Volgens mij is dat bij Nederland namelijk zonder meer het geval. Overigens vraag ik in dit verband ook aan de staatssecretaris hoe hij aankijkt tegen het Zwitserse model. De Zwitserse export is sinds het jaar 2000 met 40% toegenomen, terwijl Zwitserland zoals men weet geen lid is van de EU en ook geen euro heeft. Blijkbaar lukt het Zwitserland toch met zijn goede prijs-kwaliteitverhouding en zijn specifieke exportproducten zich uitstekend staande te houden. Hierover willen we graag nog eens een discussie voeren, maar ik verzoek ik op dit ogenblik om de mening van de staatssecretaris op dit punt. Dit nog afgezien van het feit dat er ook in de eurozone landen zijn als Zweden, Denemarken en het Verenigd Koninkrijk, die ook prima handel drijven. Ook Nederland lukte het voor de invoering van de euro prima om handel te drijven met de rest van de wereld. Na

Duitsland zijn de VS nog steeds onze grootste handelspartner. Ik heb altijd al gepleit voor zoveel mogelijk bilaterale handelsverdragen die Nederland op eigen titel kan afsluiten ter bevordering van onze handel en export. Om het kort te houden wil ik afsluiten met de opmerking dat ik het hier geopperde idee over een minister voor Handel interessant vind. Ik wil dit idee best serieus verder bekijken.

Voorzitter: Van Vliet

De **voorzitter**: Ik zie dat de heer Koopmans een punt van orde heeft.

De heer **Koopmans** (CDA): De heer Verhoeven heeft in de media met buitengewoon veel woorden een plan aangekondigd. Ik wil hem vragen dat plan hier op tafel te leggen, dan kunnen we er wat mee doen.

De **voorzitter**: Dat moet dan straks in de tweede termijn. Ik vind dit geen punt van orde.

De heer **Koopmans** (CDA): De heer Verhoeven kan het nu toch doen.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik wil graag tegemoet komen aan het probleem van de voorzitter en het verzoek van de heer Koopmans. Ik zou natuurlijk nooit in de media zeggen dat ik een plan heb als dat niet zo was. Ik heb wel degelijk een plan, een prachtig plan. En ik ben bereid om dat even te laten vermenigvuldigen en te laten verspreiden onder de commissieleden. Ik zou er dan wel graag even het D66-logo op plakken.

De **voorzitter**: Prima, als u dat door een medewerker wil laten verzorgen, dan kunnen we het straks uitreiken en komt het vanzelf op tafel. Ik vind het nu niet van levensbelang voor de voortzetting van het debat.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik ben een beetje in gebreke gebleven. Is het mogelijk dat ik mijn plan ook aan de staatssecretaris geef? Hij hoeft er niet op te reageren, maar misschien kan ik hem dan in tweede termijn vragen er een korte brief over te schrijven.

De **voorzitter**: Dat is mogelijk. Uw medewerker kan het nu verzorgen want ik schors de vergadering voor tien minuten.

Staatssecretaris **Bleker**: Voorzitter. Mogelijkerwijs is dit een historisch moment, namelijk dat er voor het laatst een staatssecretaris voor Buitenlandse Handel met de Kamer spreekt. Het is mogelijkerwijs ook de opmaat naar een nieuw historisch moment, namelijk dat er een minister voor Buitenlandse of Internationale Handel met de Kamer spreekt. Sinds de Staat der Nederlanden functioneert, is er nimmer een minister voor Internationale Handel of Buitenlandse Handel geweest. Sinds 1978 is de verantwoordelijkheid voor Buitenlandse Handel ondergebracht bij een staatssecretaris. De Kamer kent mijn vermaarde voorgangers, mevrouw Van Dok-van Weele, de heer Ybema die helaas kort geleden overleden is, mevrouw Van Gennip en de heer Heemskerck, mijn directe voorganger. De laatste minister die in zijn portefeuille handel als titel had, was de heer Vos in het kabinet-Schermerhorn/Drees van 1945–1946. Dit noem ik om even om de staatsrechtelijke geschiedenis samen te delen en vanuit het besef welk historisch moment we mogelijkerwijs nu en in de toekomst meemaken. Ik kom er straks uitgebreid op terug.

De Kamer wil met name op de belangrijke voorwaarden ingaan. De overheid creëert voorwaarden voor het Nederlandse bedrijfsleven om exportkansen en investeringskansen in het buitenland maximaal te benutten. De eerste voorwaarde is natuurlijk een gezond economisch klimaat in ons eigen land. Wil een bedrijf, klein of groot en met name

binnen het mkb, kunnen investeren in innovatie, in nieuwe producten en nieuwe markten, dan moet er wel ruimte zijn om dat te doen. Dat is de basis. Ik denk dat de lijnen die het kabinet met steun van de Kamer de afgelopen twee jaar heeft getrokken zoals het innovatiebeleid, het terugdringen van administratievelastendruk en meer van dat soort zaken, het mkb meer ruimte bieden om ook buiten Nederland de kansen te benutten.

De tweede voorwaarde is – en dat ben ik helemaal met verschillende sprekers eens – een open klimaat voor bijvoorbeeld kenniswerkers en professionals uit andere landen, en ook voor studenten uit het buitenland. Ik heb het de commissie misschien wel eens vaker verteld. Ik heb een reeks van missies mogen doen. Ik kom dan een minister of directeur-generaal tegen in een officiële setting – vlaggetje aan deze kant, vlaggetje aan die kant, de Nederlandse vlag hier, de andere vlag aan de andere kant – of in de informele ontmoeting die daaraan voorafgegaan is. Vaak zegt zo'n directeur-generaal of minister dan als eerste dat hij in Nederland, in Wageningen of Delft, heeft gestudeerd. Soms vraag ik dan: hoelang heeft u in Wageningen gestudeerd? Een week, is dan het antwoord. Maar alleen het feit dat we hier openstaan voor mensen die een studie willen volgen, jong maar ook op latere leeftijd, is van essentieel belang. Een open klimaat voor mensen van buiten die hier willen studeren en voor mensen die hier willen werken als kenniswerker is essentieel. Ik heb de Kamer eerder geïnformeerd dat we een goede kenniswerkersregeling hebben. We zullen op dit punt meer dan concurrerend moeten zijn ten opzichte van omliggende landen als het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Frankrijk enzovoort. We moeten meer dan concurrerend zijn in de zin van toegankelijkheid en laagdrempeligheid en we moeten faciliteiten bieden voor mensen die hier willen studeren of hier tijdelijk willen werken of hier tijdelijk gaan werken bij Nederlandse bedrijven of buitenlandse vestigingen in Nederland.

Een derde voorwaarde is dat de focus van de overheid de focus van het bedrijfsleven is. Daarin bots ik een beetje met een deel van de Kamer. We moeten vooral vraaggericht ondersteunen. Met alle respect voor schrijvers van verkiezingsprogramma's, zij bepalen niet voor het Nederlandse bedrijfsleven waar de meeste kansen liggen. De Nederlandse bedrijven, die 600 000 mkb-bedrijven en de grote bedrijven bepalen dat zelf. Wij kunnen wel zeggen dat het China moet zijn, maar als bedrijven er achterkomen dat er in diezelfde regio voor een deel van die bedrijven veel meer mogelijkheden liggen in Vietnam, waar toevallig ook 100 miljoen mensen wonen met een hoge opleidingsgraad, een lage gemiddelde leeftijd en een goede groei, moeten wij ook Vietnam ondersteunen. We moeten bij alles vraaggericht ondersteunen. De vraag is inderdaad, voor een bedrijf en ook voor ons, waar de match ligt. Voor sommige ondernemers ligt misschien de match meer in Azië bij een kleinere groei-economie als Vietnam dan bij de gigantische groei-economie van China. Dat kan soms aan heel kleine culturele dingen liggen. Bij de bezoeken die we aan Vietnam hebben gebracht, wordt zowel door mensen van het bedrijfsleven als door mensen van de overheid altijd gesproken over de relatie Vietnam-Nederland in de jaren zeventig, de Amerikaanse oorlog zoals dat wordt genoemd, het gevoel dat Nederland toen aan hun zijde stond. Dat soort dingen speelt ook mee in het openen van deuren, het opbouwen van relaties enzovoorts. Dus laten we oppassen met een soort van bijna sovjetachtige focus – ik kan het me eigenlijk niet voorstellen bij de heer Verhoeven – dat de overheid bepaalt voor welke landen gekozen moet worden. De overheid moet vooral vraaggericht faciliteren en vraaggericht ondersteunen. Dat betekent ook dat je nee verkoopt en zegt: beste vrienden, het gros van de bedrijven kiest voor dit of kiest voor dat en daarop gaan we ons dus vraaggericht concentreren. We kunnen niet alles, maar het is heel erg essentieel dat we het vooral vanuit het bedrijfsleven doen.

Ik kom bij het punt van de instrumenten. Laten we wel wezen, de ondersteuning van de Nederlandse bedrijven is nu al heel erg sterk gericht op het midden- en kleinbedrijf. Vooral het midden- en kleinbedrijf maken gebruik van het Nederlandse instrumentarium. De deelname aan handelsmissies betreft vooral het midden- en kleinbedrijf. Daarnaast zijn ook de grote kennisinstellingen en consultancyfirma's vaak fors vertegenwoordigd, maar vooral veel mkb en mkb-plusbedrijven nemen deel. Dan heb ik het over bedrijven met 10 tot 120 mensen. Er werken 4 miljoen Nederlanders bij bedrijven met 1 tot 90 medewerkers. Ook de ambassades, de consulaten en de NBSO's staan open voor en ondersteunen actief die mkb'er, ook die kleine mkb'er. NL EVD Internationaal doet dat. De instrumenten PIB (Partners for International Business), EKV (exportkredietverzekeringen) en zakenpartnerscan, dat wil zeggen het vooraf nagaan wat de businessmogelijkheden zijn, zijn ook gericht op het midden- en kleinbedrijf. Dat maakt er ook volop gebruik van. Dat is de huidige situatie. De schets van de manier waarop het moet gaan werken, die onder anderen door de heer Verhoeven wordt gegeven, is grotendeels hoe het nu al werkt.

Het nieuwe punt van de heer Verhoeven is vooral dat we altijd, elke maand of elk halfjaar, alert moeten blijven op de vraag of onze voorwaarden concurrerend zijn met of gelijkwaardig aan de voorwaarden die in omliggende landen voor exporterende bedrijven worden gecreëerd. In beginsel zijn immers Duitsland en de andere West-Europese landen concurrerend. Een maand of vier geleden hebben de heer Verhagen en ik hierover een brief geschreven. We hebben een benchmark gedaan en daarover hebben we met de Kamer gesproken.

Er is één punt waarover ik me zorgen maak. Dat heeft inderdaad te maken met de exportfinancieringsfaciliteiten. De commissieleden hebben hun verschillende gedachten hierover verwoord. We zien ontwikkelingen in onder andere Zweden, maar ook in Duitsland. Hier creëert men nieuwe vormen van exportfinanciering, exportgarantie en exportkredietvoorzieningen, ook vanuit overheidswege. Ik vind dat we ons in een hoog tempo moeten beraden op de vraag welke aanpassingen, verbeteringen en aanvullingen van dat deel van ons instrumentarium op korte termijn nodig zijn. Ik zeg de Kamer toe, demissionair of niet demissionair, staatssecretaris of niet, dat we in oktober in ieder geval op dit punt terugkomen met een geactualiseerd beeld van de ontwikkelingen in concurrerende landen en welke aanpassingen in het Nederlandse instrumentarium op dat punt overwogen moeten worden.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Het is goed dat de staatssecretaris zo open en eerlijk van wal steekt. Ik ben erg benieuwd naar de marktverhalen die ten grondslag liggen aan de gedachte van het kabinet om zelf meer aan te gaan bieden op het gebied van exportfinancieringsfaciliteiten.

Staatssecretaris **Bleker**: We zien dat in landen waar verhoogde risico's zijn voor ondernemers om opdrachten uit te voeren of om te exporteren, het verkrijgen van financiering of kredieten voor die activiteit de afgelopen tijd moeilijker is geworden. We zien landen waar van overheidswege vormen van leningen of garanties worden verstrekt. Het voorbeeld van mevrouw Schaart over Duitsland is aan de orde geweest. Soms kunnen er natuurlijk met de rente wat gunstiger condities worden gecreëerd. Dat soort zaken moeten we bezien. Je kunt er niet tegenop knokken als je als Nederlands bedrijf aanzienlijk duurder moet lenen of meer met eigen geld moet doen dan een Duits bedrijf. Als je dus onder zwaardere condities je export dan wel je investeringen in het buitenland moet financieren, brengt dat je in een lastige positie ten opzicht van je buurman vlak over de grens, of je Zweedse of Deense collega. Dat wil ik de komende weken in beeld brengen. Mevrouw Gesthuizen heeft zelf ook gezegd dat juist in tijden van economische en monetaire crisis de particuliere verzekeringsmarkt

terughoudender is bij het afdekken van risico's. Als andere landen daarin wel van overheidswege het verschil gaan maken, kan het niet zo zijn dat in exportland Nederland de bedrijven daarin een achterstand hebben. Dat wil ik de komende periode scherp vergelijken en bekijken tot wat voor aanpassingen dat noopt.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik zou het prettig vinden dat de Kamer hierover zo snel mogelijk geïnformeerd wordt. Ik wil heel even de situatie van een jaar of vier geleden in herinnering roepen. De markt droogde toen heel erg op door de nogal rigoureuze bewegingen van Atradius met betrekking tot de dekkingsgraad waardoor de export naar bepaalde landen in één keer helemaal niet meer verzekerd kon worden. Dat was echt een heel ernstig marktfalen. De staatssecretaris zegt nu dat we in andere landen gunstiger voorwaarden zien voor ondernemers. Het luistert natuurlijk wel heel nauw om niet in een soort race naar de top te geraken met andere landen. Vandaar hecht ik zeer aan duidelijke informatie zodat we precies weten voor welk probleem dit middel de oplossing is.

Staatssecretaris **Bleker**: Zo is het.

De heer **Koopmans** (CDA): Ik denk dat de staatssecretaris terecht zegt: demissionair of niet. Hiervoor is een grote meerderheid. Alle fracties hebben op dit punt om actie gevraagd. Ik zou de staatssecretaris dringend in overweging willen geven om zulks niet voor 1 oktober maar voor 1 september al gereed te hebben. Na 12 september kan alles anders worden. Aan de slag, zou ik zeggen.

Staatssecretaris **Bleker**: Ja, 1 september zal absoluut lukken.

De **voorzitter**: Dat staat genoteerd.

Staatssecretaris **Bleker**: Ik denk dat ik hiermee de belangrijkste punten heb beantwoord over het instrumentarium. Natuurlijk zijn we ons bewust van de kansen op de opkomende markten. Ik ben het eens met degenen die zeggen dat wat nu een opkomend land is, over vier jaar niet meer opkomend hoeft te zijn. Bijvoorbeeld bij de BRIC-landen moeten we na een aantal jaren lering trekken uit wat er is gebeurd. Waar staat ons exportassortiment? Waar staat onze manier van opereren? Waar zijn we succesvol en waar zijn we minder succesvol? Waar komen we op een markt die vooral prijsgedreven is en waar op een markt waarbij prijs-kwaliteitverhouding, duurzaamheid, enzovoorts aspecten van belang zijn? Waar is de match groot en waar is die match klein? Eén keer BRIC wil niet zeggen dat we altijd een verhoogde inzet op die landen moeten houden. Ik heb het voorbeeld van Vietnam genoemd, maar ik noem ook het voorbeeld van Turkije. Turkije is om allerlei redenen een zeer interessant land voor Europa. Het ligt naast ons. Het heeft een jonge bevolking en een sterke economische groei. Het is geopolitiek zeer interessant gesitueerd ten opzichte van de rest van het Midden-Oosten. Het heeft bovendien nog een aantal andere voordelen. We hebben in Nederland om en nabij de 20 000 Nederlanders van Turkse komaf die steeds succesvoller worden en met wie we ook heel makkelijk de link met het Turkse bedrijfsleven en de Turkse markten kunnen leggen. We hebben als het ware onze partners in eigen huis. Dat soort overwegingen hoort ook bij het verhaal. Aan het einde van het jaar – ik meen in oktober of november – gaan de heer Rutte en ik met een grote missie naar Turkije. Dit betreft dus de focus.

De heer **Verhoeven** (D66): Komt de staatssecretaris straks nog uitgebreid terug op de focus?

Staatssecretaris **Bleker**: Ja, daarop kom ik nog uitgebreid terug. Ik ga nog even terug naar de basisvoorwaarden. Ik ben ingegaan op de financiering en het instrumentarium. We komen met een nader voorstel voor 1 september. Een gezond economisch klimaat in Nederland is essentieel. Door sommigen werd de euro genoemd. Inderdaad, we hebben een sterke positie op bijvoorbeeld de Europese markt met betrekking tot groenten en fruit en landbouwproducten. We kennen de tijd dat Spanje en Italië, de zuidelijke lidstaten, hun munteenheid aanpasten op het moment dat ze het moeilijk kregen in de exportstrijd met ons in deze sector. Het spelen met de waarde van de munt door je concurrent binnen Europa, kan je positie danig versterken. Dat is nu de euro, dus we moeten knokken voor een gezonde eurozone. Dat lijkt me duidelijk. We moeten ook blijven knokken voor het goed functioneren van die interne markt in Europa. Die is er wel, maar die functioneert nog niet helemaal optimaal. Vraag maar eens aan een Nederlands bedrijf dat wil exporteren of investeren in Roemenië. Hoe zit het met de aanbestedingsregels? Hoe zit het met de mogelijkheden om gronden te kopen? Er zijn nog een hoop dingen waar die landen moeten ingroeien om een gelijk speelveld te krijgen zodat we vergelijkbaar kunnen opereren in zowel Roemenië als Duitsland. We hebben de Europese Commissie en de 27 lidstaten nodig om die interne markt perfecter te laten verlopen. Daar zijn dus ook nog tal van groeimogelijkheden voor alle producten. Vergeet een land als Polen niet, waar een behoorlijke economische groei is, waar welvaartsgroei is, waar dus ook vraag is naar Nederlandse producten en waar investeringsmogelijkheden zijn. Ook daar treffen we nog handelsbelemmeringen aan die specifiek zijn voor Polen, ondanks het feit dat we werken binnen de interne markt. Dus we hebben die euro nodig en we moeten bikkelhard verder werken aan het wegnemen van belemmeringen binnen Europa en het perfectioneren van die interne markt. Binnen Europa is nog heel veel groei mogelijk. Ik denk bijvoorbeeld aan Beieren. We starten eind dit jaar met een soort economische afdeling in onze ambassade in München. We hebben dat op de grüne Woche in januari met de Beierse minister afgesproken. Dat gaan we doen samen met het bedrijfsleven. Dat is essentieel omdat we zien dat we te weinig voet aan de grond hebben in wat bijna de sterkste regio van Europa is, namelijk Beieren. Daar moeten we dus iets aan doen. Beieren ligt zo dichtbij. Als je in Enschede een exportbedrijf hebt, zit je op 400 kilometer van een fantastische markt waar het gemiddelde inkomen het hoogste is van heel Europa en met groeicijfers waarvan je koud wordt. Dit wat betreft Europa; ik kom straks nog op de andere focusgebieden. We hebben in november vorig jaar een BRIC-dag georganiseerd. Toen zijn ook de knelpunten van de zijde van het bedrijfsleven naar voren gebracht. Die knelpunten moeten voor een groot gedeelte in WTO-verband dan wel in bilaterale handelsverdragen bijvoorbeeld met India, worden weggenomen. Het is voor ons primair van belang dat de algemene voorwaarden worden verbeterd en daarvoor hebben we de Europese Commissie en de heer De Gucht nodig. Wij zijn in de Raad voor Handelsministers altijd degenen die samen met onder andere Zweden, gas geven en aandringen op tempo om bijvoorbeeld vrijhandelsakkoorden te sluiten met een land als India. Recentelijk is er ook nog eentje afgesloten met Zuid-Korea. Dat is voor ons van groot belang. De heer Koopmans heeft gevraagd naar een exportfinancieringsfonds. Dat komt in de brief van 1 september aan de orde. De exportkredietgarantieregeling is per 1 juni in aangepaste vorm gelanceerd. Daarin hebben we dus al aanpassingen en verbeteringen doorgevoerd. De regeling is bedoeld om de funding voor de exportfinanciering via internationale beleggers vrij te maken voor banken. De banken kunnen dan de nodige exportfinanciering verstrekken die de opkomende markten vragen. Dit is al gaande en we beraden ons op verdere stappen op dat gebied.

Als we het instrumentarium op orde hebben, als we inzet plegen in Europa met betrekking tot het perfecter laten functioneren van de interne markt, als we Europa op onze lijn krijgen van het creëren van vrijhandelsakkoorden met strategische landen zoals India, dan is er nog een hoop bilateraal werk te doen.

Bedrijven zouden onvoldoende inzicht hebben in wat de politiek doet, in wat de overheid doet en in wat de minister en staatssecretaris in het buitenland doen, wanneer die bedrijven mee zijn op handelsmissie. De matchmaking vindt natuurlijk al plaats voordat we op reis gaan. Voordat we op missie gaan, vragen we altijd aan de bedrijven of er specifieke overheidgerelateerde punten zijn in dat land waarmee ze moeite hebben. Die punten worden bijvoorbeeld in de contacten met de bewindslieden aldaar geagendeerd. Ik doe dat, maar mijn collega's doen het ook. Daarna koppelen we in een van de slotmeetings terug waartoe die gesprekken geleid hebben, welke afspraken er zijn gemaakt en wanneer er meer duidelijkheid over komt. Ik begrijp dat tijdens het rondetafelgesprek dat de commissie heeft georganiseerd, naar voren is gekomen dat de behoefte aan terugkoppeling en informatie over onze rol ter plekke verbeterd kan worden. Dat neem ik ter harte en daar gaan we wat aan doen. Ik kan wel vinden dat het voldoende is, maar als het als onvoldoende wordt ervaren, gaan we het verbeteren. Dat is de kwestie van de black box waarnaar mevrouw Gesthuizen en mevrouw Schaart vragen met betrekking tot de vraagpunten die FME had aangekaart.

De NBSO's werken nauw samen met onze economische afdelingen ter plekke. Ze hebben als het ware toegang tot het lokale, regionale bedrijfsleven en zorgen voor heel laagdrempelige voorzieningen. Onze ervaring is dat Nederlandse bedrijven en ondernemers dit netwerk van mbsso's kennen. Het wordt ook regelmatig geëvalueerd en besproken met het Nederlandse bedrijfsleven. Het is goed even kort een overzicht te schetsen van de plaatsen waar we onze steunpunten in de diverse landen hebben uitgebreid. We hebben nu bijvoorbeeld een tweede locatie in China. In Sao Paulo in Brazilië hebben we een voorpost gecreëerd. We creëren onze voorposten in die strategische landen dus niet alleen in de hoofdstad of het regeringscentrum maar ook op andere plekken waar het bedrijfsleven is geclusterd.

Mevrouw Gesthuizen vraagt of het onderwijs aan de orde komt in de topsectoren en hoe het zit met de talen en de bètastudies. Binnen de topsectoren worden nu al afspraken gemaakt over samenwerking tussen het bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheid om de aansluiting tussen onderwijs, exportmarkten en innovatie te versterken. Dat gaan we verder concretiseren via innovatiecontracten waarin we ook onderwijs dat gericht is op technologische innovatie en exportbevordering, introduceren.

Er is een vraag gesteld over de rol van het ministerie van I en M bij de export. De samenwerking tussen de ministeries van EL&I en I en M is op dit moment intensief. EL&I neemt deel aan het exportplatform van I en M. Ook de missies worden vaak vergezeld door de experts van I en M, en omgekeerd.

Dan heb ik nog een vraag liggen over die missies en ook over die minister of bewindspersoon voor Buitenlandse Handel. Mevrouw Smeets vraagt wat voor advies ik hierover zou geven en hoe we het zouden organiseren. Laat ik zeggen dat de basis natuurlijk is dat we ons instrumentarium, de euro en ons interne ondernemingsklimaat, op orde hebben en dat we de Europese interne markt nog beter laten functioneren.

Wat doet die bewindspersoon voor Buitenlandse Handel dan? Ten eerste, je bent een van de 27 ministers van Buitenlandse Handel die de Europese Commissie aansporen om een bepaalde koers te kiezen met betrekking tot vrijhandelsverdragen. Ten tweede, je vervult een rol om de interne strategie en binnenlandse coördinatie te organiseren.

Vervolgens kom ik op het punt van de exportmissies en het creëren van toegang tot de markt. De basisvoorwaarden worden gecreëerd via

handelsvoorwaarden. Dat doet Europa. Er zijn echter voor Nederlandse bedrijven in sommige landen, zelfs als er handelsverdragen zijn, specifieke belemmeringen. Dat zijn vaak non-tarifaire belemmeringen, fytosanitaire belemmeringen, veterinaire belemmeringen enzovoorts. Als je die belemmeringen voor bedrijven wilt wegnemen, moet je als staatssecretaris of minister van Buitenlandse Handel niet zijn bij je counterpart, bij de staatssecretaris of minister van Buitenlandse Handel in Rusland of waar dan ook. Dan moet je bij de vakminister zijn. Dan moet je in India zijn bij de minister van Landbouw en Voedselveiligheid. Over importbeperkingen ten aanzien van medische apparatuur vanuit Nederland naar Japan, moet je in Japan bij de minister van Volksgezondheid zijn. Het is een beetje bot, maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat we in al die missies bijna nooit zaken doen met de minister van Buitenlandse Handel in dat land. We doen zaken met de vakminister. Als mevrouw Schultz van Haegen met mensen van de haven van Rotterdam op pad gaat om te investeren in infrastructuur, dan komt ze niet primair bij de minister van Handel, maar bij de minister voor Infrastructuur. Als ik de markttoegang voor de bloembollensector in India wil regelen ... Dit geeft aan op welke manier we het volgens mij aan moeten pakken. Als je de export wilt bevorderen of als je investeringen in andere landen vanuit Nederland wilt realiseren, is het soms heel slim, als het om wegen- en watertechnologie gaat, om de minister van Infrastructuur en Milieu als boegbeeld te hebben die met zijn of haar counterpart in het betreffende land daarover zaken kan doen. Of er nu een minister van Handel moet komen of geen minister voor Handel, vind ik op dit moment even iets minder relevant. Het gaat mij om de aanpak. Dit is volgens mij ook de aanpak waar bedrijven om vragen. Ze hebben het liefst een boegbeeld dat ook toegang heeft tot de beslisser in het andere land. Dat is eigenlijk de essentie van het verhaal. Het gaat er vooral om dat we dat proces in ons eigen land goed coördineren. Het gaat meer om de manier waarop we dat intern organiseren en aansturen. Dat is mijn advies aan een toekomstig kabinet.

Er verschijnt morgen een artikel in Elsevier over de aandacht voor de BRIC-landen. Onder de kop staat dat duizenden overheidsbestuurders doelloos op reis gaan. Er zijn de afgelopen jaren 1 700 reizen naar de BRIC-landen geweest. Er is zo'n 15 mln. aan uitgegeven. Dat gaat om 3 000 bestuurders en ambtenaren enzovoorts. Kom dan niet met het verhaal dat we ons niet op die BRIC-landen richten. Het gaat er uiteindelijk niet om de kwantiteit maar om de manier waarop we het doen. Het is uiteindelijk gewoon zakendoen, dus de goede mensen, de goede match en de goede contacten organiseren. De ministers van Handel die ik in het buitenland ontmoet, zijn vooral aanwezig op de grote fora van de WTO en die participeren daarin. In het geval van Brazilië zijn ze zelf nog bezig met onderhandelingen. Ze hebben zelf de competentie over vrijhandelsakkoorden. Die hebben wij niet; wij hebben die bij Europa neergelegd. Ik geef geen enkel waardeoordeel over het een of het ander; ik geef aan hoe het effectief kan werken.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik ga met de staatssecretaris mee als hij zegt dat een minister of een staatssecretaris niet het allerbelangrijkste is en dat het goed geregeld moet worden met de vakminister. Daar heeft de staatssecretaris een punt. Ik zie ook dat de focus naar bepaalde landen, die keuze, een flexibele focus moet zijn die je steeds aanpast. Dat zie ik ook in, maar toch ... De staatssecretaris zegt dat we al een heleboel dingen doen en dat er al een heleboel dingen gebeuren en dat we al 1 700 keer een reis hebben gemaakt. Daar moet ik wel de cijfers tegenover zetten. Dat zijn toch de cijfers die ik, anderen en ook de ING hebben onderzocht en waaruit blijkt dat we het heel slecht doen. We doen een heleboel dingen wel goed maar de resultante is nog niet goed genoeg. We moeten

dus toch dingen bedenken om het in de lift te krijgen. Sluit de staatssecretaris dan aan op een aantal van de appels die de Kamer heeft gedaan?

Staatssecretaris **Bleker**: Daarop sluit ik absoluut aan. De heer Verhoeven is misschien zelf ook ondernemer geweest of komt bij een ondernemer vandaan. Hij moet wel reëel zijn. Als wij met een delegatie in Rio de Janeiro zijn, komt de volgende auto met een vlaggetje van een ander land alweer voorrijden op het moment dat wij bij een minister vertrekken. Daar moeten we nuchter in zijn. Het artikel in Elsevier kunnen ze ook schrijven in Duitsland, dat kunnen ze ook schrijven in Engeland en dat kunnen ze ook schrijven in Frankrijk. Binnen de keuze voor de BRIC-landen moeten we ook focus aanbrengen en ons afvragen waar we met onze Nederlandse kracht de meeste kans hebben. Ik noem bijvoorbeeld een land als Vietnam. Dat matcht op een aantal punten ook cultureel meer dan een ander land. Dat type intelligente focus zie ik meer zitten dan: een masterplan en BRIC-landen plus Turkije, plus nog een of twee landen. Dat werkt niet zo.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik zal ons masterplan straks pas overhandigen.

Staatssecretaris **Bleker**: Kunt u zich er wel iets bij voorstellen?

De heer **Verhoeven** (D66): Zonder meer. Het is ook heel lastig om concreet uit te zoeken waar je het nu kunt winnen, maar ik wil nog even naar de parallel met de topsectoren. Het kabinet, in dit geval dus de minister van Economische Zaken, zegt: we sluiten aan bij negen krachtige sectoren met ondersteuning van de Kamer. Dan zeg ik: als je op die manier wel het innovatiebeleid vormgeeft met steun van de Kamer met diezelfde flexibele focus, is het dan geen goed idee om die flexibele focus ook te richten op een aantal landen waar de meeste kansen liggen?

Staatssecretaris **Bleker**: Dat doen we ook. De kern zit in de flexibele, intelligente en bij Nederland passende focus. Dat wil niet altijd zeggen dat onze focus dezelfde focus is als Duitsland met zijn veel sterkere maakindustrie, die ook op een heel andere manier binnenkomt. Er zijn in 2011 elf economische missies geweest met bewindslieden of hoge ambtenaren. Uit de evaluaties komt naar voren dat in totaal bijna 90 bedrijven een zakelijke overeenkomst daaraan hebben verbonden met een te verwachten opbrengst van 77 mln. Daarvan zeg ik nogmaals: dat is het eerste wat je in zo'n land ophaalt. Het allerbelangrijkste is dat, als je er eenmaal bent en zaken hebt gedaan, de teller de komende jaren echt gaat tikken. Daarom is het punt van die doorstarters ook zo van belang. Er hebben in 2011 in totaal 417 bedrijven deelgenomen aan missies. De totale kosten van de overheid voor de economische missies bedragen 1,8 mln. Het totaal voor het deelnemende bedrijfsleven komt neer op iets meer dan € 1 600 per reis. Hiervan komt de totale deelnemersbijdrage van het bedrijfsleven op zo'n € 400 000 neer. Dit zijn de verhoudingen. De Nederlandse overheid heeft in dit dossier steeds ingezet op een beëindiging van de zeroing-methodiek, een compensatie in het verleden van te veel betaalde heffingen. Compensatie is zoals de Kamer weet geen haalbare kaart gebleken. Het is niet waarschijnlijk dat dit in de toekomst echt verandert, maar onze inzet en alertheid op dit punt blijven zoals mevrouw Gesthuizen dat heeft geformuleerd. Valorisatie is een van de kernpunten in het bedrijfslevenbeleid. Het is de verbinding tussen bedrijven in de topsectoren en de Topconsortia voor Kennis en Innovatie (TKI's) in oprichting. Valorisatie heeft dus de volledige aandacht van het kabinet en het ministerie. Op 4 juli spreekt overigens de staatssecretaris van OCW met de Kamer hierover, tezamen met de minister van EL&I.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik ga mijn laatste interruptie hiervoor gebruiken want dit is echt een knellend punt. Daarover moeten we heel eerlijk zijn. Innovatieve bedrijven komen moeilijk aan financiering en zeker in deze tijd. Dat is niet alleen bij bedragen onder de € 100 000, dan zouden we nog kunnen zeggen dat de banken de transactiekosten te hoog vinden. Nee, in de markt wordt gesproken over de effecten van Basel III. Banken durven de risico's niet meer aan en denken: als het vijftien jaar duurt voordat we geld terugzien op die euro, vinden we dat te riskant. Ik snap wel dat de staatssecretaris zegt: valorisatie. Dat klopt, alleen hoe breed leggen we dat uit? Ik noem bijvoorbeeld een bedrijf dat een proeffabriek moet bouwen of een bedrijf dat zegt: ik heb al een fabriekje, maar ik wil meer fabrieken neerzetten of ik wil een grotere fabriek neerzetten. Dat komt volgens mij in de enge definitie van valorisatie niet meer in aanmerking voor dat soort financiering. Daar zit wel een belangrijk deel van de pijn en volgens mij weet de staatssecretaris dat wel. Hoe gaan we daarmee om?

Staatssecretaris **Bleker**: Ja, ik weet dat ook uit eerdere ervaringen als bestuurder in Groningen waar we met name rond de universiteit allerlei bedrijven hadden die op een gegeven moment verder willen. Op die bedrijven doelt mevrouw Gesthuizen waarschijnlijk. Die bedrijven hebben een eerste stap gezet en willen een volgende stap zetten met het ontwikkelen van innovatieve producten. Die fase is soms de fase waarvoor we qua financiering en ondersteuningsfaciliteiten in het verleden wat minder aandacht hadden dan voor die eerste fase. Dat probleem onderkennen we. Daarover komen de minister en de staatssecretaris te spreken. We willen dat via een aantal dingen proberen te doen. We hebben overleg gehad met de regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's). Die zien daarin ook een taak weggelegd. Dat kan ook heel goed, want het gebeurt altijd ergens. Het is niet iets wat zweeft; het gebeurt in Eindhoven; het gebeurt in Leiden of Delft of in Amsterdam of Groningen. De borgstelling midden- en kleinbedrijf zou daarvoor in aanmerking komen. Basel III gaan we oppakken via de exportkredietgarantie (EKG). Het komt dus nader aan de orde. Daarmee wil ik niet zeggen dat we dit probleem hebben opgelost, maar ik onderken dat het een cruciale fase is in het doorontwikkelen van innovatieve bedrijven, ook met exportkansen en de groeifaciliteiten.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik wil nog een korte aanvulling geven. De staatssecretaris is op de hoogte van ons initiatief voor een Nationale Investeringsbank (NIB). Dat geef ik hem toch maar nog eventjes mee. Ik hoor graag van de staatssecretaris wanneer we concrete plannen tegemoet kunnen zien. De staatssecretaris zegt dat het nader aan de orde komt. Ik ben heel benieuwd wanneer we dan iets tegemoet kunnen zien.

Staatssecretaris **Bleker**: In de 1 septemberbrief. We moeten wel aan het werk blijven deze zomer.

De heer Van Vliet noemt de kwestie van Zwitserland, het hunkeren naar Zwitserland en het Zwitserlevengevoel. Zwitserland heeft het wel goed voor elkaar want het profiteert indirect van de interne markt. Er zijn sinds 1999 bilaterale handelsakkoorden tussen de EU en Zwitserland op het gebied van personenverkeer, transport, handelsbarrières, enzovoorts. Op die manier is het met Zwitserland geregeld. Nu zal de heer Van Vliet mogelijk in zijn tweede termijn zeggen dat we het ook zo hadden kunnen doen. Dat weet ik niet. Volgens mij was Nederland een van de zes eerste oprichters van de EU en hebben we er nog langer van geprofiteerd dan Zwitserland nu.

Welke bedrijven zijn door het NFIA naar Nederland gehaald? In 2012 kwam Sara Lee; dat heeft de commissie in de kranten kunnen lezen. Hitachi Data Systems en Heinz zijn ook in 2001 of 2012 gekomen. Het gaat

om grote bedrijven en grote farmaceutische bedrijven. Astellas uit Japan heeft uitgebreid in Leiden ter waarde van 58 mln.

Ik heb recent ook een overleg gehad met de buitenlandse bedrijven die zich de afgelopen paar jaar in Nederland hebben gevestigd. Dan denk je: wat is de kern, waarom? Het begint inderdaad met het punt dat onder andere mevrouw Gesthuizen noemde: opleidingen, open mind voor de buitenwereld en de infrastructuur waaronder Schiphol. Dat zijn de eerste punten. Daar geheel gelijkwaardig aan zijn belastingfaciliteiten. En het betreft niet alleen belastingfaciliteiten. Het zal de Kamer of de gemiddelde Nederlander misschien verbazen: de dienstverlenende houding van de Nederlandse Belastingdienst om in overleg tot een goede oplossing te komen. Die punten worden genoemd als belangrijke redenen voor vestiging in Nederland. Dat is interessant. Hulde aan onze belastinginspecteurs.

Ik kom nog op die handelsmissie voor het mkb en die minister voor Handel. Eigenlijk heb ik de minister voor Handel al ontmoet. We waren met een grote delegatie van zo'n 40 bedrijven naar een van de BRIC-landen, Brazilië. Hartstikke goed, het ging om energie, water en het WK-voetbal 2014. De Oranjecamping was er al bij om een locatie uit te zoeken in Rio de Janeiro. Men dacht een paar jaar vooruit en ging er maar vast vanuit dat Oranje zich kwalificeert voor het WK. Dat moeten we nog even afwachten natuurlijk. Dan zit je urenlang in dat vliegtuig met die bedrijven. Op gegeven moment ontmoet je mensen. Ik ontmoette een jongeman die op die lange tocht twee keer naar het toilet ging. Die vroeg mij op gegeven moment: bent u geen minister? Ik zei: ja, nu wel, maar normaal gesproken ben ik staatssecretaris. Toch vroeg ik hem: wat doe jij dan? Hij zei: we gaan naar Brazilië; we gaan officieel opdrachten ondertekenen. Ik geloof dat ik het al verteld heb bij het AO over de WTO. Mooi verhaal hè? Die jongen is eigenlijk de toekomstige minister van Handel. Twintig mensen in dienst uit Nunspeet, zonder missie, maar wel zakendoen.

De **voorzitter**: Dat verhaal klinkt me zeer bekend in de oren. Ik dank de staatssecretaris voor de beantwoording in eerste termijn. Ik heb al begrepen dat er behoefte is aan een tweede termijn. Ik stel voor twee minuten per fractie en geen onderlinge interrupties.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Voorzitter. Er is al heel veel gewisseld in dit debat. Ik zal proberen het zo summier mogelijk te houden. Ik vind het tot dusver een zinvol debat, zij het dat ik nog niet helemaal proef of ik het echt eens ben met de staatssecretaris over het gevoel van urgentie. Een aantal Kamerleden heeft vandaag gezegd: pas op, want we missen de boot. Dat gevoel heb ik ook wel. De staatssecretaris zegt dat vooral de bedrijven zelf moeten zorgen dat die boot er überhaupt ligt omdat hij er anders niet zoveel aan doet. Dat klopt, maar we hebben niet voor niets een ministerie van Economische Zaken. Als we vinden dat bedrijven het allemaal zelf moeten doen, moet ik het niet hebben over het aanstellen van een minister van Handel, maar over het nut en de noodzaak van het ministerie. Ik hoop dat de staatssecretaris dat gevoel van urgentie wel deelt met de Kamer.

De staatssecretaris heeft al iets gezegd over die driehoek en die studies, maar in hoeverre heeft het kabinet de punten die de ondernemers aandragen, echt in het vizier? De ondernemers zeggen: oké, we willen exporteren, maar dit zijn de voorwaarden: bètastudies en een goede talenkennis bij de mensen die we in dienst willen nemen. Ook de minister van OCW is hiervoor natuurlijk verantwoordelijk.

Ik heb nog een laatste punt over de mogelijkheden om de doorstartende ondernemers of doorgroeiende ondernemers te financieren rond een Besluit Borgstelling MKB-kredieten (BBMKB) die de staatssecretaris al aandroeg. Ik wil de staatssecretaris daarover nog één ding meegeven. De

ROM's doen goed werk. De provincies doen op heel veel vlakken ook goed werk. Het punt is alleen dat dit wel direct alleen geldt van de overheid is. Zo doe je het niet als je bijvoorbeeld een staatsbank hebt die voor financiering zorgt. Het is geen bank die vervolgens zelf weer geld kan aantrekken op de kapitaalmarkt en die dat kan uitlenen of die garanties verstrekt. We hebben daar gewoon plafonds in. Ik hoop dat de staatssecretaris hiervoor voldoende oog heeft en zich realiseert dat we met deze maatregelen aan een plafond gebonden zijn.

De heer **Koopmans** (CDA): Voorzitter. Ik was niet op het idee gekomen om de staatssecretaris te vragen of hij ergens voldoende oog voor heeft gezien het rode oog dat hij nu al heeft, maar dat even terzijde. Ik dank de regering voor de antwoorden in eerste termijn. Ik denk dat die brief van 1 september heel belangrijk is. Het is immers, zeker in het gelijke speelveld, een steeds toenemend probleem voor het Nederlandse bedrijfsleven. Ik vraag hier grote aandacht voor.

De staatssecretaris is in mijn ogen onvoldoende ingegaan op mijn voorstel om ook een soort plan van aanplan te maken voor het verminderen van regels met betrekking tot de export, zowel in Nederland als in Brussel. Bedrijven komen op te veel fronten drempels tegen.

Ik vind het prima dat de staatssecretaris verwijst naar een artikel dat morgen verschijnt in Elsevier, waarin de staatssecretaris terecht constateert dat vele lokale overheden overal naartoe vliegen, maar dat zoeken ze daar maar uit. Ik vind oprecht de mededeling van de staatssecretaris dat we in Nederland met de Nederlandse regering 1,6 mln. uitgeven aan handelsmissies bijna een soort belediging. Dat is veel te weinig, de staatssecretaris moet meer op reis, vaker en met meer mensen. Nederland is een exportnatie; we zijn geen kruideniers. Dus ik zou tegen de regering willen zeggen: meer uitgeven!

De staatssecretaris zegt terecht dat we vraaggestuurd moeten werken en geen verkiezingsprogramma's moeten opstellen die bepalen waar extra ambassades moeten komen.

Tot slot, export is vooral datgene wat mensen hier ook zelf kunnen maken. Ik erger me nu al aan het feit dat hier komende maandag een wetgevingsoverleg wordt gehouden waarin een meerderheid van de Kamer een sector die 300 mln. jaarlijks exporteert, namelijk de pelsdierhouderij, de nek wil omdraaien. Dat zijn leuke woorden over de grote gemene deler, maar het gaat om individuele bedrijven. Ik roep die partijen op om de warme woorden van vandaag maandag om te zetten in een nee tegen het initiatiefwetsvoorstel.

De **voorzitter**: Dit is wel een beetje uitlokking want het heeft niets met dit debat te maken. Mevrouw Gesthuizen heeft een punt van orde.

Mevrouw **Gesthuizen** (SP): Ik heb een kort punt van orde. Het wordt er met de haren bijgesleept. Ik wil hier zeggen dat we natuurlijk oog hebben voor de belangen van die bedrijven, maar op dit punt gaat het dierenwelzijn voor onze fractie echt voor.

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Voorzitter. Zo kennen we de heer Koopmans weer. We zitten in de politiek om zaken af te wegen. Onze afweging gaat de richting uit dat we voor een verbod zijn, vandaar zijn we ook initiatiefnemer.

De heer **Koopmans** (CDA): Helaas!

Mevrouw **Smeets** (PvdA): Ik dank de staatssecretaris voor zijn antwoorden. Herkenbaar was het voorbeeld van Beieren. Mevrouw Schaart en ik hadden het genoeg om vorig jaar Beieren en Baden-Württemberg te bezoeken. Een van de zaken die daar voorbijkwamen is

inderdaad dat we veel meer focus hebben op Noordrijn-Westfalen dan op dit economisch toch groeiende gebied. Daar kan ik me in vinden. Er zijn een aantal zaken genoemd in het rondetafelgesprek. Een daarvan was die exportfinanciering. Ik vind dat we daar een belangrijke toezegging op hebben gehad. Ik zie uit naar de brief van 1 september. Er is ook aandacht voor de valorisatie. Mijn vraag over de topsectoren is blijven liggen. Water heeft een speciale werkgroep Exportfinanciering; de overige topsectoren hebben dat niet. Daarvoor wil ik toch aandacht vragen. Wellicht kan de staatssecretaris hieraan in de brief van 1 september ook aandacht geven.

Ik ben het eens met de staatssecretaris dat het vraaggestuurd moet zijn en niet aanbodgericht, anders krijgen we een sovjetachtige focus, maar dan moet de vraagsturing wel heel snel volgen op de vragen van de bedrijven. Daar zit het probleem vaker in.

Ik heb de staatssecretaris goed gehoord. Hij ziet geen knelpunten in de samenwerking en de focus van het departement van I en M. Dat bevreemdt me omdat we toch op diverse plekken hebben gehoord dat hierbij wel een punt ligt. We zullen hierin in de toekomst wat duidelijker moeten zijn zodat we ook een heldere vraagstelling daarover hebben. Mijn fractie zal er nog op terugkomen.

De heer **Verhoeven** (D66): Voorzitter. De goede beantwoording van de staatssecretaris doet mijn fractie het punt van een minister van Handel toch heroverwegen. Ik ben het geheel met de staatssecretaris eens dat eerst de eigen basis op orde moet zijn. Het begint natuurlijk op je eigen grondgebied. Dan bedoel ik ook een sterk Europa, stabiele munt, goede interne markt. Dat is de uitvalsbasis van Nederland binnen Europa en in de wereld.

De parallel met de topsectoren heb ik gemaakt. We komen dan uit op een flexibele focus, dus geen massaplannen die in beton gegoten zijn. Wel moeten we goed blijven volgen waar de kansen liggen, waar de wereld groeit en waar je dus producten kunt afzetten waarin Nederland bij de wereldtop hoort en hoe breng je die dan op de goede plek in dat land met de juiste gesprekspartners zodat er veel orders uit voortkomen. Ik zie wel wat in de matchmaking voor die missies. Volgens mij kunnen we met dat handwerk, het bij elkaar brengen van mensen, echt wat bereiken.

De staatssecretaris heeft op een aantal punten al dan niet terecht gezegd: dat is er al; dat doen we al. Ik blijf zeggen dat we wel slecht scoren in de groeilanden. Dat blijft een punt van aandacht. Ik hoop dat wat we al doen, nog aanscherpen en intensiveren.

Op exportkredieten en de manier waarop Nederland die verleent in vergelijking met andere landen komt de staatssecretaris terug in zijn brief van 1 september. Daarmee neem ik met plezier genoegen. De doorstarters is een terecht punt dat mevrouw Smeets ook genoemd heeft. We hebben mkb-bedrijven die al naar Duitsland, Hongarije of welk land dan ook exporteren, en die dan ook nog naar andere landen willen. Die bedrijven hebben dan opnieuw hulp nodig voor die specifieke landen. Daarmee zouden we nog wat kunnen.

Deze staatssecretaris heeft natuurlijk de afgelopen twee jaar veel in de Hedwigepolder rondgehangen. Daaraan is de fractie van de heer Koopmans zelf schuldig. De staatssecretaris had ook in Brazilië kunnen zijn of in India. Dat is ook de schuld van de Kamer, want hij had de handen niet vrij.

De heer **Koopmans** (CDA): Nu voel ik me persoonlijk aangesproken.

De heer **Verhoeven** (D66): Dat doet u dan straks maar even tijdens de borrel.

De heer **Koopmans** (CDA): Misschien zou u toch even met uw lieve collega Stientje kunnen praten. Die heeft de meeste debatjes aangevraagd.

De heer **Verhoeven** (D66): Ik zei al dat de Kamer er zelf ook debet aan is. Het gaat erom wat het pakket is van de staatssecretaris die zijn handen vol heeft aan de verschillende plekken in zijn dossier. Ik zeg helemaal niet de staatssecretaris de schuld is van het feit dat hij veel tijd in de Hedwige-polder heeft gestoken.

Mijn allerlaatste opmerking betreft niet het masterplan maar het Flexibele Focus Plan van D66. Dat wil ik graag via de voorzitter aan de staatssecretaris overhandigen. Hij heeft een aantal vragen al beantwoord, maar ik stel het op prijs als hij bijvoorbeeld in zijn brief een aantal punten kan ondervangen en zeggen of hij er iets mee kan.

De **voorzitter**: Het is natuurlijk geen commissiestuk, maar u mag het wel via mij aan de staatssecretaris uitreiken.

Mevrouw **Schaart** (VVD): Voorzitter. Ik wil de staatssecretaris hartelijk danken voor zijn beantwoording en ik wil zeker zijn inzet roemen. Volgens mij is deze staatssecretaris heel veel op bezoek geweest in het buitenland. Ook andere leden van het kabinet zijn veelvuldig in het buitenland geweest. Dat is alleen maar goed. Ik deel ook de oproep van de heer Koopmans om dit nog veel meer te gaan doen, want we verdienen ons geld in het buitenland.

Ik ben erg blij met de toezegging van de brief van 1 september over de exportkredietverzekeringen en de exportgaranties en -financieringen. Ik vraag me nog wel af waarom dit zolang duurt. Het probleem speelt al sinds 2008, dus waarom zijn er nog niet eerder plannen gekomen om dit probleem, dat echt een groot probleem is voor exporterende ondernemers, op te lossen?

Ook ik ben een groot voorstander van meer handelsmissies en meer doen. Wat mij betreft kan dat ook op een wat innovatievere manier. We hoeven niet allemaal dezelfde soorten handelsmissies naar dezelfde soorten landen te organiseren. Dat kan wat mij betreft ook wel eens een keer per sector, dat je alleen een watermissie organiseert of dat je misschien een missie doet met alleen maar vrouwen of iets dergelijks – dat is ook een sector – zodat er wat meer schwing in de organisatie daarvan komt. Ik geloof zeker dat dit kabinet en de staatssecretaris absoluut de goede weg hebben ingezet.

De **voorzitter**: Mijn fractie, de PVV, ziet af van een tweede termijn. Ik verzoek de staatssecretaris over te gaan tot zijn beantwoording in tweede termijn.

Staatssecretaris **Bleker**: Voorzitter. In de eerste plaats dank ik aan de heer Verhoeven voor het Flexibele Focus Plan van D66. Ik zal er bij het opstellen van de brief van 1 september gebruik van maken.

We komen terug op de financiering van de doorstarters en de valorisatie. Waarom het zo lang moet duren is omdat er sinds 2008 het een en ander veranderd is. We hebben de landenplafonds aangepast. We hebben de EKG aangepast. We hebben de toegang voor het mkb vergroot met betrekking tot exportfinanciering en garantiemogelijkheden. We moeten nu bekijken of een verdere grote stap gezet moet worden. Dat gaan we dus in de brief van 1 september opnemen.

Als ik de heer Koopmans goed begrijp, heeft hij van verschillende bedrijven iets gehoord over handelsbelemmeringen, regeltjes, waardoor bedrijven zich belemmerd voelen, en dat geldt voor een deel ook binnen Europa. Dat is inderdaad het geval. Daarom werken we ook bikkelhard aan een unitair octrooisysteem. Het is erg belangrijk dat we een goed

functionerend Europees octrooisysteem hebben. De digitale interne markt is van groot belang. De verbetering van de interne dienstenmarkt is van groot belang; daaraan wordt nu gewerkt. De Europese transportmarkt dient verbeterd te worden zodat de toegang makkelijker wordt. Ten aanzien van de beroepskwalificaties is nog de nodige harmonisatie nodig. Voor het uniformeren van de regelgeving ten aanzien van gereglementeerde beroepen is het een en ander nodig. We hebben een interne markt in Europa en we worden niet gecontroleerd aan de grens, maar zakendoen in andere landen wordt soms wat bemoeilijkt door nationale regelgeving die nog niet is geharmoniseerd met de Europese regelgeving, of waarvoor nog geen Europese regelgeving is. Dat is heel erg belangrijk. De euro is één verhaal, maar het verder perfect laten functioneren van de Europese interne markt om dit soort belemmeringen voor bedrijven weg te nemen, is een ander verhaal en evenzeer een grote opgave voor Europa. We hebben vanuit Nederland de grootste belangen om dat goed te laten functioneren.

De topsector Water heeft het initiatief genomen om met aanbevelingen te komen met betrekking tot de internationale handel, de export en de exportfinanciering. Overigens wordt ook in de andere topsectoren een paragraaf Internationalisering internationale handel geschreven. De aanbevelingen van de topsector Water zullen ook in andere sectoren worden gezien. Als die andere sectoren het bekeken hebben, wil ik ook zelf beoordelen of er in de brief van 1 september al bepaalde aanbevelingen kunnen worden overgenomen met betrekking tot de exportfinanciering.

Het gevoel van urgentie is er natuurlijk wel. Vanzelfsprekend. Laten we er ook duidelijk over zijn dat het allemaal ook heel praktisch werk is. Matchmaking bijvoorbeeld, dat zo essentieel is. Voor de bedrijven die op pad gaan, zijn al de maanden eerder de contacten gelegd. Waar moet men zijn en met wie heeft men contact? Er wordt veel geld in gestopt om dat voor elkaar te krijgen. Dat soort dingen gebeurt nu al.

Ten aanzien van de financiering voor met name de doorstarters, valorisatie, is het principe dat dit privaat gebeurt. De ROM's kunnen een aanvullende rol vervullen of soms een voorttrekkende rol. Ik ben bereid nog eens goed te bekijken of de huidige voorzieningen voldoende soelaas bieden. Dit komt ook in de 1 septemberbrief terug.

De urgentie wordt geheel en al ervaren. Hiermee wil ik afsluiten. Ik dank de leden voor de suggesties, de aansporingen en ook de support voor de inzet. Wat de handelsmissies betreft: dit jaar wilden we er bijna twintig doen, maar daar komen we misschien niet helemaal aan toe vanwege het demissionaire karakter van het kabinet. We komen in ieder geval een heel eind op dat spoor. Dat is de ambitie voor 2012.

De heer **Koopmans** (CDA): Ondanks dat ik best tevreden ben met de antwoorden van de staatssecretaris is het ook van belang om te laten weten wat de Kamer wil, zeker gezien het feit dat we nu in een demissionaire periode zitten. Mijn onvolprezen medewerkster, mevrouw Van Spijk, heeft al een fantastische conceptmotie bedacht die ik samen met de heer Verhoeven kan indienen op het gebied van collectieve promotie. Ik verzoek de voorzitter dus een VAO aan te vragen.

De **voorzitter**: Dat is voor de goede orde genoteerd. We zullen het verzoek doorgeleiden naar de Griffie met de heer Koopmans als eerste spreker. Als ik zo kijk, zijn er verder geen nabranders. Dan besluit ik met de toezeggingen die culminereren in één grote toezegging, namelijk een superhandelsexportbrief die uiterlijk 1 september 2012 door de staatssecretaris aan de Kamer zal worden gestuurd met onder andere een geactualiseerd beeld van de exportfinancieringsmogelijkheden. In de brief zal ook worden ingegaan op de manier waarop concurrerende landen dit allemaal aanpakken. Er wordt iets

geschreven over de manier waarop het Nederlandse instrumentarium aangepast kan worden ten faveure van de Nederlandse export, en over de wijze waarop bedrijven verder gefaciliteerd kunnen worden in de zogenaamde doorontwikkelfase. Als ik nog wat elementen ben vergeten, komen die ongetwijfeld ook terug in deze superhandelsexportbrief waarvoor we de staatssecretaris danken.

Ik sluit dit overleg en dank het publiek voor de interesse, de staatssecretaris en zijn ambtenaren voor hun acties en ik dank natuurlijk mijn waarde collega's en ik wens eenieder een bijzonder fijne avond.