

Vergaderjaar 2004–2005

**29 800 XIII**

## **Vaststelling van de begrotingsstaten van het Ministerie van Economische Zaken (XIII) voor het jaar 2005**

**Nr. 39**

### **BRIEF VAN DE STAATSSECRETARIS VAN ECONOMISCHE ZAKEN**

Aan de Voorzitter van de Tweede Kamer der Staten-Generaal

Den Haag, 16 november 2004

Hierbij bied ik u het actieplan Internationaal Ondernemen aan.

Internationaal ondernemen fungeert traditioneel als een belangrijke motor voor de Nederlandse economie. Dit actieplan laat zien hoe het kabinet samen met private partijen internationaal actieve ondernemers wil ondersteunen en impulsen wenst te geven aan ondernemers die internationaal actief willen worden.

Het is verheugend dat de private en publieke partijen de handen ineen slaan en de krachten bundelen, zodat kennis, middelen en netwerken effectiever worden benut.

Deze samenwerking krijgt gestalte in de Dutch Trade Board, die vandaag van start gaat.

De Staatssecretaris van Economische Zaken,  
C. E. G. van Gennip

## Inleiding en samenvatting

Internationale markten integreren steeds verder. Succesvolle ondernemers opereren in toenemende mate over de grenzen. Nederland zal het hier gevestigde bedrijfsleven dan ook een goede uitgangspositie moeten blijven bieden op buitenlandse markten. Daarvoor is het bieden van een goed vestigings- en ondernemingsklimaat noodzakelijk, maar niet voldoende. Het is geen vanzelfsprekendheid, zo leert de ervaring van de afgelopen jaren, dat marktposities, met name op de hoog competitieve ontwikkelde markten, behouden blijven. Door het verlies aan marktaandeel op deze markten profiteert Nederland nu onvoldoende van de wereldwijd aantrekkende conjunctuur.

Dit actieplan geeft aan hoe de overheid zich samen met het bedrijfsleven inzet om knelpunten weg te nemen en kansen te benutten op het gebied van internationaal ondernemen: door het aanpakken van marktverstoringen in het internationale speelveld, maar ook door drempels te verlagen voor ondernemers bij het verkennen en ontwikkelen van buitenlandse markten.

Internationaal ondernemen is cruciaal voor een open economie als Nederland. Het voorzichtige groeiherstel in Nederland komt nagenoeg volledig voor rekening van de export.

Niet alleen de export, maar ook Nederlandse investeringen in het buitenland en andere vormen van internationale samenwerking tussen bedrijven dragen bij aan de versterking van de Nederlandse economie. Het opzetten van vestigingen in het buitenland en het aangaan van joint ventures met buitenlandse partners leidt tot groei mogelijkheden die veelal via export alleen niet bereikt kunnen worden. Het biedt bovendien toegang tot andere productiemethoden, technieken en tot kennis die nog niet of onvoldoende voorhanden is in eigen land. Door middel van buitenlandse investeringen kunnen schaalvoordelen en kostenreducties worden bereikt die nodig zijn voor het overleven op de concurrerende internationale markten. Hier ligt de kracht van de in Nederland gevestigde grote ondernemingen en – in toenemende mate – ook voor veel Nederlandse middelgrote en kleine bedrijven. Minstens zo belangrijk, zeker ook voor de werkgelegenheid, zijn investeringen vanuit het buitenland in Nederland. Beide stromen, inkomende en uitgaande investeringen, maken onderdeel uit van hetzelfde proces van het streven naar verbetering van allocatie van productiefactoren. Beide verdienen volle aandacht.

Het bevorderen van internationaal ondernemen is geen zaak van de overheid alleen. Private organisaties spelen een belangrijke rol. Voor veel ondernemers is het helaas nog ondoorzichtig wie welke diensten aanbiedt. Publieke en private partijen hebben elkaar gevonden om meer dan tot nu toe de krachten te bundelen. Daartoe starten overheid en bedrijfsleven gezamenlijk met de «Dutch Trade Board». Dit forum zal aanbevelingen doen aan het kabinet, maar vooral ook zorgdragen voor afstemming van activiteiten (missies, voorlichtingsbijeenkomsten etc.). Hierbij wordt voortgebouwd op de campagne «internationaal ondernemen» en de eerder gelanceerde website [www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl).

Dit actieplan is tot stand gekomen na consultatie van Dutch Trade Board partners en de uitvoering en – zo nodig – aanscherping van het actieplan zal vanzelfsprekend tijdens de bijeenkomsten van de Trade Board aan de orde komen. Over de resultaten daarvan zal ik de Kamer informeren.

De aanpak in het actieplan legt in de eerste plaats meer accent op de fase van de markt oriëntatie en -bewerking. Inzet van publieke en private instrumenten is in deze fase het meest nodig en werpt per ingezette euro ook de meeste vruchten af. Dat betekent onder andere goede voorlichting, mogelijkheden tot haalbaarheidsstudies en het inrichten van publiekprivate platforms om gezamenlijk een markt te gaan bewerken. Deze platforms hebben een sectorale focus (o.a. water; milieutechnologie; financiële diensten; ict; beroepsonderwijs; gezondheid) of richten zich meer specifiek op markten of markt/sectorcombinaties. Deze krachtenbundeling is ook van belang voor kleinere bedrijven die als gevolg van ondoorzichtigheid van markten vaak onvoldoende in staat zijn volledig op eigen kracht een nieuwe markt te betreden of te ontwikkelen.

In de tweede plaats sluit dit actieplan aan bij de trends in internationaal ondernemen. Alhoewel exportbevordering een belangrijke plaats blijft innemen, zijn in toenemende mate, ook voor mkb-bedrijven, import, investeringen en andere strategische samenwerkingsvormen met buitenlandse bedrijven relevant. De dienstverlening vanuit het publieke en private netwerk wordt daaraan aangepast. Zo werken we aan meer synergie tussen de verschillende onderdelen van het buitenlandnetwerk.

Daarnaast wordt, conform de wens van het bedrijfsleven, de aansluiting van het overheids-instrumentarium (EZ, OS, Financiën, LNV) onderling sterk verbeterd: minder instrumenten, meer vraaggerichtheid en eenvoudiger procedures. Een aantal verbeteringen wordt per direct doorgevoerd. Verdergaande aanpassingen in met name het bedrijfsgerichte financiële instrumentarium zijn mede afhankelijk van de uitkomsten van het EZ-brede onderzoek naar de effectiviteit van de financiële instrumenten.

## 1 Internationaal Ondernemen, ontwikkelingen en trends

De wereldeconomie maakt haar sterkste groei sinds jaren door. In 2004 bedraagt de wereldwijde BBP-groei naar verwachting 5%. Dit is het hoogste percentage in de laatste drie decennia<sup>1</sup>. Deze groei gaat gepaard met een sterke toename van de internationale handel.

Dit is gunstig voor een open economie als Nederland waarvan buitenlandse handel en investeringen van oudsher hét kenmerk zijn. Dit wordt onder meer geïllustreerd door de hoge Nederlandse in- en uitvoerquoten. In 2003 bedroeg de invoerquote 56% en de uitvoerquote 62%<sup>2</sup>. In vergelijking met andere Europese economieën zijn dat hoge waarden. Internationaal ondernemen fungeert traditioneel als een krachtige motor voor de Nederlandse economie. Ongeveer één derde deel van ons BBP komt tot stand door de export van in Nederland geproduceerde goederen<sup>3</sup>. Ook via buitenlandse investeringen groeien bedrijven mee met deze internationale ontwikkeling.

Toch profiteert Nederland veel te weinig van het wereldwijde conjunctuurherstel. De voornaamste reden hiervoor is gelegen in de relatief ongunstige uitvoerontwikkeling<sup>4</sup>. In de afgelopen jaren hebben Nederlandse exporteurs telkens marktaandeel verloren. De verwachting is dat Nederlandse bedrijven in de periode 1994–2005 een gecumuleerd marktverlies zullen lijden van bijna 31%<sup>5</sup>. Zo verliest Nederland marktaandeel in traditioneel belangrijke exportmarkten als Duitsland<sup>6</sup>. Ook andere EU-landen zoals Duitsland, Italië en Zweden hebben in de voorbije jaren marktverlies geleden<sup>7</sup>, maar voor Nederland geldt dit nog sterker.

Door relatief hoge kosten van arbeid per eenheid product zijn Nederlandse producten de afgelopen jaren verhoudingsgewijs duur geworden. Als de verbetering van kwaliteit, service en marktwerking hiermee geen

<sup>1</sup> IMF, World Economic Outlook, september 2004.

<sup>2</sup> De verhouding tussen de totale import- en exportwaarde en het BBP.

<sup>3</sup> Volgens het CPB leidt 1% toename van de relevante wereldhandel (dat in het eerste jaar bijna geheel leidt tot 1% toename van de export) tot een toename van het BBP na 1 jaar van 0,3%. Over lange termijn (i.v.m. correctie voor wederuitvoer) is het effect circa 0,1%.

<sup>4</sup> Dit gaat vooral op voor de in Nederland gefabriceerde producten en niet voor de wederuitvoer, waarvan de toegevoegde waarde voor de economie vanzelfsprekend lager ligt. Wederuitvoer betreft de goederen die worden ingevoerd, in Nederlands eigendom komen en zonder substantiële bewerking weer worden uitgevoerd. Voor 2004 en 2005 verwacht het CPB een groei van de wederuitvoer met 10%.

<sup>5</sup> Dit cijfer is ontleend aan het Centraal Plan Bureau (CPB), CeP 2004 en MEV 2005. De marktprestatie is gedefinieerd als het verschil tussen de volumeontwikkeling van de relevante wereldhandel en die van de binnenslands geproduceerde uitvoer (exclusief energie), dat wil zeggen dat de wederuitvoer buiten beschouwing blijft.

<sup>6</sup> Het marktaandeel op de Duitse markt is het afgelopen decennium gestaag teruggelopen van 9,9% naar 8% (bron: OESO).

<sup>7</sup> CPB, Centraal Economisch Plan 2004, pagina 78.

gelijke tred kan houden, blijft dit op hoogcompetitieve ontwikkelde markten niet zonder gevolgen. En juist op deze markten wordt het overgrote deel van onze export gerealiseerd en liggen nog steeds onze grootste belangen. Naast de ondernomen acties ten aanzien van loonmatiging en ten aanzien van het Nederlandse ondernemings- en vestigingsklimaat (zie hiervoor de onlangs verschenen Industriebrief<sup>1</sup>), blijft focus van de publieke en private acties op het gebied van internationaal ondernemen, gericht op het behoud van aandeel op deze nabije en ontwikkelde markten, geboden.

Dit laatste geldt in het bijzonder voor het midden- en kleinbedrijf. Voor steeds meer kleinere bedrijven wordt niet de Nederlandse, maar de Europese markt de werkelijke thuishaven. De introductie van de euro heeft dit proces verder versneld. Midden- en Oost-Europa en Azië zijn de afgelopen jaren voor veel bedrijven binnen bereik gekomen. En, zoals eerder beschreven, de internationale concurrentie op de nabije markten en ook in Nederland is verder toegenomen. Een strategie voor internationaal ondernemen, waaraan bijvoorbeeld het PSB-programma kan bijdragen, is daarmee voor veel mkb-bedrijven geen overbodige luxe.

In het mkb zijn 80 000 ondernemingen reeds min of meer internationaal actief. Daarnaast zijn er nog enkele tienduizenden bedrijven die ook op buitenlandse markten actief zouden kunnen zijn, maar dat nog niet doen, terwijl hun product of dienst zich daar wel voor leent<sup>2</sup>. Gebrek aan handels- vaardigheden, gebrek aan kennis over lokale afzetmarkten en potentiële partners, tijd en geld (financiering) weerhouden veel ondernemers er van om de eerste stappen op nieuwe markten te zetten. De overheidsinstrumenten richten zich vooral ook juist op ondersteuning voor het MKB in deze fase.

Voor de internationaal actieve ondernemer geldt bovendien dat de dagelijkse praktijk laat zien dat internationaal ondernemen meer is dan het exporteren van goederen en diensten. Zo zijn internationale ondernemers ook vaak actief als importeur. Vrijwel alle export uit Nederland is direct dan wel indirect gerelateerd aan import. Slimme en efficiënte importeurs kunnen daarom een concurrentievoordeel in de export creëren.

Meer en meer bedrijven zijn ook actief met investeringen in het buitenland, veelal in het verlengde van handelsstromen. Dit kan in de vorm van fusies of overnames, maar ook door het oprichten van een joint venture met een buitenlands bedrijf of het oprichten van een nieuwe onderneming of dochteronderneming in het buitenland. In toenemende mate zijn ondernemers ook actief in het aanknopen en uitbreiden van samenwerkingsrelaties en strategische allianties<sup>3</sup> met buitenlandse bedrijven op contractbasis. Deze allianties kunnen ook gericht zijn op het aantrekken van buitenlandse kennis, kapitaal en arbeid. Het aantal strategische allianties heeft sinds het begin van de jaren '80 een grote vlucht genomen. Nederland stond in 2000 6e op de mondiale lijst van landen met bedrijven die grensoverschrijdende strategische allianties aangaan. Ondernemers leggen zich in het algemeen niet meer toe op één specifieke vorm van internationaal ondernemen, maar maken per situatie een afweging of combineren meerdere vormen. Waar dit in het verleden met name gold voor multinationals, geldt dit nu ook voor veel kleinere bedrijven die internationaal actief zijn. Het publieke en private instrumentarium voor internationaal ondernemen zal op deze ontwikkelingen moeten aansluiten.

Ook de bedrijvigheid in Nederland wordt meer internationaal. Buitenlandse bedrijven die Nederland kiezen als vestigingslocatie voor (delen van) hun Europese operaties vormen een belangrijk onderdeel van onze economie. Ze leveren niet alleen een belangrijke bijdrage aan de groei,

<sup>1</sup> Kamerstuk 2004–2005, 29 826, nr. 1.

<sup>2</sup> Het Nederlandse mkb telt in totaal circa 560 000 ondernemingen. Het onbenut exportpotentieel is onderzocht door MKB Nederland en ABN Amro, (Export: ruimte voor het MKB, oktober 2003).

<sup>3</sup> Een strategische alliantie is een samenwerkingsverband tussen bedrijven, die de eigendomsstructuur van de participanten niet beïnvloedt. De samenwerking beslaat vaak een klein deel van de activiteiten van de samenwerkende partners. Een mooi voorbeeld van een strategische alliantie is de samenwerking tussen Philips en Douwe Egberts die tot het specifieke SenseoCrema koffiezetapparaat en pads heeft geleid.

werkgelegenheid en innovatiekracht van onze economie, maar zorgen doorgaans ook voor een innovatieve en internationale uitstraling naar toeleverende of anderszins samenwerkende Nederlandse bedrijven. Het brengt aansluiting op internationale netwerken en clusters dichterbij: internationaal ondernemen in eigen land. Het kabinetsbeleid ten aanzien van de werving van buitenlandse bedrijven is eind 2003 uiteengezet in de notitie «*Groei zonder Grenzen*»<sup>1</sup>.

Buitenlandse investeringen, zowel inkomend als uitgaand, hebben uiteenlopende achtergronden: kostenreductie door productie dichterbij de afzetmarkt, schaalvoordelen, goedkopere of betere productiefactoren en/of infrastructuur ter plekke of een combinatie van deze factoren. Soms gaat het om uitsluitend uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten, maar in een belangrijk deel van deze investeringen is er ook sprake van een verplaatsing van een deel van de bedrijfsactiviteiten. Deze outsourcing (waarbij sprake is van uitbesteding aan derden) of offshoring (waarbij de uitbestede activiteiten in eigen beheer blijven) krijgt momenteel veel aandacht. Verplaatsing van bedrijfsactiviteiten is onderdeel van de dynamiek van het economisch proces. Bedrijven kunnen hierdoor concurrerend blijven, waardoor de onderneming als geheel sterker wordt en additionele investeringen en groei in eigen land mogelijk blijven. Dit neemt echter niet weg dat verplaatsing van activiteiten naar het buitenland ingrijpende gevolgen kan hebben, zeker ook voor de medewerkers die hun baan verliezen. De Industriebrief «Hart voor de industrie» wijst juist daarom op het belang van flexibiliteit en aanpassingsvermogen van de economie, waardoor nieuwe vormen van bedrijvigheid en werkgelegenheid ontstaan.

## **2 Inzet van de overheid en bedrijfsleven**

Het economisch tij keert langzaam ten goede. Maar, zoals gezegd, Nederland doet het niet goed genoeg. De uitdaging is om optimaal de kansen te benutten die buitenlandse markten bieden. Om deze uitdaging aan te gaan is het nodig dat bedrijfsleven en overheid zich samen sterk maken om de inspanningen van het Nederlandse bedrijfsleven op internationaal terrein te intensiveren.

Het bedrijfsleven wil kunnen rekenen op een actieve overheid die bedrijven ondersteunt bij het ontwikkelen van buitenlandse markten en is van mening dat overheid en bedrijfsleven nu meer dan ooit de handen ineen moeten slaan. Het georganiseerd bedrijfsleven heeft daartoe aanbevelingen voor het Nederlandse exportbeleid opgesteld<sup>2</sup>. De kern hiervan kan als volgt worden samengevat. In de eerste plaats moet de Nederlandse overheid zich actief en ondernemend opstellen. Daarbij past een betere afstemming tussen de behoeften van het bedrijfsleven en de inspanningen van de overheid. Ten tweede is meer samenhang nodig in de aansturing van beleid en instrumentarium. De slagkracht van de Nederlandse belangenbehartiging in het buitenland vereist een strakkere regie. In de derde plaats moeten vraaggerichtheid en effectiviteit van het buitenlandinstrumentarium verder worden versterkt. Tenslotte moet de uitvoeringsstructuur van het instrumentarium verder worden geprofessionaliseerd en geïntegreerd. Deze aanbevelingen zijn in dit actieplan overgenomen.

De basis voor succesvol internationaal ondernemen ligt in een gezonde structuur in Nederland zelf: ondernemingen kunnen alleen goed presteren wanneer het ondernemingsklimaat aantrekkelijk is. Het kabinet maakt daarom een nadrukkelijke keuze voor het stimuleren van bedrijvigheid en ondernemerschap. De maatregelen die hiertoe worden genomen zijn onder meer verwoord in de beleidsnota's *In actie voor ondernemers*<sup>3</sup>,

<sup>1</sup> Kamerstuk 2003–2004, 29 200 XIII, nr. 37.

<sup>2</sup> Brief van het georganiseerd bedrijfsleven aan de kabinetsinformatoren Mr. J.P.H. Donner en Prof. Dr. F. Leijnse d.d. 7 februari 2003 en aan de staatssecretaris van Economische Zaken d.d. 18 december 2003.

<sup>3</sup> Kamerstuk 2003–2004, 29 200 XIII, nr. 36..

*Kiezen voor groei*<sup>1</sup> en in de *Innovatiebrief*<sup>2</sup> en de *Industriebrief*<sup>3</sup>. Dit actieplan internationaal ondernemen bouwt hierop voort.

Internationaal opererende bedrijven kunnen alleen goed presteren als de internationale randvoorwaarden op orde zijn. WTO en OESO zijn belangrijke fora om de markt beter te laten functioneren, internationale concurrentievervalsing tegen te gaan en de verdere liberalisering van de wereldhandel te bewerkstelligen. Op veel groeimarkten vormen wetgeving (fiscaal, douane), gebrekkige implementatie en intransparantie een probleem voor internationaal ondernemen van met name het mkb. Ook in bilaterale contacten met betrokken overheden zet EZ zich in om dit ondernemersklimaat te verbeteren.

Bedrijven ondervinden daarnaast ook specifieke knelpunten bij het verkennen en bewerken van buitenlandse markten (bijvoorbeeld taalmoeilijkheden, verschillen in tradities en handelspraktijken, moeizame toegang tot lokale netwerken en de kosten van het vinden en onderhouden van relaties op afstand). MKB-Nederland heeft deze knelpunten onlangs nog eens in beeld gebracht<sup>4</sup>. De WRR<sup>5</sup> duidt deze kosten aan als transactiekosten en geeft aan dat het relatieve belang van de informele transactiekosten toeneemt, omdat de formele handelsbarrières afnemen. De conclusie van zowel de WRR als van MKB-Nederland is dat structurele aandacht voor het verlagen van deze transactiekosten van belang is. De WRR ziet het ook als een publieke taak om daartoe bij te dragen.

Transactiekosten komen onder andere voort uit gebrek aan en moeilijke toegankelijkheid van informatie over buitenlandse markten en gebrek aan financierings- en verzekeringscapaciteit ten aanzien van opkomende en ontwikkelingsmarkten. Nederlandse bedrijven die in staat zijn om de transactiekosten te verlagen, versterken hun concurrentiepositie ten opzichte van buitenlandse bedrijven. Voor een deel brengt dit positieve externe effecten met zich mee. Daarom ondersteunt EZ bedrijven met een mix aan financiële en niet-financiële instrumenten om die transactiekosten te verlagen. Er is daarbij specifiek aandacht om het mkb te stimuleren internationaal ondernemen een vast onderdeel te maken van de ondernemingsstrategie en daar ook uitvoering aan te kunnen geven.

Deze acties zullen in publiekprivate samenwerking worden aangepakt. Op die manier kunnen de beschikbare publieke en private middelen (financieel en niet-financieel) en netwerken slimmer en effectiever worden ingezet. Door de krachten meer en doelgerichter te bundelen wordt internationaal ondernemen op een effectievere manier bevorderd en worden betere resultaten behaald.

### **3 Publiekprivate samenwerking; de Dutch Trade Board**

Internationaal ondernemen is vanzelfsprekend primair de verantwoordelijkheid van het bedrijfsleven zelf. Bedrijven zijn verantwoordelijk voor het ontwikkelen, produceren en vermarkten van hun product of dienst en voor hun eigen strategie ten aanzien van buitenlandse markten. Het onderhouden van goede netwerkcontacten met relevante spelers is hierbij van groot belang. Netwerken, zowel informeel als formeel (bijvoorbeeld in de vorm van branches), nationaal en internationaal, met bedrijven maar ook met ambassades, zijn een bron van ervaring, contacten en kansen.

Private organisaties als Fenedex, maar ook brancheorganisaties als Koninklijke Metaalunie en FME-CWM vervullen een waardevolle rol bij het actief bevorderen van internationaal ondernemen. Ook banken en andere commerciële organisaties bieden ondersteunende diensten aan. Het publieke netwerk van EVD en KvK's (binnenland) en ambassadenetwerk

---

<sup>1</sup> Kamerstuk 2003–2004, 29 696, nr. 1.

<sup>2</sup> Kamerstuk 2003–2004, 27 406, nr. 2.

<sup>3</sup> Kamerstuk 2003–2004, 29 826, nr. 1.

<sup>4</sup> MKB Nederland, Het belang van kennis voor internationaal ondernemerschap, september 2004.

<sup>5</sup> WRR, Nederland Handelsland, het perspectief van de transactiekosten, maart 2003. Kabinetsreactie: Kamerstukken 2003–2004, 29 200 XIII, nr. 24.

(buitenland) beperkt zich tot de activiteiten die de markt niet op een kostendekkende wijze voor rekening kan nemen.

Daarmee ontstaat een aanbod van complementaire en elkaar versterkende publieke en private diensten. Knelpunt is evenwel dat vanwege de veelheid aan spelers veel ondernemers niet goed hun weg kunnen vinden; er is geen herkenbare en overzichtelijke structuur. Bovendien worden publieke en private activiteiten nog onvoldoende afgestemd en bestaat onvoldoende uitwisseling van kennis tussen private partijen onderling en tussen publiek-privaat om te komen tot optimale afstemming en focus. De Dutch Trade Board, waarin VNO-NCW, MKB-NL, private handelsbevorderende organisaties, banken, KvK's en overheid zijn vertegenwoordigd, zal hierin verbetering brengen.

#### **Dutch Trade Board**

---

Oplossingsrichting	<ul style="list-style-type: none"><li>– Bundeling van publieke en private krachten;</li><li>– Opzetten van een heldere en herkenbare structuur voor internationaal ondernemen op nationaal niveau;</li><li>– Stimuleren van synergie tussen de relevante spelers (top down en bottom up), mobiliseren achterban individuele partijen;</li><li>– Overheid en bedrijfsleven stemmen activiteiten af voor een krachtig, transparant en gebundeld optreden van de overheid op het gebied van internationaal ondernemen. De partijen formuleren aanbevelingen en dienen als klankbord voor de Staatssecretaris van Economische Zaken.</li></ul>
Nog te ondernemen actiepunten	<ul style="list-style-type: none"><li>– Ondertekening uitgangspunten DTB tijdens eerste zitting op 16 november 2004.</li></ul>

---

Het afgelopen jaar heeft mijn departement zich met de private partijen extra gericht op het mkb door middel van een campagne over internationaal ondernemen. Deze campagne had een focus op de (uitbreidende) Europese Markt. Naast een beknopte mediacampagne zijn zo'n 40 000 bedrijven aangeschreven. Ook de bedrijvenmissies naar onder meer Noord-Duitsland en de toetredende nieuwe EU-lidstaten maakten hier onderdeel van uit. De Tweede Kamer is hierover geïnformeerd.<sup>1</sup> De campagne krijgt in het voorjaar van 2005 een gericht vervolg door een aantal bijeenkomsten in de regio (bij de KvK's).

Privaat-private netwerken (tussen bedrijven) vormen tevens een goed platform om gezamenlijke activiteiten te ondernemen, zoals het inhuren van een exportadviseur. Dit is met name van belang voor kleinere bedrijven, voor wie tijd, geld, kennis en vaardigheden vaak een knelpunt vormen. Netwerken verlagen zo de drempel van «internationaal ondernemerschap».

#### **Stimuleren en faciliteren van publiekprivate samenwerking**

---

Oplossingsrichting	<ul style="list-style-type: none"><li>– Sectorale/ thematische platforms, op initiatief van het bedrijfsleven. In deze platforms kunnen overheden, bedrijven en kennisinstellingen hun kennis en expertise van kansrijke sectoren en projecten in het buitenland bundelen om waar nodig tot gezamenlijke inzet te komen. De overheid moet deze samenwerking stimuleren en faciliteren.</li></ul>
Nog te ondernemen acties	<ul style="list-style-type: none"><li>– Start platform financiële ontwikkeling (eind 2004)</li><li>– Verder vormgeving Taskforce Health Care, gericht op het realiseren van duurzame activiteiten in opkomende markten en ontwikkelingslanden (eind 2004);</li><li>– Beroepsonderwijsplatform, waarin bedrijfsleven en onderwijs internationale projecten realiseren. (start: 1e helft 2005).</li></ul>

---

<sup>1</sup> Verslagen bezoeken nieuwe lidstaten, Roemenië en Bulgarije; Kamerstuk 2003–2004, 23 987, nr. 38.

Ondernemingen, netwerken, clusters en sectoren die zich positief weten te onderscheiden, moeten de ruimte krijgen om zich te ontwikkelen. Bundeling van krachten door bedrijfsleven en overheid, bijvoorbeeld in de vorm

van publiekprivate sectorale platforms, verhoogt de slagkracht en de kans op succes. Uitgangspunt is dat het initiatief bij het bedrijfsleven ligt. Het Netherlands Water Partnership (NWP) is hiervan een voorbeeld. Andere voorbeelden van publiekprivate samenwerkingsverbanden zijn het door OS, Financiën, EZ en een aantal commerciële banken geïnitieerde Financiële sectorplatform en het platform beroepsonderwijs en internationaal ondernemen, die beide binnenkort van start zullen gaan. De overheid kan het bedrijfsleven beter ondersteunen als bedrijven zelf krachten bundelen en focus weten aan te brengen.

#### 4 Een actief overheidsnetwerk voor economische diplomatie

Effectieve economische diplomatie begint met het goed op orde hebben van de zaken in eigen huis. Conform de wens van het bedrijfsleven zal het publieke netwerk worden versterkt en verstevigd. Met de ministeries van BZ/ OS, Fin, LNV, VROM, V&W en OCW zal EZ zoveel mogelijk de krachten bundelen. Mijn ministerie zal als coördinator optreden en meer synergie aan brengen in het binnenland- en buitenlandnetwerk. Een betere en meer eenduidige aansturing, terugkoppeling en kennisdeling kan de samenhang en effectiviteit van deze netwerken versterken. Hierdoor kunnen kansen voor het Nederlands bedrijfsleven beter in kaart worden gebracht en benut.

In het buitenlandnetwerk (ambassades, consulaten-generaal en Netherlands Business Support Offices<sup>1</sup>) zal de afstemming tussen de economische afdelingen op posten, de specialisten zoals landbouw- en verkeersattachés, Technisch Wetenschappelijk Attachés<sup>2</sup> en vertegenwoordigers van het CBIN worden versterkt. Hiertoe zal mijn departement in overleg met het ministerie van Buitenlandse Zaken de aansturing van het buitenlandnetwerk verscherpen.

Een goed voorbeeld ligt op het terrein van de ondersteuning van het agri-bedrijfsleven. Landbouwattachés spelen een succesvolle rol in het verkleinen van de afstand tussen de agrosector en de overheid. Dit voorbeeld zal zoveel mogelijk worden nagevolgd.

Ook de EVD vervult een belangrijke rol als thuishaven voor actieve ondersteuning en facilitering van dit netwerk en als schakel naar het binnenlandnetwerk van KvK's in Nederland. Door de fusie van de EVD met Senter Internationaal, waardoor de EVD nu hét agentschap voor internationaal ondernemen is, kan een betere benutting van kennis, middelen en netwerken worden gerealiseerd.

#### Effectieve inzet van het publieke binnen- en buitenlandnetwerk

Oplossingsrichting	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Meer samenwerking, meer eenduidige aansturing en synergie tussen netwerken en waar nodig samenvoeging, waardoor meer invloed in buitenland en meer efficiëntie in Nederland en buitenland;</li> <li>– Verder uitbouwen van hét loket voor voorlichting, informatie en ondersteuning aan Nederlandse bedrijven (internationaalondernemen.nl)</li> </ul>
Nog te ondernemen acties	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Organisatie van een aantal gezamenlijke activiteiten (door CBIN, EVD en TWA's) op voor Nederland kansrijke sectoren en technologiegebieden (voorbeeld is de High Tech Connections missie olv staatssecretaris EZ, Boston najaar 2005);</li> <li>– Verbetering van de samenwerking tussen economische afdelingen op posten, NBSO's, landbouwattachés, TWA's en CBIN en betere communicatie van de beschikbare dienstverlening aan het bedrijfsleven.</li> </ul>

<sup>1</sup> Dit zijn economische steunpunten, gevestigd in voor Nederland kansrijke regio's, die een directe lijn met de EVD hebben en ingeschakeld kunnen worden bij het leggen van de eerste handelscontacten.

<sup>2</sup> Technisch Wetenschappelijke Attachés bevorderen samenwerking, beantwoorden vragen en verzamelen informatie over wetenschap, technologie en innovatiebeleid.

Collectieve marktwerking via bedrijvenmissies (met matchmaking) is een belangrijk onderdeel van de economische diplomatie. Uit evaluaties blijkt dat de bedrijvenmissies als nuttig wordt ervaren door een grote meerderheid van de deelnemers. Dit geldt in de eerste plaats voor de



cont(r)acten die voortvloeien uit de individuele matchmaking programma's waar bedrijven potentiële buitenlandse partners ontmoeten. Daarnaast is ook de marktoriëntatie in meer brede zin van belang, alsook het delen van ervaring met andere missiedeelnemers. Dat geldt ook voor de officiële bilaterale contacten (bijv. gesprekken met collega-bewindslieden), in het geval de missie onder leiding staat van een bewindspersoon. Het officiële aspect heeft voor de bedrijven vooral meer waarde in landen waarin de overheid een grote rol speelt bij het zaken-doen en/of sprake is van een beperkte toegankelijkheid en transparantie van de markt.

Het profiel en de effectiviteit van bedrijvenmissies kan verder worden vergroot. Profesionalisering en innovatie zijn daarbij sleutelwoorden: duidelijk moet zijn wat de doelstellingen van de missie zijn en welke knelpunten worden aangepakt. Daarbij past een thematische, sectorale of regionale aanpak, waarbij een goede afweging wordt gemaakt of begeleiding door een bewindspersoon wenselijk is. Voorbeelden in 2004 zijn de missies naar het Verenigd Koninkrijk («Vrouwen in internationaal ondernemen») en Finland en Zweden (innovatie) en in 2005 naar Egypte (samen met de minister voor OS), Marokko (allochtoon ondernemerschap) en de VS/Boston (technologie).

Bijzondere aandacht in 2005 is er voor bedrijvenmissies naar belangrijke opkomende markten. Mede op verzoek van het georganiseerd bedrijfsleven worden in 2005 markten als China, Brazilië en Rusland bezocht. In deze markten heeft de lokale overheid veelal nog grote invloed. Juist dan is het belangrijk dat Nederlandse ondernemers door hun eigen overheid begeleid worden (economische diplomatie). Bedrijvenmissies worden tenslotte ingezet om de potenties van specifieke industrieën beter te benutten. Hierbij valt te denken aan de recente Dutch Design missie naar Denemarken. Bekeken wordt of het mogelijk is om in deze kabinetsperiode nog een missie met dit thema naar een van de ontwikkelde markten te organiseren. Ook de meer algemene Holland promotie kan hierdoor meer profiel krijgen.

Het netwerk voor economische diplomatie zal actiever worden benut voor de aanpak van belemmeringen die voortkomen uit niet adequate regelgeving en/of implementatie daarvan. Een van de voorwaarden voor succesvolle economische diplomatie is dat bedrijven weten waar ze met klachten en problemen die ze bij internationaal ondernemen tegenkomen terecht kunnen en dat deze snel en goed worden opgelost. Daarom zal er een «crash team oneerlijke concurrentie» komen. Dit team zal snel en gericht actie ondernemen op door bedrijven gesignaleerde verstoringen van het level playing field. Het crash team zal onderdeel vormen van het bredere klachtenloket voor alle problemen die ondernemers ervaren bij internationaal ondernemen. Dit loket zal per saldo drie onderdelen kennen: een bilateraal onderdeel voor klachten over oneerlijke concurrentie («crash team»), een multilateraal onderdeel en een onderdeel voor klachten over de werking van de interne markt. Dit laatste onderdeel zal in nauwe samenwerking opereren met het Europese klachtenloket Solvit.

---

Oplossingsrichting	– Instelling van één duidelijk aanspreekpunt voor ondernemers bij belemmering op een buitenlandse of op de Europese markt.
Nog te ondernemen acties	– Oprichting van een «crash team oneerlijke concurrentie» als onderdeel van een breder klachtenloket voor oneerlijke concurrentie op buitenlandse markten dat actief en gericht economische diplomatie kan inzetten. Vooral voor beleidsmatige interventie in «Brussel». (voorjaar 2005).

---

## 5 Een herijkt financieel instrumentarium

De overheid beschikt ook over een beperkt aantal financiële instrumenten om internationaal ondernemen te bevorderen. De instrumenten hebben een vanzelfsprekende focus op het mkb en zijn, met uitzondering van het Programma Starters Buitenlandse Markten, gericht op het geven van impulsen en wegnemen van knelpunten op de minder toegankelijke markten (niet-OESO landen). Een deel van het instrumentarium heeft mede tot doel het bijdragen aan de ontwikkeling en/of transitie van de (opkomende) markt in kwestie. Deze laatste instrumenten worden in samenwerking met OS uitgevoerd. De instrumenten zijn gericht op: (1) ondersteuning bij marktverkenning/oriëntatie, (2) ondersteuning bij de exporttransactie of investering zelf en (3) de verzekering hiervan.

Ad 1). Het accent van het financiële buitenlandinstrumentarium ligt, net als bij het niet-financiële instrumentarium, in toenemende mate bij de fase van marktorientatie en -verkenning:

- het Programma Starters Buitenland (PSB) ondersteunt het in Nederland gevestigde en actieve mkb op het vlak van marktorientatie en strategievorming. Per jaar worden meer dan 500 bedrijven ondersteund bij het opstellen van een exportstrategie en de uitvoering daarvan, grotendeels gericht op de nabije ontwikkelde markten;
- het Programma Economische Samenwerking Projecten (PESP) maakt haalbaarheidsstudies mogelijk;
- het Programma Samenwerking Oost-Europa (PSO) stimuleert economische samenwerkingsprojecten in transitielanden, gericht op meer duurzame handels- en investeringsrelaties.

Dit accent op de voorfase van internationale activiteiten is direct gerelateerd aan de knelpunten die het mkb juist in deze fase ondervindt. Bovendien heeft de inzet van instrumenten in deze fase meer effect. dan is het effect van deze inzet aantoonbaar hoger. Zo is de multiplier bij PESP ruim 26: één PESP-euro levert gemiddeld 26 euro aan exportorders op. De PESP- en PSO-projecten hebben bovendien vaak ook spin-off naar andere Nederlandse bedrijven.

Ad 2). Minder accent ligt er op de financiële instrumenten die gericht zijn op de transactiefase zelf. Exportsubsidies en offinanciering in de vorm van het meefinancieren van transacties maken geen onderdeel meer uit van het EZ-instrumentarium. Deze subsidiering is kostbaar en verstoort al gauw de concurrentieverhoudingen. Ook de renteoverbruggingsregeling (ROF) is inmiddels gesloten en het (defensieve) matchinginstrument heeft ook in 2005 geen budget. Aan de Europese Commissie is gemeld dat dit instrument niet meer wordt geactiveerd, er van uitgaande dat de Commissie effectief blijft optreden tegen marktverstoringen door andere lidstaten. Wel beschikbaar blijft het door OS gefinancierde ORET-programma, waarmee ontwikkelingsrelevante exporttransacties kunnen worden gefinancierd. In nauw overleg met het bedrijfsleven zijn recent aanzienlijke verbeteringen in dit instrument aangebracht, die binnenkort worden gepubliceerd.

Op het gebied van buitenlandse investeringen in opkomende markten biedt EZ via de FMO garantie op de ondersteuning via achtergestelde

kredieten (IFOM). Hiermee worden financieringen mogelijk gemaakt die nog niet op commerciële basis mogelijk zijn.

Ad 3). De exportkredietverzekering blijft een cruciale bouwsteen van het instrumentarium. Dit instrument is van strategisch belang voor het Nederlandse exporterende bedrijfsleven: zonder verzekering komt (de financiering van) een transactie op met name opkomende markten veelal niet tot stand. EZ en Financiën zijn samen verantwoordelijk voor het beleid, Financiën is verantwoordelijk voor de financiële resultaten en voert het beheer van de faciliteit. EZ heeft daarnaast op dit moment nog twee aanvullende faciliteiten (SENO en GOM) voor een aantal markten waar de reguliere exportkredietverzekering (EKV) gesloten is.

Bovenstaand financiële buitenlandinstrumentarium is van groot belang voor Nederlandse bedrijven. Dat blijkt uit verschillende evaluaties die EZ periodiek laat uitvoeren. De evaluaties richten zich op de doelmatigheid, doeltreffendheid en additionaliteit van het buitenlandinstrumentarium. De evaluaties laten zien dat veel bedrijven zonder dit instrumentarium niet, of pas veel later, de ambities ten aanzien van internationaal ondernemen zouden hebben kunnen realiseren<sup>1</sup>. Ook wordt duidelijk dat door de inzet van dit buitenlandinstrumentarium een bijdrage wordt geleverd aan het behoud of uitbreiding van het aantal werknemers bij een bedrijf. Bovendien leidt de ondersteuning vaak ook tot spin-off bij andere Nederlandse bedrijven. Een ander belangrijk neveneffect van de ondersteuning is de verbetering van de relaties en netwerken van overheden en bedrijfsleven in Nederland met de overheden en het bedrijfsleven van andere landen, een effect dat bijvoorbeeld bij een instrument als PSO optreedt.

EZ optimaliseert het instrumentarium. In de eerste plaats wordt het instrumentarium aangepast aan de veranderende omstandigheden. Een duidelijk voorbeeld hiervan is het instrumentarium met betrekking tot de landen in Midden en Oost-Europa. Op die landen waar de transitie goeddeels is voltooid (toetreders EU) en waar het Nederlandse bedrijfsleven inmiddels ook goed is geëquipeerd, is het PSO beëindigd.

In de tweede plaats wordt de stroomlijning van het instrumentarium verder doorgevoerd. Dit betekent minder instrumenten en een betere aansluiting tussen de instrumenten. Het bedrijfsleven heeft aangegeven last te ondervinden van ondoorzichtigheid van het instrumentarium, en soms zelfs tegenstrijdige criteria. Het aantal faciliteiten en de soms afwijkende voorwaarden die daarvoor gelden hangen mede samen met het feit dat verschillende ministeries – vaak vanuit een deels andere doelstelling-betrokken zijn. De integratie van bijzondere verzekeringsinstrumenten SENO/GOM komt hier, met behoud van doelstellingen, aan tegemoet. Deze zullen als «secundaire faciliteit» in 2005 worden geïntegreerd in het framework van de reguliere EKV.

De instrumenten PSO (oorspronkelijk voor Midden- en Oost-Europa) en PSOM (een instrument van OS geënt op het PSO maar gericht op opkomende markten) worden per juli 2005 geïntegreerd tot één instrument. Dit betekent één instrument met twee opdrachtgevers (BZ/OS en EZ) en één uitvoerder (EVD). Het programma zal onder één naam (PSOM) worden uitgevoerd en zal voor de deelnemende bedrijven dezelfde voorwaarden kennen, waaronder een minimum eigen bijdrage van 50% voor de uitvoerende Nederlandse bedrijven en de mogelijkheid van een meerderheidsaandeel in het buitenlandse bedrijf<sup>2</sup>. De aansluiting van PSO/PSOM met de andere instrumenten wordt hierdoor ook verbeterd.

Bij de stroomlijning wordt ook scherp gekeken naar de doelmatigheid van de instrumenten. Zo bleek uit de recente evaluatie van de TAOM en IFOM

---

<sup>1</sup> Voorbeelden: evaluatie PESP door Bureau Bartels bv, 3 februari 2000 (momenteel loopt overigens een nieuwe evaluatie) en evaluatie PSB, «Van instroom naar uitstroom», Van de Bunt, 8 februari 2002.

<sup>2</sup> Kamerstuk 2003–2004, 29 800 XIII, nr. 31 (brief over PSO) en Kamerstuk 2003–2004, 29 234 nr. 6 (brief over PSO en PSOM).

dat de TAOM minder effectief is als zelfstandige regeling. Bovendien is de regeling de afgelopen jaren relatief duur en bewerkelijk in de uitvoering gebleken, zowel voor de overheid als aanvragende bedrijven. Daarom is besloten deze regeling per 1 januari 2005 te beëindigen.

Verder bleek het Programma Starters Buitenlandse markten een aantal onnodige administratieve hobbels te bevatten en bovendien niet helemaal meer aan te sluiten op de toegenomen dynamiek van internationaal ondernemen. In nauw overleg met het bedrijfsleven is de regeling aangepast, waardoor deze beter aansluit bij de mkb-doelgroep en de effectiviteit naar verwachting zal toenemen.

#### **Stroomlijning instrumentarium**

---

Oplappingsrichting	– Minder instrumenten die meer toegankelijk en onderling samenhangend zijn.
Nog te ondernemen acties	– Stroomlijning van PSO (EZ) en PSOM (BZ) tot één instrument met zoveel mogelijk identieke voorwaarden; – Integratie van de aanvullende EZ-exportkredietfaciliteiten SENO en GOM in de reguliere exportkredietverzekering; – Overleg met FMO over de mogelijke omvorming van de investeringsfaciliteit IFOM (EZ) tot een bredere Faciliteit Opkomende Markten; – Schrappen van de TAOM-faciliteit, per 1/1/2005; – Verruiming en flexibilisering van de ORET-regeling van OS.

---

In de derde plaats worden de administratieve lasten van de instrumenten verder teruggebracht en wordt de vraaggerichtheid versterkt. Zo wordt het PSB-instrument meer vraaggericht ingericht, door enerzijds meer brancheorganisaties te betrekken en anderzijds meer activiteiten subsidiabel te maken: o.a. verbreding van de definitie van beursdeelname, direct aan de internationale activiteit gerelateerd specialistisch juridisch advies en kosten verbonden aan de indiening van een internationale octrooi-aanvraag. Verder worden de verschillende eisen voor bedrijven die exporteren naar EU-landen en niet-EU-landen afgeschaft en wordt een tweede (beperkte) PSB op een andere regio in hetzelfde land mogelijk. Ook wordt het PSB opengesteld voor relatief jonge innovatieve bedrijven die een geringe omzet realiseren.

Een aantal verbeteringen is het afgelopen jaar al doorgevoerd. Zo is de uitvoeringsstructuur teruggebracht tot drie loketten (EVD en Senter/ Internationaal samengevoegd tot één loket voor de marktorientatie, FMO voor de financiering en Atradius voor de verzekering). Maar we zijn er nog niet. Op alle bovengenoemde knelpunten is verdere verbetering van het instrumentarium nodig. Een nieuwe impuls tot stroomlijning is de toegenomen aandacht bij OS voor de rol die het Nederlands bedrijfsleven kan spelen bij armoedebestrijding. Ook het Nederlands bedrijfsleven kan door handel met en investeringen in ontwikkelingslanden een belangrijke rol spelen in de private sector ontwikkeling van deze landen. EZ en OS zijn daarom samen met het bedrijfsleven bezig om het bedrijfsleveninstrumentarium zo in te richten dat ontwikkelingslanden zo goed mogelijk kunnen profiteren van de kennis en expertise van het Nederlands bedrijfsleven<sup>1</sup>.

EZ zal, zoals aangekondigd in de Industriebrief, in het voorjaar van 2005 de resultaten van een EZ-breed onderzoek naar de effectiviteit van het gehele bedrijfsgerichte instrumentarium naar de Tweede Kamer sturen. In dit onderzoek komen de prestaties van al deze instrumenten aan bod, aangevuld met concreet uitgewerkte voorstellen voor de beleidsmix. In deze rapportage wordt ook nader ingegaan op verbetering van organisatie en beheer van de instrumenten, onder andere om de administratieve lasten en uitvoeringskosten te beperken. Deze moeten zowel aan de kant

---

<sup>1</sup> Een overzicht van de stand van zaken op dit terrein is gegeven in de gezamenlijke brief van de minister van OS en de staatssecretaris van EZ, Ontwikkelingssamenwerking en bedrijfsleven, kamerstuk 2003–2004, 29 439, nr. 26.

van de overheid als aan de kant van de gebruikers van de instrumenten verder worden verminderd.

## **6 Verder bouwen aan een goede infrastructuur t.b.v. internationaal ondernemen**

Nederland zal niet op prijs alleen kunnen concurreren. Het is daarom van groot belang dat het Nederlandse bedrijfsleven investeert in kennis, vaardigheden en verschillende vormen van innovatie. De Industriebrief gaat hier op in. Het bedrijfsleven met internationale aspiraties moet ook kunnen rekenen op een adequate infrastructuur op de thuismarkt: onderwijs van hoge kwaliteit (van beroepsonderwijs tot topinstituten) en een goede financiële infrastructuur zijn daarbij twee onderwerpen die terecht veel aandacht krijgen.

Veel bedrijven beschouwen de financiering van internationale activiteiten als een van de grootste obstakels. Knelpunten doen zich vooral voor bij de eerste activiteiten op nieuwe markten. Risico's zijn lastig in te schatten door de financiële instellingen of worden te hoog geacht. EZ heeft verkennend onderzoek gedaan naar financiering in het mkb, in overleg met MKB-NL, VNO-NCW en bankwezen. Uit de verkenning blijkt dat de financieringsproblematiek voor het mkb zich op alle markten voordoet, maar op nabije markten groter is dan verwacht. De komende maanden zal bezien worden of en hoe publieke en private acties mogelijk zijn om deze knelpunten te verlichten.

### **Financieringsproblemen mkb in relatie tot internationaal ondernemen**

---

Oplappingsrichting	– Inzicht krijgen in problemen en bezien of hier een aanvullende rol is weggelegd voor de overheid.
Nog te ondernemen acties	– Meer aandacht voor de voorlichtende rol van de overheid bij internationale financiering en de bekendheid en toegankelijkheid van reeds beschikbaar nationaal en multilateraal instrumentarium (IFC, EBRD, EU, EIB, EIF) voor het Nederlands bedrijfsleven verbeteren. De functie van liaison officer bij de EBRD wordt gecontinueerd.

---

Nederland is relatief goed in het ontwikkelen van nieuwe kennis. Maar het is noodzakelijk dat bedrijven meer rendement halen uit de kennisontwikkeling. Enerzijds door (mkb)bedrijven meer toegang te verschaffen tot deze kennis. Anderzijds door ondernemers beter te faciliteren bij het toepassen van deze kennis in nieuwe producten, diensten of processen die vervolgens worden vermarkt. Bedrijven die actief zijn in deze laatste fase en zich richten op de buitenlandse markt, kunnen gebruik maken van het instrumentarium voor internationaal ondernemen. Commercialisatie van innovatieve producten/diensten of processen brengt echter nieuwe onzekerheden en risico's met zich mee. Door de instrumenten voor internationaal ondernemen beter toe te snijden op deze projecten wil EZ innovatieve activiteiten door het (internationaal opererend) mkb beter stimuleren en ondersteunen.

Daartoe zal bijvoorbeeld vanuit het PSB een bijdrage kunnen worden geleverd om een in Nederland aangevraagd octrooi in andere landen te kunnen onderhouden. Ook krijgt een aantal bedrijvenmissies specifiek het thema innovatie en internationaal ondernemen, bijvoorbeeld de missies onder leiding van mijzelf naar Zweden en Finland (najaar 2004) en het tweede High Tech Connections Forum in Boston (september 2005). EZ heeft tenslotte in 2003 de Technology Matchmaking Service ontwikkeld om de zoektocht van buitenlandse bedrijven naar technologische partners in Nederland te faciliteren. Doel: aantrekken buitenlandse kennisintensieve activiteiten, verhogen interactie met Nederlandse partijen en creëren van hoogwaardige werkgelegenheid.

Een ander thema dat expliciete aandacht vergt is onderwijs en internationaal ondernemen. Informele belemmeringen, dus ook talen handvaardigheden, worden verhoudingsgewijs steeds belangrijker.

Voorop daarbij staat de aandacht in het onderwijs voor internationale (handels)vaardigheden, om op die manier de internationale oriëntatie van de beroepsbevolking te vergroten en de aansluiting tussen onderwijs en de arbeidsmarkt te versterken. Uit een onderzoek van het Exportplatform naar knelpunten bij het internationaal zakendoen komt naar voren dat bij het mkb taal en culturele aspecten op de derde plaats staan, na het vinden van geschikte partners en marktinformatie. Het (V)MBO levert 60% van de beroepsbevolking, dus het is van belang dat met name MBO-studenten meer inzicht krijgen in (de knelpunten bij) het internationaal zakendoen, kennis opdoen van vreemde talen en culturen en geschoold worden in een aantal essentiële handvaardigheden. In dat kader wordt een initiatief van ROC-Zadkine uit Rotterdam ondersteund waarmee MBO-onderwijsinstellingen en kenniscentra internationale stages in de sector handel, logistiek, zakelijke dienstverlening en toerisme zullen realiseren. Ook krijgen de road shows die EZ en OCW in het kader van Ondernemerschap en Onderwijs ondersteunen een internationale component<sup>1</sup>.

In de tweede plaats zet het kabinet in op een versterking van de internationale positionering van het Nederlandse beroepsonderwijs door met name een aantal publiekprivate samenwerkingsverbanden die zich richten op het bewerken van buitenlandse markten actief te ondersteunen. Zo wordt naar aanleiding van een verzoek van de BVE-Raad (de brancheorganisatie voor MBO-onderwijsinstellingen) aan de staatssecretaris van EZ in overleg met OCW een netwerk opgericht waarin ROC's op meer gestructureerde wijze samenwerken op de internationale onderwijsmarkt. Over de internationalisering van het hoger onderwijs zal de staatssecretaris van OCW binnenkort een brief aan de Kamer sturen. Een ander voorbeeld is een experiment door de EVD waarbij een web site is ingericht voor Nederlandse aanbieders en Braziliaanse vragers van onderwijs op de Braziliaanse markt.

## **7 Tot Slot**

Van Brazilië tot België, in beroepsonderwijs of in economische diplomatie, op vele terreinen is actie voor internationaal ondernemen geboden. Actie om Nederland de plaats in te laten blijven laten nemen in de top 10 van spelers in de wereldhandel. Een plaats die Nederland Handelsland niet vanzelfsprekend op historische gronden toekomt, maar die de komende jaren hard bevochten zal moeten blijven worden om duurzame groei en werkgelegenheid veilig te stellen. Het geeft vertrouwen dat we daartoe de krachten weten te bundelen in de Dutch Trade Board. Ik vertrouw er op dat publieke en private partners in deze Board gezamenlijk de in dit actieplan genoemde acties ter hand zullen nemen en zo nodig verdere focus aanbrengen.

---

<sup>1</sup> De eerstvolgende road show, bij Arnhem op 24 november, heeft als thema Ondernemen over de grens.