
Vergaderjaar 2017–2018

33 625

Hulp, handel en investeringen

Nr. 248

VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPREK

Vastgesteld 20 september 2017

De algemene commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking heeft op 11 september 2017 gesprekken gevoerd over **handelsbeleid**.

Van deze gesprekken brengt de commissie bijgaand geredigeerd woordelijk verslag uit.

De fungerend voorzitter van de commissie,
De Roon

De griffier van de commissie,
Van Toor

Voorzitter: Ziengs
Griffier: Meijers

Aanwezig zijn zeven leden der Kamer, te weten: Amhaouch, Becker, Bouali, Dijkgraaf, Hijink, Ouwehand en Ziengs.

Aanvang 9.30 uur.

Deelsessie 1: Missies en economische diplomatie

Gesprek met:

mevrouw Van Beek, VNO/NCW en MKB-Nederland
de heer Biesheuvel, ONL voor Ondernemers
mevrouw Van de Kamp, Rijk Zwaan Zaadteelt en Zaadhandel B.V.
mevrouw Rijnders-Nagle, FME
de heer Bas, Federatie Dutch Creative Industries

De voorzitter:

Goedemorgen, het is inmiddels 09.30 uur, het begintijdstip van dit rondetafelgesprek inzake het handelsbeleid van de algemene commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Ik wens iedereen op de publieke tribune van harte welkom, en natuurlijk ook degenen die dit gebeuren thuis via internet volgen, want dat kan ook. Ik heet degenen die aan tafel zijn aangeschoven, alvast van harte welkom, in de volgende volgorde: mevrouw Van Beek namens VNO-NCW en – dat vermeld ik er nadrukkelijk bij – MKB-Nederland, de heer Biesheuvel namens ONL voor Ondernemers, mevrouw Van de Kamp van Rijk Zwaan Zaadteelt en Zaadhandel B.V. en mevrouw Rijnders-Nagle. Spreek ik het zo goed uit?

Mevrouw Rijnders-Nagle:

Je spreekt het uit als «Neegel».

De voorzitter:

Ik had het kunnen weten. Ik gok altijd mis. Zij spreekt namens FME. En tot slot de heer Bas van de Federatie Dutch Creative Industries. Aan tafel zijn de volgende Tweede Kamerleden aangeschoven: mevrouw Becker namens de VVD, de heer Amhaouch namens het CDA, de heer Bouali namens D66, de heer Hijink namens de SP en de heer Dijkgraaf namens de SGP. Mevrouw Ouwehand van de Partij voor de Dieren heeft aangegeven dat zij in de tweede sessie zal aanschuiven, want zij heeft op dit moment nog wat andere verplichtingen.

We hebben een spreektijd van vijf minuten per spreker afgesproken. Ik stel voor dat u een presentatie geeft van vijf minuten. Daarna gaan we een ronde houden om de vragen te inventariseren. Laten we beginnen met twee vragen per fractie. Ik stel voor dat de Kamerleden aangeven aan wie zij de vraag stellen en dat de genodigde die aangesproken wordt, een antwoord voorbereidt. Daarna gaan we over tot de beantwoording. Zullen we het zo gaan doen? We beginnen bij mevrouw Van Beek die, zoals ik al aangaf, spreekt namens VNO-NCW en MKB-Nederland. Mevrouw Van Beek, het woord is aan u.

Mevrouw Van Beek:

Dank u wel. Ik wil beginnen met het maken van een compliment voor de organisatie van dit rondetafelgesprek. We vinden het ontzettend goed dat er een apart rondetafelgesprek met experts is over handel. Wat ons betreft mag er namelijk veel meer politieke aandacht zijn voor dit onderwerp dan er tot op heden is. Waarom is dat zo van belang? Onze exportpositie is best goed, maar kan nog stukken beter. Vergeleken met andere landen lijken we toch kansen te missen, bijvoorbeeld wat betreft verre groei-

markten. Andere landen doen het op dat gebied beter. Er is een heel groot exportpotentieel in het mkb. In de slipstream van grotere bedrijven zit juist veel potentie. De markt waarover we het hebben, is vaak van een ander type. De markt en de overheid zijn meer met elkaar verweven en je hebt te maken met een ander soort concurrentie, bijvoorbeeld vanuit Azië zelf. Dat vergt een bepaalde strategie en een gecoördineerde publiek-private aanpak. Er liggen heel veel kansen op basis van de duurzaamheidsagenda en de Sustainable Development Goals (SDG's). Dat is heel erg belangrijk. Het Nederlandse bedrijfsleven heeft op dat gebied heel veel te bieden. Het Nederlandse bedrijfsleven heeft kennis en kunde ten aanzien van de maatschappelijke uitdagingen en de grote transities in de wereld waarvoor we staan. Maar het vergt wel een bepaalde aanpak om ervoor te zorgen dat oplossingen op de juiste plek kunnen landen. Wat ons betreft is aandacht voor handel een win-winsituatie. Het leidt tot een sterkere economische positie van Nederland in de wereld, tot een grotere diversiteit van bedrijven in handelsrelaties, tot het verduurzamen van handelsketens en tot een bijdrage aan ontwikkelingslanden en low-middle-incomelanden.

Maar we moeten ook beseffen dat het pakken van internationale kansen niet vanzelf gaat. Het vergt vaak een heel strategische benadering, bijvoorbeeld een positionering in een consortium. Voor de zomer was premier Modi van India in Nederland. Hij gaf aan een probleem te hebben omdat de kwaliteit van de Ganges enorm slecht is. Hij vroeg: wat kunnen jullie doen met jullie kennis en kunde op dat gebied? Het vergt een gecoördineerde publiek-private aanpak om je gezamenlijk te kunnen positioneren en om oplossingen te kunnen bieden. Dat gaat niet vanzelf. Het vraagt ook om het oplossen van bepaalde financieringsproblemen, waar bepaalde inzet voor nodig is. Het gaat om een ander type risico's en een ander type markten. Daar heb je dus ook overheidsinzet voor nodig. Het is een samenspel met de diplomatie. Bedrijven kunnen niet alles zelf. Ze komen handelsbelemmeringen tegen. Je moet samen met een postennetwerk bekijken hoe je die handelsbelemmeringen kunt wegnemen. Het is dan ook heel erg belangrijk dat dat netwerk goed sterk is. Het mkb heeft ook gewoon heel erg hands-onhulp nodig: een netwerk waarop bedrijven kunnen vertrouwen en partners in het buitenland waarvan ze weten dat ze er daadwerkelijk stappen verder mee kunnen zetten. Ze hebben informatie en advies nodig. Ook dat gaat niet vanzelf. Die aandacht is dus belangrijk, maar het gaat niet alleen om woorden, maar ook om daden. Pak het ook aan.

Er gaat gelukkig ook al heel veel goed. Wij zijn positief over de verbinding die is gelegd tussen hulp en handel en over de vraagsturing die in de reisagenda is aangebracht. Missies kennen focus. Er komen goede programma's tot stand, ook doordat de topsectoren er actief bij betrokken worden. De wijze waarop we in Nederland bezig zijn met duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen, door middel van bijvoorbeeld de imvo-convenanten, leidde ook tot het beter kunnen pakken van kansen en tot duurzamere handelsrelaties. Maar wat ons betreft kan er ook nog veel beter. Wij zien voor de komende kabinetsperiode, de komende jaren, een duidelijke agenda voor ons. Daar is recent ook een breed gedragen publiek-privaat rapport over uitgebracht, dat ik heel graag onder jullie aandacht wil brengen. Het heet Team Nederland: Samen sterker in de wereld. Daarin staan de belangrijkste aanbevelingen voor wat er de komende jaren beter moet.

Dat zit aan de ene kant in krachtenbundeling. Het is nu toch een vrij versnipperd veld. VNO-NCW en MKB-Nederland hebben zelf de handschoen opgepakt om de krachten te bundelen. We richten op dit moment een private stichting op die ervoor gaat zorgen dat het bereik van de bedrijven die kunnen worden meegenomen in de handelsbevordering veel groter wordt. Ze gaat er ook voor zorgen dat handelsmissies niet alleen een goed instrument zijn, maar ook een samenspel en een breed

traject, waarin het gaat om het bewerken en het positioneren op de markten, en dat je in de voorbereiding en de follow-up van de handelsmissies veel meer kunt. In het rapport wordt ook gepleit voor een publieke krachtenbundeling. Op dat punt is de overheid al stappen aan het zetten. Daar hoort ook een investering bij, onder andere in het postennetwerk, omdat het heel erg belangrijk is dat daar de goede mensen zitten, die kunnen helpen.

De voorzitter:
Wilt u afronden?

Mevrouw Van Beek:
Tot slot wil ik nog één ding noemen dat beter kan. Ik noemde al de financiering. Op dat vlak worden met het opzetten van Invest-NL goede stappen gezet. Wat ons betreft moet dat er ook daadwerkelijk toe gaan leiden dat die businesscase centraal staat en dat daarbij de juiste financiering meegebracht kan worden.

De voorzitter:
Dank u wel.
Het woord is aan de heer Biesheuvel namens ONL voor Ondernemers.

De heer Biesheuvel:
Ook mijn dank voor de uitnodiging hier. Ik ben blij dat het onderwerp op de agenda staat. Laat ik beginnen door te zeggen dat u onze bijdrage vooral moet zien in de categorie «van good naar great». Het gaat goed met Nederland en met de export, maar de vraag is: waar kan het beter? Ik vind het heel belangrijk om hier nog eens te zeggen dat succes in export en handel niet vanzelfsprekend is. Daar moet voortdurend in geïnvesteerd worden en hard aan gewerkt worden. Daarom zijn wij voorstander van een Minister die daar straks echt op gefocust is. Een derde van de banen in Nederland en een derde van wat we verdienen is afhankelijk van de export. Het is de levensader van de Nederlandse economie. We kunnen daar niet hard genoeg aan werken en het niet goed genoeg coördineren. Wat mij betreft krijgen we straks dus een gefocuste Minister voor Buitenlandse Handel.

Voor ons staat de vraagsturing van het bedrijfsleven centraal in het handelsbeleid. Mevrouw Van Beek zei dat ook al. Dat gaat wat mij betreft veel verder dan alleen topsectoren. De topsectoren zijn belangrijk; er zitten bedrijven in die belangrijk zijn voor Nederland. Maar het Nederlandse bedrijfsleven is vele malen breder. Ik pleit er echt voor om dat ook daadwerkelijk breder te trekken, maar vooral om eens goed uit te zoeken waar precies de vraag zit. Ik zag net het rapport van de heer Buijink voorbijkomen. Het woord «VNO-NCW» komt daar vaker in voor dan het woord «handel». Dat zeg ik niet cynisch, maar het betekent dat het vooral erg gericht is op wat er al is, op de topsectoren. Ik mis heel sterk een scherp onderzoek naar de vraag wat er nou leeft bij het mkb en wat het daadwerkelijk nodig heeft. Ik ben zelf al zo'n 30 jaar internationaal actief als ondernemer. Nog geen 10% van het mkb is actief, en dat is eigenlijk al 30 jaar ongeveer hetzelfde. Dat percentage stijgt niet. Er is dus alle reden om heel diepgaand te bekijken waar het mkb behoefte aan heeft, en om van daaruit weer te bekijken hoe we die ondersteuning hier in Den Haag gaan structureren. Wat mij betreft niet te veel structureren, niet te veel raden en strategische boards en dat soort dingen. Waar de ondernemers behoefte aan hebben, is gewoon pragmatische matchmaking, goed snappen waar overheid en bedrijfsleven wat meer verweven zijn dan wij gewend zijn in Nederland en waar er ondersteuning kan plaatsvinden op een ambassade of bij de RVO. Maar vooral: houd het heel pragmatisch, met korte lijnen, zonder te veel raden en instituties, want die hebben we

voldoende. Daar heb ik, eerlijk gezegd, in de afgelopen jaren niet zo gek veel uit zien komen.

Nog even het punt van de financiering: ik heb heel veel handelsmissies mogen leiden. Wat je vaak ziet, is dat we er vol enthousiasme heen gaan, en dat we met twinkelende oogjes terugkomen van de goede gesprekken. Ontzettend lastig, vooral als je klein bent, is het vinden van financiering. Een van mijn ideeën is om een Qredits voor de export op te richten. Zelf zit ik in de raad van toezicht van Qredits, en ik zie hoe succesvol dat is. Qredits richt zich vooral op het financieren van bedrijven die nog niet een enorm trackrecord hebben, nog niet een fantastische balans hebben, waarmee ze allerlei onderpand kunnen geven, maar toch de kans krijgen om succesvol te zijn. Ik denk dat dat ook juist kleine bedrijven een leuke stimulans zou kunnen zijn om toch de kans te pakken.

Tot slot nog dit: Ik zou in het licht van het succes van StartupDelta, dat het belang van start-ups voor de veerkracht van de Nederlandse economie heel goed in kaart heeft gebracht, ook willen pleiten voor een soort «export-Delta» of hoe je het maar zou willen noemen, met een goed gezicht daarbij. Met iemand die ook die kleine ondernemers kan prikkelen, niet om te denken «ik ben te klein» of «het is te duur» of «het is voor mij niet weggelegd», maar om de kansen daadwerkelijk een gezicht te geven. Iemand die kan enthousiasmeren en niet denkt «joh, je bent te klein», maar iemand die juist die kleine bedrijven kan prikkelen om hun kansen te pakken.

De voorzitter:

Dank u wel. Het woord is aan mevrouw Van de Kamp van Rijk Zwaan Zaadteelt en Zaadhandel B.V.

Mevrouw Van de Kamp:

Dank u wel, voorzitter. Ik ben verheugd met deze sessie deze morgen, want het is ontzettend belangrijk voor de verdiepcapaciteit van Nederland, om ook in de toekomst goed internationale handel te kunnen drijven. Ik vertegenwoordig Rijk Zwaan, een bedrijf in groentezaden. Wij zijn actief in 30 landen, verspreid over de hele wereld. Het is een familiebedrijf, en wij zien nog vele, vele mogelijkheden om in de toekomst te groeien in heel veel landen. Dat kunnen we niet alleen. Om te kunnen groeien hebben we heel veel ketenpartijen, en zeker ook de overheid en ngo's nodig. Onze sector is groot. Zaden en uitgangsmaterialen vertegenwoordigen zo'n 2,4 miljard. Er werken 11.000 mensen. Als onderdeel van het hele agrofood-cluster is het nog vele malen groter en vertegenwoordigt het ruim 20% van de handel in Nederland.

In de afgelopen jaren namen wij met veel plezier deel aan diverse missies in het buitenland, onder andere in Canada, Australië, Myanmar, Azerbeidzjan en Cuba. Zeker in die laatste drie landen is het voor een bedrijf, zelfs al is dat bedrijf groot, niet eenvoudig om daar te beginnen met zakendoen. Daar heb je absoluut de overheid voor nodig. En zeker in een complexe industrie als de zadenmarkt heb je heel veel enabling policies nodig van de overheid: op fytosanitair gebied, qua markttoegang, qua afspraken over controles, qua kwekersrecht, vanwege de UPOV en alles wat daarbij komt. Dat doen we heel graag en met heel veel plezier, samen met de overheid.

Het zou goed zijn om daar een goede strategie voor te ontwikkelen op lange termijn. Als wij ras ontwikkelen in Afrika, in potentie, zeker op de lange termijn, ook een grote markt voor de Nederlandse bedrijven, dan duurt dat zes tot zestien jaar. Dat zijn zomaar vier kabinetsperiodes, minstens. Een stabiel beleid voor de hele aanpak van missies, en alles wat daarbij hoort, is voor onze industrie van heel groot belang.

Ook de inkomende missies zijn van groot belang. Mevrouw Van Beek sprak net over het bezoek van Modi. Daar hebben wij als bedrijf veel aan: kennismaken met de ambassades, met alle landbouwmensen

daaromheen. Daaruit volgen nu al concrete afspraken om dingen te ontwikkelen in India. Daar zijn we dus zeer verheugd over. Bij het opstarten vinden wij de publiek-private samenwerking van heel groot belang, zeker nu in Afrika. Dat kun je niet zonder ngo's. Dat kun je niet zonder overheid en niet zonder banken – in dit geval is het de Rabobank – waarmee we projecten doen met SEVIA. Dat vinden wij van groot belang en wij zullen daar misschien pas over tien, vijftien, zestien of twintig jaar ook geld gaan verdienen. Maar dat hebben wij er graag voor over. Ons bedrijf richt zich op de heel lange termijn. De mensen die wij vandaag in dienst nemen, bieden wij een vaste baan aan. Wij willen ze graag lifetime employment bieden. Dat betekent dat we nu al moeten nadenken voor over 45 jaar, waar wij ons geld verdienen voor het salaris van de mensen die we vandaag aannemen. Die lange termijn is volgens mij heel belangrijk om in de gaten te houden, ook voor de overheid. Onze aanbevelingen. Het is voor de markten die we in de toekomst moeten veroveren, waar veel kansen liggen, van belang een langdurig netwerk op te bouwen. Het zijn niet de makkelijkste landen: deze worden iets ingewikkelder. Als gevolg van protectionisme en allerlei andere politieke ontwikkelingen zullen we alleen maar meer moeten investeren in goede netwerken in plaats van minder. Deskundigheid van, in ons geval, landbouwraden die bij de ambassade-posten zitten, is enorm van belang. Hetzelfde geldt voor zwaargewichten – echte ambassadeurs van onze sector – die op hoog niveau in die regio's ook netwerken kunnen ontwikkelen en onderhouden. Net als de voorgaande spreker zijn wij verheugd. Wij zouden graag zien dat er missies komen op basis waarvan we vervolgafspraken kunnen maken, gefocust op agrofood met ketenpartners, het mkb en grote bedrijven.

De voorzitter:

Het woord is aan mevrouw Rijnders-Nagle namens FME.

Mevrouw Rijnders-Nagle:

Dank voor de uitnodiging om hier vandaag namens FME over mee te praten. In ons position paper kon u lezen wat wij doen. De inbreng van de vorige sprekers is voor ons herkenbaar.

FME vertegenwoordigt de technologische industrie. Wij hebben 2.200 leden, van groot tot klein en wij vertegenwoordigen ook zestig aangesloten brancheverenigingen. Onze leden zijn in grote mate internationaal actief en voor FME is het van belang ze hierbij goed te ondersteunen. Onze aanpak is gebaseerd op een collectieve marktwerking en deze is sectorgericht. Denk hierbij aan een groep bedrijven op het gebied van energie, agrofood et cetera die vanuit een gezamenlijke agenda relevante landen bezoekt en daar activiteiten ontplooit. Hierbij spelen de missies, economische diplomatie en instrumenten zoals partners voor international business een cruciale rol.

Ik wil graag stilstaan bij onze ervaringen en aangeven waarom de missies en het postennetwerk zo belangrijk zijn voor ons. Verder wil ik stilstaan bij waar wij en onze leden tegenaanlopen. Vervolgens zal ik een aantal aanbevelingen doen.

Ik kan mij voorstellen dat u zich afvraagt waar de missies toe leiden, wat ze opleveren, dit ook voor de inzet van de posten. Het postennetwerk speelt voor de FME-achterban een essentiële rol om voet aan de grond te krijgen in andere markten door deuren te openen en kansen in de markt te signaleren. Vooral het openen van die deur bij andere overheden is een grote toegevoegde waarde, met name in landen waar de markten en overheden nauw verbonden zijn. Vooral met alle geopolitieke ontwikkelingen van de laatste tijd, is deze rol alleen maar belangrijker geworden. Bij de missies ligt de nadruk in de berichtgeving meestal op het aantal contracten dat gesloten wordt, maar wij zien dat de toegevoegde waarde

vele malen groter is dan alleen die contracten. Missies stellen bedrijven in staat om in een korte periode in contact te komen met niet alleen klanten maar ook met samenwerkingspartners om markten te verkennen en contacten met bestaande klanten te versterken. Wij zien niet alleen dat, maar wij zien ook een netwerkmeerwaarde: ze zoeken elkaar ook op na deelname aan zo'n missie voor business in andere landen. Dus dat is een mooie spin-off.

Op het moment dat er een goede samenstelling van aan elkaar complementaire bedrijven zich gezamenlijk met een totaaloplossing in het buitenland kan verkopen, is het mogelijk collectief veel meer indruk te maken dan in het geval dat die bedrijven alleen op pad gaan. Dit geldt des te meer als bewindspersonen meegaan of als het koninklijk paar meegaat, want die bewindspersonen kunnen of het koninklijk paar kan als referent van het bedrijfsleven snel vertrouwen geven.

Wij signaleren verschillende succesfactoren voor professionele handelsbevordering. Ik noem twee voorbeelden waarin die naar voren komen. Het eerste is het project Colourfield waarin de industrie, de KNVB en de overheid samen een innovatief sportveld in India hebben ontwikkeld. Het is een demonstratieproject dat dient als showcase van de Nederlandse kennis en kunde. Dat was niet mogelijk geweest zonder de inzet van bewindspersonen aan beide zijden. Het tweede voorbeeld is de reeks van activiteiten die zijn gericht op Duitsland, waaronder de jaarlijkse reis van het koninklijk paar en de Nederlandse deelname aan de Hannover Messe. We zien dat missies en inzet van het postennetwerk ook dicht bij huis een grote meerwaarde hebben. Deze Duitslandactiviteiten vinden plaats vanuit de internationaliseringsstrategie van de topsector High Tech Systemen & Materialen (HTSM). Met de stakeholders zijn er prioriteitslanden gekozen, waarvoor een gezamenlijke agenda wordt gehanteerd. Door keuzes te maken die gebaseerd zijn op de unique sellingpoints van het bedrijfsleven wordt er een focus gebracht in de activiteiten, die ook nog eens op elkaar voortbouwen en elkaar versterken.

We signalen ook een aantal uitdagingen. Ik noem er vier. Ten eerste merken we dat posten overvraagd raken naarmate ze meer gevoed worden door de private stakeholders. Ze zijn hier niet op ingericht waardoor er kansen onbenut blijven. Dat is jammer. Ten tweede is het belangrijk dat de betrokken bewindsliden en het koninklijk paar bedrijven ondersteunen door ze mee te laten gaan op missies. Een aandachtspunt daarbij is het vinden van een goede balans tussen hun agenda en het bedrijvenprogramma. Ten derde komt het regelmatig voor dat de activiteiten vanuit de kosten worden geïnitieerd zonder dat er afstemming met het bedrijfsleven heeft plaatsgevonden. Als gevolg daarvan zien we soms een gebrek aan draagvlak bij het Nederlandse bedrijfsleven of concurrentie met private activiteiten. Ten vierde wordt het bedrijfsleven soms te laat betrokken bij de organisatie van een activiteit, waardoor er te weinig tijd is om een goed inhoudelijk programma neer te zetten of om die bij de juiste bedrijven in de agenda te krijgen en hun een goede voorbereiding te gunnen.

Om voorgenoemde redenen, zoals wij ook aangeven in onze position paper, roepen wij op tot het versterken van de posten, tot het nemen van de behoefte van de ondernemers als uitgangspunt en tot het tegengaan van versnippering in de handelsbevordering. Met de aanbevelingen uit het rapport-Buijink, dat mijn collega Linda van Beek al liet zien, moet worden tegemoetgekomen aan deze uitdagingen. FME vindt daarom dat het zaak is om nu door te pakken bij de implementatie daarvan.

De voorzitter:

Dank u wel. Dan is nu het woord aan de heer Bas van de Federatie Dutch Creative Industry, ik bedoel Industries.

De heer **Bas:**

Industries, ja.

De **voorzitter**:

Met een s dus. Het woord is aan u, mijnheer Bas.

De heer **Bas**:

Het is een beetje verwarrend. Je hebt creatieve industrie en creative industries. Het betekent allebei ongeveer hetzelfde, maar ik zeg het er toch even bij.

Ook van mijn kant dank voor de uitnodiging om hier onze ideeën over internationalisering – zo noemen wij dat – te mogen ventileren. Voor het goede begrip: de creatieve industrie gaat inderdaad over stoelen en tafels en lampjes. Zij gaat echter ook over design, media-entertainment, de Donorshow, Big Brother, Horizon Zero Dawn, a game, Happy Street, Heineken, Rozengarde et cetera. Zij gaat ook over G-Star RAW, The Ocean Cleanup, IDFA, Dutch Design Week. Dat is wat ons manifest maakt, niet alleen in Nederland, maar ook in het buitenland. We staan bekend om onze mensgeoriënteerde, echt vernieuwende oplossingen voor grote en kleine problemen. Daarmee zijn we, zo zeggen we zelf weleens, de nieuwe maar onbezoldigde kaasmeisje van de BV Nederland.

Onze creatieve industrie is wereldwijd de nummer drie op het gebied van creative output. We doen het dus eigenlijk heel goed. We zijn relatief zelfs de grootste exporteur van creatieve diensten, maar tegelijkertijd presteren we heel erg matig, zoals ook geldt voor het «gewone» mkb. Daar valt dus heel veel te winnen. Daarom is het belangrijk dat we daar goed op inzetten, zodat we onze rijke creatieve industrie in het buitenland beter kunnen verkopen. Wat ons nu ter beschikking staat – dat zijn het RVO-instrumentarium en het PIB, het programma Partners for International Business – werkt daar niet zo goed aan mee. Voor ons doel is dat een beetje te groot instrument met veel te veel overhead. Handelsmissies gericht op de creatieve industrie, sectorale handelsmissies, werken voor ons ook niet goed. Dat is geen goed plan. Regionalisering, wat inhoudt dat regio's zich in het buitenland verkopen en elkaar beconcurreren in het buitenland, is een slecht plan. Op het gebied van de samenwerking tussen cultuur en economie mogen ook nog wel wat stappen worden gezet.

Zoals duidelijk is, zoeken wij ons heil aan twee tafels. We bekijken een en ander zowel vanuit een culturele als een economische invalshoek.

Om deze potentie van onze creatieve industrie veel beter te kunnen benutten, hebben wij een strategie nodig die rekening houdt met het karakter, het zzp-karakter, dat heel kleinschalig is. Wij hebben een sterke Holland branding nodig. Dat instigeerde de commissie-Buijink ook al. Wij moeten echt een merk ontwikkelen. We moeten ook proberen om met behulp van het postennetwerk een latente vraag te ontwikkelen en naar Nederland te brengen. Wij moeten proberen om duurzame verbindingen aan te gaan. Aan alle mogelijke fronten is al geconstateerd dat handelsmissies vooral voor onszelf erg goed werken. Wij moeten ook inzetten op thematisch inkomende missies. Laten we bekijken hoe we het buitenland naar Nederland kunnen halen met behulp van een thema, een thema waar wij goed in zijn en waarop wij iets aan te bieden hebben.

Ook moeten we inzetten op kansrijke cross-overs en hoofdkantorenbeleid, waarmee we de beslissers naar Nederland halen. Dat werkt natuurlijk erg goed voor onze creatieve industrie. Holland branding had ik net al genoemd. Dat moet ook plaatsvinden in combinatie met start-ups. Dat is een beetje dezelfde tak van sport, zo zal ik maar zeggen. Dat is niet alleen belangrijk voor ons, maar ook voor Nederland.

Hoe zou je dat kunnen doen? Daar hebben wij natuurlijk ideeën over, want als creatieve industrie zijn wij van de ideeën. Ondertussen hebben wij daar al wat meters in gemaakt. Wij hebben een constructie bedacht die «Creative Embassy» heet. De bedoeling is om op basis van wederkerigheid de relatie tussen twee grootstedelijke regio's te formaliseren. Even

voor het begrip: dit gaat over een kennisas. Je zegt tegen het buitenland: jullie willen mogelijk iets van ons en wij willen iets van jullie, dus laten wij daar elkaar in godsnaam bij helpen. Daar zijn ook voorbeelden van. Er is een Creative Embassy tussen München en Amsterdam. Ook zijn er Orange Grove in Athene en Atelier Néerlandais in Parijs. Die werken een beetje op dezelfde leest. Ik heb net al de thematische missies genoemd. Wij hebben vorig jaar geprobeerd om Duitsland hier naartoe te halen met social design als teaser, want daar zijn wij goed in. Het heeft goed gewerkt om een missie met beslissers samen te stellen en die mee te nemen naar een groot creative event. Daar hebben wij er een aantal van, de belangrijkste ter wereld.

De voorzitter:

Wilt u afronden?

De heer Bas:

Ja. Vraagontwikkeling is wat ons betreft heel belangrijk met behulp van het postennetwerk, zoals de Water Envoy en Rebuild By Design. Dat zijn allemaal fantastische voorbeelden waar wij ongelooflijk veel baat bij kunnen hebben en waarmee wij ons in het buitenland een origineel en innovatief land kunnen presenteren. Op dat concept moeten wij aansluiten.

De voorzitter:

Dank u wel. Voor de eerste vragen geef ik het woord aan mevrouw Becker namens de VVD.

Mevrouw Becker (VVD):

Dank aan alle sprekers voor hun komst vandaag. Het is ontzettend belangrijk om als commissie te praten over hoe wij als Nederland meer kunnen verdienen aan handel in de wereld, aangezien onze economie daar voor een derde van afhankelijk is, zoals de heer Biesheuvel terecht aangaf. Het is jammer dat we maar twee vragen mogen stellen, dus ik ga snel door naar mijn vragen. Misschien komen we in een latere ronde nog aan wat meer vragen toe, zo hoop ik.

Mijn eerste vraag is voor de heer Biesheuvel. Mij intrigeert dat hij aangeeft dat het mkb op dit moment nog onvoldoende aansluiting vindt op het beleid. Hij vraagt zich af of oplossingen die voor het beleid van de toekomst worden aangedragen, wel gaan werken. Het gaat bijvoorbeeld om financiering via Invest-NL en ook om het adviesrapport dat daarover verschenen is. De heer Biesheuvel zegt dat hij er bang voor is dat er meer grote instellingen gaan komen en meer gesprekstafels en dat zou niet de oplossing zijn. Mijn vraag aan hem is wat wel de oplossing is om het mkb beter erbij te betrekken. Hij zegt: ik wil een gefocuste Minister. Gaat die daar dan wel voor zorgen? En heeft de Minister daar tot nu toe dan niet voor gezorgd? Graag krijg ik een reflectie daarop van de heer Biesheuvel. Mijn tweede vraag gaat over het postennetwerk. Een aantal sprekers, onder andere van FME en van VNO, gaf aan dat het postennetwerk versterkt zou moeten worden. Laat ik dan aan VNO vragen hoe dat concreter zou kunnen gebeuren. Moet het expertniveau verhoogd worden? Moeten er meer personen op het postennetwerk komen? Moet het aantal posten worden uitgebreid? Graag krijg ik een toelichting daarop.

De voorzitter:

Het woord is aan de heer Amhaouch namens het CDA.

De heer Amhaouch (CDA):

Voorzitter. Toen ik vanochtend uit Limburg naar Den Haag kwam, kwam ik toen ik in de intercité stapte een mooi affiche tegen van de heer Elsschot.

Ik citeer het even: «Ik vroeg hem dan ook wat voor soort handel zijn Hollandse vrienden dreven. In kaas, zei mijn vriend, en dat marcheert altijd, want eten moeten de mensen toch.» En dat in een intercity naar Den Haag waar wij vandaag over het handelsbeleid praten. Het is heel goed dat wij vandaag deze sessie over handel hebben. Wij mogen als Nederland trots zijn op de producten die wij maken, made in Holland, en natuurlijk ook op de diensten en zeker op de export. Ik heb twee vragen, omdat wij beperkt zijn in het aantal vragen. Wij moeten dus keuzen maken. Mijn eerste vraag is gericht aan de heer Biesheuvel, die in zijn paper schrijft dat er heel veel focus is op imvo en hulp, maar weinig op export en handel. Ik proef daaruit dat er geen goede balans zou zijn. Kan de heer Biesheuvel vertellen welke beweging wij zouden moeten maken om meer in balans te komen? Mijn tweede vraag heeft te maken met deskundigheid. Mijn collega heeft al gevraagd naar het postennetwerk. Mevrouw Van de Kamp heeft ook een paar keer gesproken over de deskundigheid van ngo's. Hoe belangrijk is de specifieke kennis van ngo's over het drijven van handel? U zit in 30 landen en u verkoopt in 100 landen. Waar komen die ngo's in het handeldrijven naar boven? Wat zouden wij daarmee nog beter kunnen doen? Dit in eerste instantie, voorzitter.

De heer **Bouali** (D66):

Voorzitter. Ik ben blij iedereen hier aan de andere kant van de tafel zien. De opmerking van de eerste spreker dat wij dit eigenlijk vaker zouden moeten doen, is naar mijn mening terecht. Jullie weten ons natuurlijk sowieso altijd wel te vinden, maar in zo'n setting is het ook wel goed om gestructureerd van gedachten te wisselen.

Alle punten die zijn opgebracht, zijn heel interessant. Ik heb ze allemaal opgeschreven. Iedereen heeft het postennet opgebracht. Daar wil ik dus even op focussen; mijn collega van de VVD deed dat ook al. Volgens mij heeft zij een vraag gesteld aan VNO-NCW. Daarom stel ik een vraag aan ONL. Hebt u concrete voorstellen voor de manier waarop wij dat postennetwerk zouden kunnen uitrusten, zodanig dat het voor de toekomst efficiënter en effectiever kan werken en in ieder geval u als bedrijfsleven kan ondersteunen? Hoe ziet u dat dan? Je hebt ambassades, consulaten, je hebt NBSO's, je hebt allerlei verschillende netwerken die internationaal opereren. Dat is mijn eerste vraag.

Mijn tweede vraag is gericht aan mevrouw Van de Kamp van Rijk Zwaan. U sprak over de lange termijn. Ik zou daar graag wat dieper met u willen induiken. Hebt u wat concretere voorstellen voor de lange termijn? Dat spreekt mij als D66'er erg aan, de lange termijn. Welke concrete stappen voorziet u daar voor de overheid? Dat hoor ik heel graag van u.

De heer **Hijink** (SP):

Voorzitter. Allereerst hartelijk dank allemaal voor jullie komst en de interessante bijdragen. Ik heb twee vragen. De laatste sluit een beetje aan bij de vraag van mijn buurman. De eerste wil ik graag stellen aan de heren Bas en Biesheuvel. Sommigen van u hebben opgebracht dat de vraag van bedrijven centraal zou moeten staan bij bijvoorbeeld de inzet van ambassades en posten. Als je daarvoor kiest – en daarvoor is ergens wel iets te zeggen – bestaat de kans dat de grootste mond dan uiteindelijk het grootste stempel drukt op de vormgeving van de missie. Hoe zorg je ervoor dat juist die veel kleinere bedrijven binnen het mkb, die nog helemaal niet met export bezig zijn maar die wel heel kansrijk zijn en in potentie heel goede kansen hebben, daarbij betrokken worden en dat het niet uiteindelijk alleen wordt overgelaten aan de heel grote jongens? De tweede vraag wil ik stellen aan mevrouw Van de Kamp. Zij heeft het over langetermijndoelen. Het is heel goed dat zij die hier inbrengt. Hoe gaat zij om met het belang dat het bedrijf heeft bij die heel lange termijn

en de wisselende politieke omstandigheden waarin Rijk Zwaan en andere bedrijven verkeren? Die hebben natuurlijk een veel grotere impact dan wanneer je kortstondig ergens terechtkunt, voor snelle afzet. Als je ergens tientallen jaren wilt zitten, dan vraagt dat om heel ander beleid. Hoe moet dat er dan uitzien voor die ambassades waarmee zij samenwerkt?

De voorzitter:

Dank u wel. Het woord is aan de heer Dijkgraaf, namens de SGP.

De heer Dijkgraaf (SGP):

Voorzitter. Dank voor de mooie inbrengen en ideeën die wij gekregen hebben. Mijn eerste vraag is aan de heer Biesheuvel. Ik hoor hem pleiten voor een Minister voor Buitenlandse Handel. Nu was ik vorig jaar in Ethiopië en ik was daar juist onder de indruk van de combinatie van overheid, bedrijfsleven en ngo's. Zou je die synergie, die je vaak nodig hebt om in dat soort landen in Afrika, want daar hebben we het dan over, succesvol te opereren, niet kwijtraken als je weer een Minister voor Buitenlandse Handel en een Minister voor Ontwikkelingssamenwerking hebt, die dan ook weer een verschillend apparaat hebben? Is het niet zinvol om die twee dingen te combineren?

Mijn tweede vraag is aan mevrouw Van de Kamp. Deze gaat ook over dat langetermijnbeleid. Ik hoor anderen, bijvoorbeeld Biesheuvel – hij mag er zelf ook op reageren, als ik zijn naam noem – zeggen: doe maar niet te veel instituties en raden en langetermijnplannen, doe maar vooral pragmatisch en matchmaking. Hoe verhoudt dat zich tot de lange termijn die mevrouw Van de Kamp juist schetst?

De voorzitter:

Dank u wel. Dat zijn in ieder geval goede vragen, mag ik wel vaststellen. Ik kijk even naar degenen die ze mogen beantwoorden. Dat is natuurlijk weer een uitdaging. Wie mag ik daarvoor allereerst het woord geven? Ik zie dat er meerdere vragen zijn gesteld aan de heer Biesheuvel en aan mevrouw Van de Kamp. Ik zag ook nog een vraag voor mevrouw Van Beek van VNO. Laten we gewoon beginnen met mevrouw Van Beek; dat lijkt mij het beste.

Mevrouw Van Beek:

Dank u wel voor uw vragen. Aan mij is de vraag gesteld hoe een versterkt postennetwerk precies werkt. Wat ons betreft is het heel belangrijk dat er snel ingesprongen kan worden op kansen. Een goed voorbeeld daarvan is de situatie die ontstaan is in Iran, een markt die weer open is gekomen door het opheffen van de economische sancties. Als zo'n nieuwe markt er is, zie je dat alle landen er bovenop springen. Het is heel belangrijk dat je daar heel snel bij bent en gestructureerd de bedrijven daar een kans biedt, maar het is wel een nieuwe markt, dus dat vergt nogal wat. Het is heel belangrijk dat er mensen zijn die die overheidsinstellingen en de netwerken daar kennen, die deuren kunnen openen. In dit geval is ervoor gekozen, omdat er heel grote kansen zijn ontstaan voor de agro- en de tuinbouwsector, om een extra landbouwwattaché toe te voegen aan de ambassade. In de trits van activiteiten, met inkomende en uitgaande bezoeken, is er een landbouwwattaché die daar dedicated, continu aan kan werken. Dat is enorm waardevol en dat leidt ook tot succes. Een andere expert die is toegevoegd, is een financiële expert, omdat er nog heel veel betalingsproblemen zijn in Iran. Dat is een wijze waarop dat kan werken; om snel in te kunnen springen op de kansen die er ontstaan.

Wat ook een goed voorbeeld is, is dat men de afgelopen jaren is gestart met het concept van regional business developers. Die zijn er wanneer er nog geen tender is, maar in de voorfase, in landen waarin men puur begint met te zeggen dat er misschien infrastructuurontwikkeling komt of een haven. In die denkfase zijn de regional business developers actief. Zij

zijn dan bezig om te kijken bij grote en kleine bedrijven wie daarop zou kunnen inspelen en om de kennis van de overheid daarin samen te brengen. Dat is ook een heel goed voorbeeld van business development die vanuit dat postennetwerk gerealiseerd kan worden.

De vraag over mkb versus grootbedrijf proefde ik alsof er een tegenstelling zou zijn tussen het mkb en het grootbedrijf wat betreft aandacht in het kader van handel. Ik vind het belangrijk om te zeggen dat ik die tegenstelling niet zo zie. Ik zie vooral het samenspel in de handel heel erg. Ik denk dat dat heel belangrijk is. In Europa doen we het best wel goed, maar op de verre markten doen we het slechter, terwijl de groei in de komende jaren meer in de verre markten zal liggen. Door de vergrijzing en de ontwikkeling van de demografie ziet het ernaar uit dat in de landen om ons heen de kansen in ieder geval niet toenemen. Het is daarom heel belangrijk om die andere markten te kunnen bedienen. Dat moet je juist in het samenspel tussen het grootbedrijf en mkb doen. Op die wijze kan dat werken.

De voorzitter:

Een verduidelijkende vraag van mevrouw Becker.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Ik deel dat die synergie tussen het grootbedrijf en het mkb heel belangrijk is. Ik ken daar ook verschillende voorbeelden van. Mijn vraag aan mevrouw Van Beek is dan wel of het mkb op dit moment de instrumenten van het handelsbeleid in voldoende mate weet te vinden. Kennen zij voldoende de mogelijkheden uit handelsakkoorden? Kennen zij bijvoorbeeld de mogelijkheden uit het Dutch Good Growth Fund? En zo nee, wat kunnen we eraan doen om dat te verbeteren?

Mevrouw **Van Beek**:

Nee, in dat hele samenspel is absoluut verbetering nodig. Daar heeft de stap mee te maken die wij zelf hebben gezet om een private stichting op te zetten. Die moet veel meer een onestopshop voor mkb'ers kunnen worden, waar ze, samen met de overheid, informatie kunnen krijgen. Bij advies en netwerken ligt absoluut een behoefte, ja.

De heer **Bouali** (D66):

Ik wil nog heel even inzoomen op het postennetwerk. U noemde Iran als voorbeeld. Het is niet makkelijk om zomaar opeens iemand ergens vandaan te trekken en neer te zetten. Wie weet is Iran over drie, vier jaar niet meer interessant. Kan dat niet ook meer georganiseerd worden met hulp van de Nederlandse overheid door het Nederlandse bedrijfsleven zelf? In Colombia heb je een Holland House. Daar is, met steun van de Nederlandse overheid, een aanzet gegeven om een soort lokale Kamer van Koophandel op te richten waar expertise ingekocht kan worden door het bedrijfsleven. Ik zit een beetje hardop te denken: is het in uw visie...

De voorzitter:

Maar nu de vraag.

De heer **Bouali** (D66):

... belangrijk dat overheidsdienaren ergens naartoe gestuurd worden? Dat kost natuurlijk heel veel geld en zij zijn niet flexibel. Of kunt u zelf ook een handje helpen door zelf na te denken over wat u nodig hebt?

Mevrouw **Van Beek**:

Beide kan. Er zijn gevallen waarin je toch echt de overheidspet nodig hebt om binnen te kunnen komen bij de overheid in het andere land, die je vaak nodig hebt. Onderschat dat dus ook niet. Maar een initiatief als in Colombia werkt ontzettend goed. Daar zijn private krachten gebundeld.

Juist wanneer je het in een samenspel doet tussen publiek en privaat, wat in het advies over Team NL ook wordt bepleit, kan het een versterking zijn. Maar we moeten wel oppassen dat het niet weer tot versnipperde initiatieven gaat leiden. Als je het gestructureerd, gesteund vanuit de overheid, doet, kan het positief zijn.

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

Ik vind het nog wel lastig dat als ik aan een Minister, even zonder naam, vraag «vindt u het belangrijk om dit soort dingen te ondersteunen bij raden en ambassades?», het antwoord ja is. Als ik vraag «vindt u dat er voldoende capaciteit is?», dan is het antwoord ook ja. Toch zijn er gevallen waarvan we weten dat als je meer investeert, je het geld driedubbel zou terugverdienen. Maar het budget dat in het regeerakkoord is afgesproken, is leidend. Dat wordt momenteel misschien opgelost door partijen, maar hoe ervaren jullie dat als bedrijfsleven? Denken jullie: als er meer geld geïnvesteerd zou worden in dit soort dingen, zou je er echt veel meer uit kunnen halen?

Mevrouw **Van Beek**:

Ja, dat denken wij wel. Daar pleiten wij voor. In het advies wordt er ook voor gepleit. U geeft zelf eigenlijk ook al het antwoord: vaak zie je dat een investering kan lonen en dat je er veel meer uit kunt halen. Ik denk dat heel breed maatschappelijk gezien moet worden dat het een investering is, zoals in de agenda voor de Sustainable Development Goals. Het bedrijfsleven kan in partnerships bijdragen aan oplossingen. Daar kan inzet op handelsbevordering en het postennet aan bijdragen. Het is een investering die niet alleen leidt tot banen hier, maar ook tot banen in andere landen. Het is ook wat dat betreft een maatschappelijke investering die volgens ons hard nodig is.

De **voorzitter**:

Volgens mij hebt u de aan u gestelde vragen daarmee beantwoord. Dan geef ik nu het woord aan de heer Biesheuvel.

De heer **Biesheuvel**:

Mevrouw Becker heeft gevraagd hoe het dan eigenlijk wél zou moeten. Laat ik vanuit mijn eigen praktijk spreken. Ik treed vaak op in het land en wanneer ik het dan heb over kansen op internationaal vlak dan noem ik vaak het voorbeeld van een vulpennenwinkel hier 100 meter verderop, Akkerman, de snelst groeiende multinational van Den Haag. Die exporteert naar 120 landen vulpennen en inktpotjes en heeft drie medewerkers. Dankzij het slim inzetten van technologie en moderne marketing is deze winkel succesvol. Ik noem dit voorbeeld om aan te geven dat vooral rolmodellen en het laten zien dat het kan juist voor kleine bedrijven heel erg belangrijk zijn.

Ik geloof ook in het creëren van goede ecosystemen. Dat kan soms zijn tussen groot en klein of in de combinatie van een aantal mkb-bedrijven. Ik geef ook hierbij maar weer een praktisch voorbeeld. Ik kijk nu naar een project in Sri Lanka. Men heeft daar mooie Nederlandse koeien staan, maar die geven alleen ontzettend weinig melk. Dat komt omdat ze niet gedacht hebben in «van gras naar glas». We hebben een aantal ondernemers gezocht die deze keten in kunnen vullen en, hoera, het gaat goed met de melkproductie. Je ziet dat er ineens voor zes, zeven Nederlandse bedrijven een prachtige kans is, bedrijven die hiervoor een-op-een nooit die stap richting Sri Lanka hadden durven maken maar die dat met elkaar nu wel durven. Dus in dat soort type oplossingen zoek ik het.

Ik snap de roep om bundeling en structuren maar de ondernemer, de start-up bestaat niet. De behoeftes zijn breed. Dat structureren kan tot op zekere hoogte, maar het blijft belangrijk om toch ook te zorgen dat je op de individuele behoeftes kunt inspelen. Ik snap dat dit niet tot in het

oneindige kan, maar het bedrijfsleven verandert continu evenals de kansen. Dat betekent dat je het wat dat betreft heel ruim en wendbaar moet opzetten om te voorkomen dat je vooral aan het structureren bent en aanbodgericht aan het denken bent, en je daarbij vergeet wat uiteindelijk de vraag van de ondernemer is. Ik heb ook nu nog met veel handelsmissies van doen. Als missieleider schrap ik vaak alle speeches, want ondernemers willen vooral match maken met andere ondernemers; dat vinden ze vaak het allerbelangrijkste. De rest is vaak voor CEO's en Ministers hartstikke goed, en ik wil het belang daarvan ook niet bagatelliseren, maar voor de ondernemer is vooral match maken van groot belang.

Ik heb al iets gezegd over de balans tussen handel en imvo. Ik ben onlangs in Zuid-Afrika geweest in het kader van een project over microfinanciering. Daarbij zie je dat ondernemerschap, handel en hulp heel dicht bij elkaar komen. Ik zou dat juist ook absoluut willen stimuleren, maar ik heb ook de overleggen tussen deze Kamer en de Minister de afgelopen jaren goed gevolgd, waarbij het mij steeds opviel dat het in die overleggen erg veel over dat deel van de portefeuille ging, namelijk hulp en imvo, en dat succes van de handel daarbij iets vanzelfsprekends is. Vandaar dat ik deze opmerking heb gemaakt. Ik zeg niet dat we die koppeling los moeten laten maar ik zeg wel: laten we zorgen voor een goede balans. Ik zit zelf als ondernemer en investeerder in allerlei projecten waar het allemaal heel mooi bij elkaar komt, maar, nogmaals, zorg wel voor de juiste balans.

Over het postennetwerk is al een aantal dingen gezegd. Ik vind het overigens wel verbeterd. Ik ben 30 jaar actief en als ik nu kijk hoe een aantal ambassades of posten van ons in het buitenland nu openstaat voor het bedrijfsleven, dan vind ik dat een wereld van verschil met 20, 30 jaar geleden. Er is echt veel verbetering. Ik vind de stap naar Buitenlandse Zaken ook een goede geweest, want je merkt toch dat er tussen de directie op Buitenlandse Zaken en de posten een nog betere verbinding is gekomen; daar zou ik bij een volgend kabinet ook graag aan vast willen houden.

Het is belangrijk dat er een gefocuste Minister komt. Zakendoen is niet alleen op pad gaan en je goed voorbereiden, maar is vooral ook zorgen dat we goed ontvangen. Een van mijn zorgpunten is dat we weinig Ministers, weinig hoogwaardigheidsbekleders hebben om gasten in Nederland te ontvangen. Ik weet dat alles hier genotuleerd wordt en dus is het eigenlijk niet zo slim wat ik nu ga zeggen, maar ik word wel eens gebeld met het verzoek of ik bij het bezoek van een delegatie niet even voor Minister kan spelen omdat er niemand is. Nogmaals, het opbouwen van relaties gaat twee kanten op. We moeten goed ontvangen en we moeten zorgen dat we daar goed op voorbereid zijn en er mensen voor beschikbaar zijn op het juiste niveau. Zakendoen gaat twee kanten op. Het is echt belangrijk dat we meer gaan investeren in ontvangen dan de afgelopen jaren is gebeurd.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Ik heb een aanvullende vraag over de balans tussen de focus op imvo-hulp en handel. U zegt dat u de Kamer heel goed en kritisch volgt en dat hierover veel gesproken wordt. Hoe ziet u dat terugkomen in de missies zelf? Dit blok gaat over diplomatie en economische missies. Ziet u die balans daarin wel, bij Onze Minister of handelsdelegatie?

Ik kom nog heel kort terug op de posten. We hebben het heel veel over kwantiteit. Hoe staat het met de competenties? Hebt u het gevoel dat in de laatste 30 jaar die competenties op de ambassades versterkt zijn?

De heer **Biesheuvel**:

Dat laatste is zeker het geval. Ik vind dat die echt substantieel verbeterd zijn, met goede mensen. Ik denk dat het ook komt doordat er een nieuwe

generatie zit, die het belang van handel ziet en die ziet dat de topline van de Nederlandse economie echt afhankelijk is van de buitenlandse handel. Dat vind ik dus absoluut een stap voorwaarts. Het kan altijd beter, het kan altijd meer, maar de lijn die er nu is, is zeker niet verkeerd. Ik volg wel de Kamer, maar helaas niet elke handelsmissie op de voet, want daar zou ik een dagtaak aan hebben. Dat is lastig. In de missies die ik wel heb gevolgd, zie je soms dat het heel goed gaat. Ik ben ook een paar keer naar Afrika geweest. Dat waren hartstikke goede missies, met een perfecte balans. Maar ik zie ook dat er een heleboel landen zijn waar puur economisch kansen zijn en waar imvo en al die andere zaken wat meer op de achtergrond zouden moeten zijn, wat mij betreft. Nogmaals, ik wil het niet bagatelliseren en ik wil niet zeggen dat hulp en handel niet kunnen samengaan, maar besef dat handel niet iets vanzelfsprekends is.

De heer **Bouali** (D66):

U hebt een lange ervaring; 30 jaar, dat is natuurlijk niet mis. Zijn er andere landen in de Europese Unie met een instrumentarium of voorbeelden die u eigenlijk ook wel in Nederland zou willen hebben?

De heer **Biesheuvel**:

Met name Duitsland. Duitsland heeft echt strategische keuzes gemaakt voor exportbevordering. Het zit er consequent bovenop. Het is daar chefsache. Mevrouw Merkel zit zelf boven op de strategische keuzes en geeft er ook een gezicht aan. Ik vind dat op dit moment een beetje een gemiste kans in Nederland. Wij zijn goed in bepaalde dingen, maar de strategische keuzes staan mij niet zo helder voor de geest. Ik denk dat daarin voor een komend kabinet en een komende Minister een belangrijke taak ligt: om die strategische keuzes wel te maken. Dat betekent niet dat je andere dingen niet meer doet, maar de Holland branding – die is net al genoemd; het is een punt waar we echt prioriteit aan geven – vraagt gewoon om heldere strategische keuzes. Die heb ik op dit moment in elk geval niet helder voor de geest.

Mevrouw **Van de Kamp**:

Ik haak nog even aan bij de vorige spreker op het punt van inkomende missies en ontvangsten. Ook wij hebben de afgelopen jaren bij ontvangsten op niveau gemerkt dat een Minister van Voeding en Landbouw ontbrak om delegaties goed te ontvangen. Dat was jammer. Wij zouden dus graag zien dat dit in een volgend kabinet weer anders wordt.

De eerste vraag van de heer Amhaouch ging over ngo's en handeldrijven. Ik gaf inderdaad aan dat ngo's belangrijk zijn – wat mij betreft hadden de eerste en de derde ronde samen kunnen gaan; zo belangrijk is dat punt – als je begint met zakendoen in derde landen, zeker in de land- en tuinbouw. Als nog een heel terrein ontgonnen moet worden, is de eerste stap vaak om samen met ngo's, overheid en kennisinstellingen als de WUR mensen te leren hoe ze landbouw kunnen organiseren en vrouwen kunnen betrekken bij de eerste projecten. Het duurt vaak tientallen jaren voordat je de land- en tuinbouw in een land waar die nog niet ontwikkeld is, aan de praat krijgt. Daarna komt onze handel pas. Dat geldt voor heel veel landen. In gebieden met veel droogte bekijk je hoe je omgaat met droogte en ontwikkel je zaden die daarbij passen. In bijvoorbeeld Azië bekijk je hoe je omgaat met kinderarbeid of hoe je het organiseert als je juist geen kinderarbeid wilt. Het is dus heel belangrijk om ngo's te betrekken bij de allereerste stappen die je zet in het ontginnen van nieuw land. De ngo's hebben veel expertise en weten wat er speelt. Ook in Nederland is dat belangrijk geweest. Bij het gebruik van bestrijdingsmiddelen en andere zaken spelen ngo's overal ter wereld een belangrijke rol om hierin samen goede zaken te doen. Dat is dus belangrijk. In heel veel

pps-projecten van de overheid – denk aan imvo – gebeurt dat en gebeurt dat ook goed en gestructureerd. Daar zijn wij erg blij mee.

De heren Bouali en Hijink vroegen naar de langetermijnvisie van ons bedrijf. Ik denk dat het het belangrijkste is dat het bedrijfsleven en de overheid een gezamenlijke strategie ontwikkelen om te kijken waar we in de toekomst onze verdien capaciteit vandaan halen. Ik gaf het in de inleiding al aan: als wij nu mensen aannemen die over veertig jaar salaris moeten verdienen, dan moet je over veertig jaar op een goede manier ergens geld verdienen. Daar moet je nu al ideeën bij hebben. Waar groeit de bevolking? Waar is landbouw nodig? Waar is voedsel nodig? Hoe kunnen we al die SDG's koppelen aan wat we in al die landen ontwikkelen? Daar heb je een heel langetermijnvisie voor nodig. Dat is niet: morgen een missie organiseren en zaden verkopen. Zo werkt dat niet in onze business. Gezamenlijk een strategie ontwikkelen en gezamenlijk strategische keuzes maken lijken dus heel belangrijk.

De heer Hijink vroeg ook naar hoe een bedrijf omgaat met alle wisselende politieke verhoudingen in de wereld. In de eerste plaats zijn wij geen politiek bedrijf. Wij willen heel graag een bijdrage leveren aan de wereldvoedselvoorziening. Wij verkopen, samen met een flink aantal andere bedrijven, groentezaden. 40% van alle groentezaden in de wereld komt uit Nederland. Het is dus niet alleen Rijk Zwaan dat zaden exporteert in de wereld, maar het zijn ook onze collega's, die vaak werkzaam zijn in familiebedrijven. Wij willen graag dat mensen, waar ook ter wereld, groenten kunnen eten. In de eerste plaats focussen we ons daarop, maar we hebben de overheden hard nodig om goed beleid te maken op de politieke situaties, die overal ontstaan. Binnen dat beleid kunnen wij ondernemen.

De heer Dijkgraaf vroeg waarom het mkb vraagt om pragmatisme en kortetermijnacties, terwijl ik de focus op de lange termijn leg. Het is natuurlijk en-en. Ik snap heel goed dat de mkb-bedrijven vandaag niet bezig zijn met de strategie over veertig jaar, maar ik denk dat de grotere bedrijven in Nederland de verantwoordelijkheid hebben om dat wel te doen. In het kielzog van ondernemen op de heel lange termijn komen de mkb-bedrijven altijd aan de orde. Je moet beide doen.

Wij kunnen bijvoorbeeld een missie uit Mozambique ontvangen. Wij doen daar nog helemaal niets met zaden en wij hebben daar nog helemaal geen netwerk opgebouwd en geen kennis opgedaan. Toch doen wij dat graag, omdat wij zien dat dat over misschien 25 jaar een markt kan zijn. Het is in politiek opzicht een ingewikkeld en moeilijk land, maar je moet toch je best doen om daar de eerste netwerken op te bouwen en de eerste stappen te zetten. Daar kan een mkb-bedrijf natuurlijk geen tijd aan besteden, maar grotere ondernemingen kunnen dat wel. En dat doen we ook graag.

De voorzitter:

Dank u wel. Ik zie een vinger van de heer Bouali.

De heer Bouali (D66):

Mevrouw Van de Kamp houdt een duidelijk verhaal. Ik zou toch weer terug willen zoomen op de lange termijn. Ik snap de verdien capaciteit, ik snap die gezamenlijke strategieën. Is er iets waarvan mevrouw Van de Kamp zegt: «daar kan de overheid nu echt iets doen» of «daar ontbreekt het aan»? Dat is mij nog niet helemaal duidelijk. Ik hoor graag een concreet voorstel.

Mevrouw Van de Kamp:

Een concreet voorstel zou zijn dat de hele tuinbouw- en uitgangsmaterialensector samen met agrofood een gezamenlijke strategie ontwikkelt voor de Afrikaanse markt. Daar zien heel veel bedrijven kansen. Het zijn soms moeilijke markten en moeilijke landen, maar er is sprake van een heel

grote bevolkingsgroei. Daar komen in snel tempo heel grote steden. Daar moet overal eten komen. Nederland kan daar heel veel brengen op het gebied van kennis. Het gaat niet alleen om het exporteren van allerlei producten maar er zijn ook heel veel andere diensten die ontwikkeld kunnen worden.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Zowel bij mevrouw Van de Kamp als de heer Bas hoor ik sterk een behoefte aan een eigen strategie vanuit de sector om markten te betreden. De instanties die beide sprekers vertegenwoordigen, maken onderdeel uit van een topsector. Ik vraag mij af of het topsectorenbeleid daar dan geen rol in speelt. Liggen daar geen mogelijkheden om dat in de toekomst te doen?

De **voorzitter**:

Ik geef eerst mevrouw Van de Kamp het woord. De heer Bas kan de vraag meenemen in de beantwoording van de vragen die aan hem gesteld zijn.

Mevrouw **Van de Kamp**:

Dat is een heel goed punt van mevrouw Becker. Het topsectorenbeleid heeft er in de afgelopen jaren absoluut voor gezorgd dat die missies veel meer gefocust zijn geworden dan in de jaren daarvoor. Een volgende stap is om een nog betere langetermijnstrategie te maken. De huidige focus van de topsectoren op in- en uitgaande missies heeft enorm bijgedragen aan de mogelijkheden om met groepen, met bijna ketens van bedrijven, naar een land te gaan om daar samen projecten aan te nemen. Ik denk echter dat dat voor de heel lange termijn nog beter kan. En dan ook samen met het kabinet.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Dan geef ik nu het woord aan mevrouw Rijnders-Nagle. Er is niet direct een vraag aan haar gesteld, maar ik kan me voorstellen dat zij nog wel een paar dingen kwijt wil.

Mevrouw **Rijnders-Nagle**:

Ik wil nog even benoemen dat FME betrokken is bij de implementatie van de internationaliseringsagenda van de topsector HTSM. Samen met de stakeholders zijn prioriteitslanden gekozen en zijn de agenda's gefocust op die landen. Dat blijkt goed te werken. Deze aanpak kan dus mogelijk gekopieerd worden naar andere topsectoren.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Dan geef ik nu het woord aan de heer Bas.

De heer **Bas**:

De heer Hijink vroeg hoe je voorkomt dat de grootste partijen ook de grootste mond hebben. Het korte antwoord is dat je dat niet voorkomt. Het lange antwoord is dat het probleem zichzelf eigenlijk al oplost, omdat blijkt dat de kleine partijen vaak ook de beste ideeën hebben. Waarvan akte! Daar komt de creatieve industrie dus goed aan haar trekken, vooral als je thematisch inzet op alles wat wij in het buitenland doen. Met behulp van regional business developers bekijk je wat er lokaal wordt gevraagd. Met behulp van het postennetwerk wordt dat als een concrete vraag gearticuleerd. Vervolgens geef je daarop een antwoord, waarna je de vraag naar Nederland brengt en probeert om daarop handel te baseren. Dat is voor een kleine partij net zo moeilijk als voor een grote partij. Dat probleem speelt in die zin dus niet. Wel kan nog behoorlijk veel winst worden geboekt op de posten in de samenwerking tussen cultuur en economie. Zoals ik net al zei, eten wij van twee tafels. Het blijkt dat de samenwerking op heel veel posten, zo niet alle posten voor zover ons

bekend, nog wel voor verbetering vatbaar is. Je ziet dat cultuur en economie in Nederland samen optrekken. Buitenlandse Zaken en de ministeries kunnen elkaar goed vinden, maar op de posten blijft daar eigenlijk heel weinig van over. Daar zou nog heel veel winst kunnen worden geboekt.

Mevrouw Becker vroeg wat wij hebben gehad aan het topsectorenbeleid. Ik gaf u net mijn kaartje, waarop «CreativeHolland» staat. Dat is de samenwerking tussen alle stakeholders in de creatieve industrie die ervoor hebben gekozen een merk te ontwikkelen: CreativeHolland. Daarmee zijn we nu bezig. Dat werpt ondertussen al zijn vruchten af, zowel bij cultuur als bij economie. Je zou kunnen zeggen dat dit een voorbeeld is van hoe we dit met zijn allen zouden moeten, kunnen en willen doen.

De voorzitter:

Dank u wel. Daarmee hebben we de eerste ronde vragen gehad. Omdat er nog wat tijd over is, kunnen we nog een kort rondje doen. We trekken daar tien minuten voor uit, waarna we de wisseling met de nieuwe genodigden tot stand brengen. Laten we beginnen met één vraag per woordvoerder.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Ik wil nog ingaan op het onderwerp van de follow-up van missies. Ik hoorde de heer Biesheuvel, maar ook anderen, zeggen dat er ontzettend veel energie wordt gestoken in zo'n missie. De vraag is of je er, als je weer thuis bent, voldoende mee doet. Zijn er belemmeringen, zoals financiering, waardoor het contract waarop je had gehoopt na alle match-making, uiteindelijk misschien wel niet tot stand komt? Wat zouden we daaraan kunnen verbeteren? Misschien kunnen mevrouw Van de Kamp en de heer Biesheuvel hierop reageren. VNO-NCW heeft een advies gegeven hoe dit beter zou kunnen. Misschien kunnen de andere twee daar eens op reflecteren.

De voorzitter:

U zegt: de andere twee...

Mevrouw **Becker** (VVD):

Dus de heer Biesheuvel en mevrouw Van de Kamp.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Als we toch nog een aanvullende vraag mogen stellen, heb ik een vraag over diplomatie, met name in landen die wij boycotten of waartegen internationale boycotten zijn. In het verleden gold dat voor Iran, maar dat is opengegoid. We hebben nog een boycot tegen Rusland. In hoeverre worden bedrijven, of dat nu het mkb is of het grootbedrijf, goed ondersteund in wat wel en niet mogelijk is? Vorige week sprak ik nog een ondernemer die zakendeed met Iran. Bepaalde zaken mogen gewoon, maar wij zijn heel terughoudend omdat Amerika daar een bepaalde mening over heeft of omdat Amerika daar sancties oplegt. Kan mevrouw Van Beek van VNO-NCW daarop reflecteren?

De heer **Bouali** (D66):

Ik heb een vraag aan alle aanwezigen over hun appreciaties van de rol en de functie van de NBSO's (Netherlands Business Support Offices). We hebben natuurlijk overal ambassades en consulaten, maar op plekken waar we die niet hebben, zijn er NBSO's. Hoe apprecieert u deze instellingen?

De voorzitter:

Ik begrijp dat u uw vraag aan alle aanwezigen stelt. Laten we proberen om het te beperken. Hebt u een voorkeur? Met wie wilt u beginnen? Dan kijken we zo even of er tijd is om de vraag breder te laten beantwoorden.

De heer **Bouali** (D66):

U maakt het mij zo lastig, voorzitter.

De **voorzitter**:

U mij net ook.

De heer **Bouali** (D66):

Dan stel ik de vraag aan de heer Biesheuvel.

De **voorzitter**:

Akkoord.

De heer **Hijink** (SP):

Ik wil graag een vraag stellen aan de heer Bas. Hij zei in het vorige rondje dat we moeten stoppen met het tegen elkaar uitspelen van regio's. Heel veel gemeenten en provincies reizen de halve wereld af voor allerlei missies. Zegt hij eigenlijk: ze kunnen daar beter mee stoppen, het geld dat daarmee wordt bespaard op één hoop gooien en daar een gezamenlijk doel voor zoeken? Zou dat een goede oplossing zijn?

De **voorzitter**:

Aan wie stelde u die vraag?

De heer **Hijink** (SP):

De heer Bas.

De **voorzitter**:

Oké. Ik lette even niet op.

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

De heer Biesheuvel heeft een heel aantal mooie dingen gezegd, maar met één ding was ik het helemaal niet eens. Ik hoorde hem zeggen, maar misschien heb ik het verkeerd begrepen: er moet een gezicht komen dat de 90% van het mkb die niet internationaal actief is, gaat enthousiasmeren. Als iemand van de overheid het bedrijfsleven moet enthousiasmeren, ga ik mij altijd zorgen maken. Wat doet u daar zelf voor? Hoe kunt u dat nog beter doen, zodat het percentage van midden- en kleinbedrijven die internationaal actief zijn, eindelijk eens omhooggaat? Het is een prikkelende vraag, maar daar kan de heer Biesheuvel wel tegen.

De **voorzitter**:

Ja, volgens mij kan hij dat wel hebben.

Mevrouw **Van Beek**:

Mij was een vraag gesteld over de markten waar sancties gelden. Wat is daar voor ondersteuning bij nodig? Sancties betekenen vaak niet dat in de gehele markt niet opgetreden kan worden. Met name in Rusland betreft het een gedeelte maar niet alles. Het is dus heel erg belangrijk dat er goede informatie voorhanden is voor ondernemers en dat ze via een individueel gesprek met bijvoorbeeld iemand van het postennetwerk geadviseerd kunnen worden over wat wel en niet kan. Bij Iran betreft het vooral de betalingen. Vanuit Amerika gelden een aantal beperkingen. Daarbij is financiële expertise heel erg belangrijk. Voor een deel heb je bij het aanvragen van exportvergunningen ook met het effect van sancties te maken. Het is heel erg belangrijk dat in de procedures voldoende snelheid kan zitten. We hebben weleens gezien dat het tot overbelasting leidde en

dat er vele weken overheen gingen. Genoeg capaciteit is daarbij heel erg belangrijk.

De heer **Biesheuvel**:

Ik begin met de eerste vraag van mevrouw Becker. Ik ben wel geprikkeld om met de vraag van de heer Dijkgraaf te beginnen. Maar goed, ik kom op de follow-up. Ik denk dat het belangrijk is dat de focus niet alleen wordt gelegd op de voorbereiding van de missie. Ook het delen van informatie na afloop is heel belangrijk, want missies leveren vaak veel meer op dan alleen maar contracten. Ze leveren ook contacten op en je leert de economie vaak op een andere manier kennen. Ik ben in 2013 met toenmalig Minister Timmermans naar Wallonië geweest. Dat was geloof ik de eerste uitgaande missie van Nederland naar Wallonië. Die missie was met 40 à 50 bedrijven. Het was echt een verrassend bezoek. Ik dacht bij Wallonië altijd aan pijpen waar alleen maar vieze rotzooi uitkwam, maar daar was verrassend veel te doen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Ik denk dat het van groot belang is om goed te kijken naar zaken als follow-up en informatie ontsluiten.

De financiering is lastig. Ik was ooit naar Brazilië gegaan met een ondernemster die vlaggenmasten ging verkopen. Zij dacht: de Olympische Spelen en het WK-voetbal worden daar gehouden, dus daar zijn veel vlaggenmasten nodig. Zij heeft veel zaken daar gedaan. Maar zij had nog nooit geëxporteerd en toen zij terugkwam, kreeg ze het totaal niet gefinancierd. Ze had geen trackrecord. Ze was een halfjaar met de RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland) aan het stuntelen, maar daarna heeft ze het gewoon opgegeven. Dat is doodzonde, want wij hebben daar heel veel energie in gestoken. Zij heeft de deals gesloten, maar het lukt gewoon niet. Vandaar mijn pleidooi voor wat ik maar even «credits for export» heb genoemd. De meeste mkb-bedrijven hebben geen trackrecord en dan is het loket bij de bank gewoon dicht. Zo simpel ligt het. De regelingen van de overheid die er nu zijn, zijn allemaal goed bedoeld, maar vooral gericht op de gevestigde bedrijven.

Ik denk dat de NBSO's heel nuttig kunnen zijn. Op verzoek van de heer Klein, wethouder in Den Haag, zit ik in een stuurgroep om het Haagse bedrijfsleven te koppelen aan een deel van het bedrijfsleven in India, in één provincie daar. Daar zit een NBSO die actief is, meekijkt en als het ware betrokken is bij die opdracht. Alle correspondentie wordt daar ook ingekopieerd. Dan zie je dat het perfect werkt. Dat is een heel goede connectie: je zit samen erop. Het is niet: zij en wij. Met elkaar heb je een uitdaging. In denk dat het in die verhouding heel goed werkt. Als je dan mensen weet te vinden die een gevoel hebben bij het belang van die handel en bij wat erbij komt kijken om succesvol te zijn, denk ik dat het heel nuttig is. Die ogen en oren in zo'n land zijn ontzettend belangrijk om te snappen waar de kansen liggen.

Ik spreek natuurlijk over een gezicht en denk dan qua categorie meer aan een ondernemersgezicht, zeg ik tegen de heer Dijkgraaf. En dus niet aan een overheidsgezicht. Ik vind dat mevrouw Kroes het bij de startups erg goed heeft gedaan door het belang van die startups in kaart te brengen, maar ook door heel veel mensen te enthousiasmeren om te starten en te investeren. Ik wil niet op namen focussen, maar bijvoorbeeld de heer Weijers is internationaal heel succesvol geweest. Het moet iemand zijn die van die categorie, die niet zozeer in de structurering en de regelingen gaat zitten, maar vooral het brede bedrijfsleven enthousiasmeert om aan de slag te gaan.

Mij is gevraagd: wat doet u er zelf aan? Welnu, ik ben in april nog in Aruba geweest om de eerste vestiging van Credits daar te openen. Verder noem ik het programma Eigen Baas. Dat gaat over educatie van ondernemers. Dan bel ik natuurlijk een aantal ondernemers op en vraag hun: ga je met me mee naar Aruba? Zo doe ik dat altijd. Ik ben in oktober in Zuid-Afrika geweest en heb tien ondernemers meegenomen. Ik probeer daar zelf iets

aan te doen en treed heel veel op in het land, met voorbeelden à la Akkerman. Daarvan heb ik er nog veel meer. Ik kan hier nog een uurtje doorgaan met dat soort voorbeelden, maar ik denk dat het belangrijk is om de potentie bij de bedrijven zelf los te maken en ervoor te zorgen dat zij niet blijven denken: ik ben te klein.

De voorzitter:

Dat leek bijna een sollicitatie. Het woord is aan mevrouw Van de Kamp.

Mevrouw Van de Kamp:

Ik zou nog even terugkomen op de vraag van mevrouw Becker over het belang van de follow-up van missies. Het is inderdaad ontzettend van belang dat daar een goede follow-up aan wordt gegeven. In ons geval loopt dat in de regel ook goed. Ik noem als voorbeeld de missie naar Iran. Wij verkopen daar al zaden via een dealer, maar er moeten nog heel veel dingen worden geregeld. Wij kunnen dan niet zonder goede ambtenaren die fytosanitair beleid vormgeven – in dit geval bij EZ, maar hopelijk wordt dat in de toekomst Landbouw – tussen Nederland en de Europese Unie en bijvoorbeeld Iran. Het gaat erom dat het erkennen van groentezaden niet zomaar in het land gebeurt, maar dat daarover goede afspraken kunnen worden gemaakt. Minister Kamp heeft een toolbox kwekersrecht aangeboden voor zo'n land. Het is heel belangrijk om in de follow-up de enabling policy met de overheid samen heel goed vast te stellen, zodat wij binnen de wet- en regelgeving die daarvoor geldt goed zaken kunnen doen.

De voorzitter:

Dan ligt er ook nog een vraag voor de heer Bas.

De heer Bas:

De heer Hijink vroeg hoe je voorkomt dat de regio's zich apart gaan presenteren. Ik weet niet of je dat moet willen voorkomen, maar het maakt op zijn minst wel een bijzondere indruk. Uit mijn eigen ervaring roep ik in herinnering dat op de Hannover Messe, toen Nederland partnerland was, Nederland zich zowel presenteerde als Brainport en als Brainport Industries evenals nog een aantal regio's. De Regio Oost deed dat geloof ik ook. In de ogen van de buitenlander maakt dat op zijn minst een beetje bijzondere en ineffectieve indruk. Dat geldt ook voor de NBSO. Wij zijn er heel goed in om allerlei dingetjes op te tuigen met allemaal verschillende namen. Laten wij kijken of wij dat tot één instrument kunnen smeden, «Loket Holland» of iets dergelijks, met een sterke Holland branding, zodat iedereen ergens in het buitenland hetzelfde liedje gaat zingen. Dan los je volgens mij al een hoop van dit soort problemen op.

De voorzitter:

Dank u wel.

Daarmee zijn we gekomen aan het einde van het eerste blok. Ik verzoek u ruimte te maken voor wat ze, geloof ik, een «changement» noemen, maar ik noem het gewoon «wisselen». Daarna gaan we door naar deelsessie nummer twee en daarvoor nodig ik aan tafel uit: de heer Lakerveld, de heer Kleijne, de heer Birkhoff, mevrouw Nieboer en mevrouw Van Dijk. De heer Ten Napel heeft zich ziek afgemeld.

Wij schorsen voor deze wisseling tot 10.47 uur.

De vergadering wordt van 10.43 uur tot 10.49 uur geschorst.

Deelsessie 2: Dienstverlening en exportbevordering buitenlandse activiteiten

Gesprek met:

de heer Lakerveld, 2FX Treasury
de heer Ten Napel, coMakelT
de heer Kleijne, ARCUSplus
de heer Birkhoff, Meyn Food Processing Technology B.V.
mevrouw Nieboer, FMO
mevrouw Van Dijk, Royal Duyvis Wiener B.V.

De voorzitter:

Ik verzoek iedereen plaats te nemen zodat wij onze rondetafel kunnen hervatten. Welkom aan de gasten die net zijn aangeschoven: de heer Lakerveld, de heer Kleijne, de heer Birkhoff, mevrouw Nieboer en mevrouw Van Dijk. Ongetwijfeld heeft u het net al meegekregen, maar de spreektijd is dus vijf minuten. Daarna gaan we een rondje vragen inventariseren. Dat zijn er twee per aangeschoven fractie. U krijgt de vragen toegewezen door de leden die de vragen daadwerkelijk aan u stellen. Houd u dat zelf even bij voor uw beantwoording. We beginnen die dan gewoon weer met spreker één.

Voor de eerste inbreng van vijf minuten geef ik graag het woord aan de heer Lakerveld namens – zegt u het maar als ik het verkeerd zeg – 2FX Treasury.

De heer Lakerveld:

Ik had het niet beter kunnen zeggen. Heel goed!

Dank voor de uitnodiging. 2FX Treasury is een treasuryadviesbureau. Ons specialisme ligt heel sterk bij financieringsvraagstukken op complexe landen. Het verhaal is iets meer een uitdieping van wat wij de vorige sprekers hebben horen zeggen, want zij zaten iets meer op de beleidsmatige kant.

Wat doen wij in de praktijk? Daar waar ondernemingen handel willen drijven met opkomende markten, proberen wij een brug te slaan tussen financiers, hetzij de overheid hetzij banken, en het land zelf. Ik heb vanmorgen vele landen horen noemen, bijvoorbeeld Iran en Ethiopië. Daar ligt een stukje context achter en het is misschien wel handig om die context een beetje te structureren.

Wat je ziet gebeuren op het internationale financieringsspeelveld in de wereld, is dat banken zich steeds verder terugtrekken. Door allerlei regelgeving hebben ze steeds minder belangstelling voor opkomende en complexe landen. Wat krijg je dan in de praktijk? Ondernemers die heel graag zaken willen doen in complexe landen als Iran en de sub-Saharalanden, lopen in de praktijk vast. Wij proberen dat gat in de praktijk te dichten. Dat kan je op verschillende manieren doen, bijvoorbeeld heel simpel door ondernemers te helpen met het tot stand komen van betalingsverkeer of met daarvan afgeleide producten. Dan gaat het om private partijen. Of je helpt ze met instrumenten in de praktijk. Ik heb vanmorgen het DGGF en het DTIF al horen noemen. Dat zijn de instrumenten die dan gebruikt worden.

Wat zie je in de praktijk heel veel gebeuren? Heel veel ondernemers lopen eigenlijk heel snel vast, zeker de kleinere ondernemers, in allerlei financieringsvraagstukken. Dat gebeurt enerzijds omdat ze de kennis niet hebben en anderzijds omdat de mankracht ontbreekt. Maar vaak is de oorzaak ook de complexiteit van het land. U, mijnheer Dijkgraaf, noemde Ethiopië als voorbeeld. Ethiopië is inderdaad een prachtig voorbeeld, want de economie ligt daar helemaal vast. Eigenlijk kan je wel zeggen dat die is ingestort. Wij werken met ondernemers die heel graag zaken willen doen. Die doen daar ook zaken. Alleen krijgen ze hun geld er niet uit of krijgen ze niet betaald. Dat zie je in de praktijk wel vaak gebeuren.

Er worden missies opgezet waarvoor best wel veel belangstelling is en waardoor in de praktijk ook vaak contracten worden afgesloten. Alleen wordt die ondernemer vervolgens niet betaald of krijgt hij het niet gefinancierd. Vanmorgen heeft de heer Biesheuvel dat al aangehaald. Ik

heb het zelf in verschillende landen gezien. Ook Iran werd genoemd. Het is bekend dat banken heel terughoudend zijn op Iran, ook al is daar veel mogelijk, maar dat wil niet zeggen dat het niet kan. De instrumenten die je daarvoor kan gebruiken, zijn niet in alle gevallen toereikend. Ik hoorde vanmorgen mevrouw Becker de opmerking maken: zijn ze bekend? Ik denk dat sommige ondernemers wel weten dat er instrumenten zijn, maar die weten vaak eigenlijk niet goed waar ze die kunnen vinden. Bij uitvoerende partijen als Atradius en RVO merk je ook dat ze vastlopen op de complexiteit van die landen. Er is dus een instrument en men wil ook wel, maar bij de totstandkoming, het echt gebruiken van het instrument, lopen ze dan weer vast. Dat is zonde, gezien de potentie van die landen. Een ander onderwerp dat vanmorgen aan de orde was, zijn de sanctie-landen. Sanctielanden zijn in default en de vraag die daarbij werd gesteld, is wie daarvoor verantwoordelijk zou moeten zijn. Als gevolg van regeldruk bij veel partijen en internationalisering worden sancties steeds meer als sturingsinstrument gebruikt. Iran is een voorbeeld; daar zijn ze deels opgeheven. Met Rusland, Sudan en Cuba is nog steeds geen vrij verkeer. Uiteindelijk resulteert dat erin dat ondernemers eigenlijk continu vastlopen. De brug tussen de bestaande instrumenten en wat er uiteindelijk moet gebeuren, is voor een ondernemer te moeilijk om te vinden. Waar zou je naartoe moeten werken? Ik denk dat vooral risk appetite voor een deel een oplossing is. Het is misschien een wat financiële term. Meneer Biesheuvel zei het vanmorgen ook al. Als je kleine ondernemers hebt die minder trackrecord hebben, dan zal je als financier vanuit de fondsen, het DGGF en het DTIF, meer risico moeten durven nemen: ik ga het financieren, maar ik accepteer dat de kans dat ik niet word terugbetaald groter wordt. Op die manier kun je misschien een vliegwieltje creëren.

De voorzitter:

Dank u wel. Ik geef het woord aan de heer Kleijne van ARCUSplus.

De heer Kleijne:

Dank u wel. Ik vertegenwoordig adviesbureau ARCUSplus. Wij werken veel voor gemeenten en provincies, die we ondersteunen bij zowel exportbevordering als investeringsbevordering, dus beide kanten op. Wij constateren dat er op dit ogenblik in de markt heel veel aanbod is op het gebied van exportbevordering. Het is vanochtend al aan de orde geweest. De dienstverlening is versnipperd, niet op maat en vaak opportunistisch. Wij komen bij veel gemeenten en bij provincies binnen die ook iets willen met exportbevordering – zij noemen dat internationalisering – maar nooit wordt de vraag gesteld: wat doen andere regio's in het land, wie is eigenlijk mijn doelgroep en wat is de vraag? Omdat de tijd kort is, wil ik hier zwart-wit inzetten en kom ik met vijf aanbevelingen. Ik weet dat onder andere NL International Business en Trade-NL ook druk bezig zijn om zaken op elkaar af te stemmen, maar ons inziens gaat dat niet snel genoeg en kan dat nog strakker.

Aanbeveling 1: voer een nationale regie in. Wij denken dat centrale regie, regie op centraal niveau, afstemming en duidelijkheid brengt, initiatieven versterkt, de vaart erin kan houden, een lappendeken van aanbod voorkomt en dubbel werk voorkomt. Iedereen kent de huidige structuur bij NFIA bij het Ministerie van Economische Zaken als het gaat om het aantrekken van buitenlandse bedrijven. Die bestaat inderdaad al een tijd. Daar is één partij die de regie heeft, een plan maakt en vervolgens veertien, vijftien regio's aanstuurt die dat vervolgens laten doorsijpelen naar de gemeenten. Daar ligt een plan onder, daar liggen sectoren onder en daar zit een focus aan vast. Centrale regie vraagt om een centraal plan, maar ook om financiering en sturing op centraal niveau. Bijvoorbeeld RVO zou daar een goede partij voor kunnen zijn. Centrale regie pakken is één. Twee is dat er een boegbeeld op moet komen te zitten. Het is vanochtend ook al even aan de orde geweest. Dat heeft goed gewerkt bij StartupDelta,

een special envoy à la Wijers bijvoorbeeld, iemand die uit het bedrijfsleven komt en het klappen van de zweep kent, om die centrale regie uit te rollen en regio's te enthousiasmeren.

Aanbeveling 2: begin bij de klant. Het is al vaker gezegd: wat wil het mkb nou eigenlijk en welke bedrijven zijn op zoek naar hulp, naar ondersteuning? Dat is de aanbieders van exportbevorderingsactiviteiten vaak niet duidelijk. Wat willen zij? Wat is hun behoefte? Naar welke landen kijken zij? Hoe willen zij geholpen worden? Is dat altijd een missie of is dat gewoon een gesprek of een coachingsaanpak? De enige provincie waarvan wij zijn tegengekomen dat ze onderzoek hebben gedaan naar wat het mkb precies wil, is Friesland. Dat is vorig jaar gebeurd. Zij zijn uiteindelijk uitgekomen bij twee sectoren en zijn daarmee aan de slag gegaan.

Aanbeveling 3: zorg voor een verkoopverhaal. We zijn het alleen in Brabant tegengekomen dat ze met de pareltjes in de regio, bedrijven die bezig zijn met baanbrekend onderzoek, die patenten hebben en die producten en diensten hebben die echt voor export geschikt zijn, de boer opgaan en een verhaal hebben gecreëerd. Dat verhaal, die propositie, is input voor de verdere branding van je regio.

Aanbeveling 4: gebruik de bestaande kennis. Er is natuurlijk al heel veel bestaande kennis aanwezig. Wat werkt niet en wat werkt wel als het gaat om exportbevordering? Dat is heel praktisch vaak. Welke beurs werkt wel en welke beurs werkt niet? Moet ik naar een beurs waar ze gewoon auto's staan te verkopen of moet ik naar een beurs waar toeleveranciers hun diensten proberen aan de man te brengen? Dat zijn typisch zaken die bij de regio's of bij de gemeenten moeten worden opgehaald, of bij de brancheorganisaties, die natuurlijk heel specifieke kennis hebben van specifieke sectoren. Die bestaande kennis dient gedeeld te worden op platforms. Waarom ontmoeten specifieke regio's elkaar niet? Waarom delen ze die informatie niet?

Dat brengt me bij punt 5, het laatste punt: werk meer samen. Dat zou een aanbeveling zijn voor de regio's en de provincies. We hebben afgelopen jaar een soort van workshop gedaan met de G5. Wij stonden ervan te kijken hoeveel sectoren en doellanden zij gemeen hadden. Met name smart cities, hightech en China en Duitsland waren erg populair. Door de krachten te bundelen, kom je sterker over, zeker in het buitenland. Utrecht en Amsterdam hebben dat al gedaan in het voorjaar en dat was een groot succes. Waarom zou je je niet als één geheel profileren in het buitenland? Dank u wel.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Dan geef ik het woord aan de heer Birkhoff van Meyn Food Processing.

De heer **Birkhoff**:

Ik zal u even vertellen wat wij doen. Wij leveren kippenlachterijen wereldwijd. Dat doen wij in meer dan honderd landen. We hebben zestien kantoren. We zijn een soort minimultinational, met een omzet van ongeveer 300 miljoen. Daarom vallen wij hier en daar tussen de wal en het schip in. Wij doen overigens zaken in eigenlijk alle lastige landen. Op basis van de brief van mevrouw Ploumen van vorig jaar heb ik drie punten. Allereerst de postennetwerken en de handelsmissies. Afgelopen jaren is er nogal bezuinigd op de posten. Dat zijn eigenlijk onze oren en ogen in de markt. Als je naar handel kijkt als een soort militaire operatie, dan zijn dat de kwartiermakers die je van informatie kunnen voorzien. We hebben net dat verhaal gehoord over de NBSO's. Dat zijn inderdaad goedbedoelde initiatieven met heel gemotiveerde mensen, moet ik zeggen. De mensen die ik heb meegemaakt zijn echt heel erg gemotiveerd. In het ambassadenetwerk zie je ongelofelijke kwaliteitsverschillen. Dat klinkt misschien een beetje cru, maar een goede ambassadeur, een

bevlogen ambassadeur zorgt er ook voor dat zijn handelsraad, in ons geval de landbouwwattaché, echt vol in de markt staat. Dat zijn zaken waar we gewoon echt heel erg veel mee kunnen doen. Het voorbeeld van Rusland werd net genoemd. Die houden je op de hoogte van wat wel kan en wat niet kan. Dus zorg ervoor dat je zwaarte van de ambassade matcht met het handelspotentieel in de landen. Ik geloof dat ze een aantal jaren geleden een sterrenrating hadden voor bepaalde landen. Ik weet niet of dat nog zo is. En natuurlijk is het moeilijk om naar de toekomst te kijken, maar je hebt, zeg maar, bestaande klanten. Duitsland en België staan op 1 en 2 qua verkopen. Die bestaande klanten moet je goed «betreuen», zeggen de Duitsers. Voor ontwikkelingen in dat soort landen zou je met een wat lichtere variant kunnen werken.

Dan het stukje handelsmissies. Ik vond het leuk om te zien dat we 92 missies hebben gehad in 107 landen. Maar gaat het dan over de hoeveelheid missies? Ik miste in dat stukje de kwaliteit. Ik zit 33 jaar in de export. Toen ik op mijn eerste missie meeging, werd in sommige landen nog het verkeer gestopt als je je verplaatste. Nu zijn er zo veel missies dat ook de ontvangende landen door de bomen het bos niet meer zien. Mijn pleidooi zou zijn om te focussen op kwaliteit. Less is more. Zorg er ook goed voor dat je het ontvangende land biedt wat zij vragen. Ik denk dat een missie naar Bangladesh over watermanagement momenteel erg op prijs gesteld zou worden. Ik ben verkoopgericht. Je moet vandaag verkopen. We hadden het over 40 jaar. Dat is ook goed, maar vandaag verkoop je en vandaag verdient iemand zijn salaris.

De publiek-private samenwerking is ook al een aantal keer genoemd. Ik kan het eigenlijk heel kort samenvatten met de term «focus». Toen ik begon, regelden de EVD en het NCH met zijn tweeën de hele boel. In de tussentijd is er een brij van organen bij gekomen. Het is mooi om te zien dat VNO-NCW samen met BZ de werkplaats gaat oprichten. Er is weer sprake van focus. Mijn buurman had het net al over de provinciale initiatieven. Ik zou er ook voor pleiten om het zo veel mogelijk nationaal te benaderen, want we verkopen de BV Nederland. Dan krijg je ook alle expertise bij elkaar.

Ik kom op de finance-hoek. Die is ook al genoemd. Wij werken op het gebied van exportkredietverzekeringen weleens samen met Atradius. Dat is voor ons relatief simpel, omdat wij een trackrecord hebben. De kredietbeoordelingscommissie komt een keer in de twee maanden bij elkaar. Ons verzoek is dat zij een keer per maand bij elkaar komt. Dat vermindert de wachttijd en dat is belangrijk in een verkooptraject. Voor mensen die geen trackrecord hebben, is er een soort mkb-versie voor mkb's tot 50 miljoen met een plafond tot 10 miljoen, maar er zijn ook kleinere clubs. Misschien kan men ervoor zorgen dat daar meer garantstelling vanuit de overheid voor komt; dat werd net ook al genoemd. Op die manier kunnen dat soort bedrijven ook bij deze processen worden betrokken.

De voorzitter:

Dank u wel. Dat was keurig binnen de tijd. Ik geef het woord aan mevrouw Nieboer van de FMO.

Mevrouw Nieboer:

De FMO is de Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden. De FMO ziet zichzelf als partner voor het Nederlandse bedrijfsleven dat actief is in ontwikkelingslanden, maar ook voor haar klanten in ontwikkelingslanden. De rol die wij hierin vervullen, is additioneel aan andere marktpartijen. Nederland is nu eenmaal een handelsland en dat heeft ons in de afgelopen eeuwen geen windeieren gelegd. Onze mondiale concurrentiepositie is echter geen gegeven, maar iets waar we steeds aan moeten blijven werken. De wereld om ons heen verandert in een hoog tempo. Het is niet altijd een wereld met een level playing field. Ik denk dat de

ondernemers die hier aan tafel zitten, dagelijks in hun werk ervaren dat de wereld om ons heen aan het veranderen is.

Daarnaast maakt Nederland ook deel uit van een wereld waarin ontwikkelingslanden sterk opkomen en dus ook partner zijn in grote mondiale vraagstukken; denk hierbij aan het klimaat. De in Nederland ingezette agenda voor hulp en handel laat goed zien dat het genereren van impact in ontwikkelingslanden, het versterken van hun positie en het versterken van de positie van Nederland en het Nederlandse bedrijfsleven elkaar niet hoeven uit te sluiten. Wel zien wij een grote behoefte aan financiering en expertise om deze agenda verder te kunnen realiseren.

De FMO is van mening dat Nederland zijn positie kan versterken als er meer focus komt op een integrale benadering van vraagstukken. Denk hierbij aan de rol die de overheid zou kunnen spelen door haar aanbod daadwerkelijk af te stemmen op de behoefte van de markt. Ik heb het niet alleen over de behoefte in Nederland, maar ook in de ontvangende landen. Ten tweede: het voorkomen van versnippering om tot een totale financieringsoplossing voor een project in een ontwikkelingsland te komen waarbij een Nederlandse onderneming betrokken is. We hebben daar net al verschillende mooie voorbeelden van gehoord. Als laatste: het effectief inzetten van het ambassadenetwerk om partijen bij elkaar te brengen. Zij zitten underground. Zij weten wat er nodig is en zij kunnen het Nederlandse bedrijfsleven daarin supporten. Dank u wel.

De voorzitter:

Dank u wel. Dat was kort en krachtig. Het woord is aan mevrouw Van Dijk van Royal Duyvis Wiener B.V.

Mevrouw Van Dijk:

Mijn naam is Mirjam van Dijk. Ik ben CEO van Royal Duyvis Wiener. Wij maken en ontwikkelen eigenlijk alles wat je nodig hebt om van een cacaofoon chocola te maken. Wij bouwen turnkeyfabrieken voor onze klanten, maar wij leveren net zo goed aan de kleine, lokale ondernemer in Indonesië die wil beginnen met het maken van chocola, en aan alles wat daartussenin zit. Zo'n 10% van onze omzet komt uit de EU. 90% komt inmiddels van buiten de EU. Onze machines en proceslijnen staan inmiddels in meer dan 170 landen over de hele wereld.

Om niet in herhaling te vallen, zeg ik gelijk dat datgene wat de heer Birkhoff van Meyn Food Processing zei, mij heel bekend voorkomt. Laat ik een paar voorbeelden uit de praktijk geven om te schetsen wat mijn ervaringen zijn met het internationale beleid en met de missies. Misschien dat ik daarmee ook meteen een wens voor de toekomst kan uitspreken, maar ik wil vooral benadrukken wat het voor ons heeft betekend. Ik werk inmiddels zeventien jaar voor dit bedrijf. Toen ik er kwam, was de export slechts 10%. Dat wij na ongeveer vijftien jaar nu 90% van onze omzet uit de hele wereld halen, is natuurlijk mede te danken aan de instrumenten die we aangeboden krijgen. Anders konden we niet over de hele wereld leveren. Op dit moment komt 80% van onze omzet uit innovaties van de laatste twee à drie jaar. Ook dat wordt tegenwoordig door de industriepolitiek behoorlijk gestimuleerd met innovatieboxen. Uiteindelijk moet je het als onderneming allemaal zelf doen, maar het helpt wel enorm als je daarin gestimuleerd wordt. Met het oog op de keuze naar welke landen je bijvoorbeeld exporteert en hoe je dat verder opbouwt, is het wel heel erg prettig dat er een netwerk is. Van dat netwerk hebben wij ook heel veel gebruikgemaakt.

Om een voorbeeld te geven: Brazilië is een belangrijk land voor cacao en chocolade. Daar zaten wij helemaal niet. We wisten dat het door alle handelsbelemmeringen lastig was om zaken te doen. Onze klanten betalen 40% exportbelasting op import van onze machines. Het was dus eigenlijk vrijwel onmogelijk. Wij zochten daarom naar een bedrijf om over te nemen of naar een mogelijkheid om daar zelf wat te beginnen. Toen

heb ik me aangemeld voor een missie in Brazilië. De toen nog prins en prinses waren daarbij. Ik had een shortlist van bedrijven; voor de rest hadden we helemaal niets. Ik kan melden dat we na vijf maanden een bedrijf wisten over te nemen. Dat was een ideale partner. We werden gelijk geïntroduceerd bij andere Nederlandse ondernemers die het allemaal al een keer uitgevonden hadden: overnemen, meerderheidsbelang, minderheidsbelang, de banken die daar zaten, en met welke advocaat je zou moeten werken.

Dat netwerk waar je dan in terechtkomt is enorm van belang. Dat behoedt je voor heel veel fouten. Zeker als je nog geen trackrecord hebt in een gebied is zo'n handelsmissie echt van heel groot belang. Hoe duidelijker je vraag als ondernemer, hoe meer je er gebruik van kunt maken; dat moet ik ook zeggen. Maar ik heb inmiddels met zo'n vijftien missies meegedaan, en de inzet van de mensen, van de Minister en de staf eromheen tot de mensen op de ambassades en in het netwerk daar, is heel groot. Het is dag en nacht werken, zeker bij dat soort grote missies. Ik heb ook gemerkt dat het in de laatste paar jaar steeds harder werken wordt voor steeds minder mensen. Dat vind ik heel erg jammer. Ik denk dat we nu op een kritisch pad komen, waarbij we moeten oppassen dat het niet te dun wordt. Ik hoor dat ook bij andere ondernemers binnen bijvoorbeeld evofenedex, waar ik bestuurslid ben. Dat is een zorg die wij allemaal hebben. Uiteindelijk moet je het als onderneming zelf doen, maar je moet wel gefaciliteerd worden. Ik kan alleen maar zeggen dat we daar goede ervaringen mee hebben.

Is er dan nog een wens? Natuurlijk, die is er altijd. Blijf ons betrekken bij de keuze van gebieden. De wereld verandert heel erg snel. Blijf ons dus betrekken bij de keuze van de focusgebieden. Het topsectorenbeleid vind ik heel erg belangrijk. Ik vind het ook nog weleens heel interessant om soms een kruisbestuiving te hebben tussen die missies. Waar wij in agrofood zitten, zijn lifescience en health en logistiek ook heel interessant. Het is dus meer een wens dat er binnen de missies die er zijn ook nog voor kruisbestuiving wordt gezorgd. Ik zie dat al steeds meer gebeuren. Bezuinig niet al te veel meer, blijf luisteren en help ons verder te groeien.

De voorzitter:

Ik dank u wel. Wilt u de microfoon even uitdoen? De camera's zijn namelijk altijd gericht op degene die zijn microfoon aan heeft staan. Ik doe hem nu weer aan, dus dan ben ik weer aan de beurt. Ik geef het woord aan mevrouw Becker van de VVD voor het stellen van vragen.

Mevrouw Becker (VVD):

Dank u wel, voorzitter. Dank ook aan alle sprekers. Het is ontzettend nuttig om ervaringen uit de praktijk te horen. We hebben binnenkort een algemeen overleg met Minister Ploumen over handelsbevordering. Dan kunnen wij uw ervaringen ook weer meenemen en daarbij betrekken. Ik wilde beginnen met het onderwerp financiering. De heer Lakerveld had het daar al over. Hij gaf aan dat er wel instrumenten zijn, maar dat bijvoorbeeld Atradius en RVO daar in sommige gevallen zelf ook in vastlopen. De heer Lakerveld gaf ook aan dat er in sommige gevallen te weinig bereidheid is om risico te nemen. Pleit hij er daarmee voor om te bekijken of bijvoorbeeld het Dutch Good Growth Fund, een revolverend fonds, niet meer revolverend zou moeten zijn? Zegt hij dat je die eis eigenlijk zou moeten schrappen, zodat je meer risico kunt nemen en zodat het daadwerkelijk gaat werken? Of zijn er nog andere dingen die we in het Dutch Good Growth Fund zouden kunnen doen om de financiering te verbeteren? En wat vindt hij in dat kader van het idee dat in de eerdere ronde door de heer Biesheuvel is aangekondigd, een Qredits voor export? Zou dat een toevoeging zijn voor het instrumentarium?

Mijn tweede vraag gaat over de behoefte, die ik bij heel veel sprekers hoor, aan regie en focus. Ik hoorde mevrouw Nieboer zeggen dat iemand meer de behoefte van de markt in kaart zou moeten brengen. En ik hoorde de heer Kleijne zeggen dat er heel veel verschillende regionale initiatieven zijn, maar dat ze niet goed samenwerken. Mijn concrete vraag is: wie moet die regie pakken? Is dat dan de Minister? En doet de Minister dat op dit moment niet?

De **voorzitter**:

En aan wie stelde u die vraag? U noemde twee namen.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Die vraag stel ik aan de heer Kleijne.

De **voorzitter**:

Dan geef ik het woord aan de heer Amhaouch van het CDA.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Voorzitter. In de position paper van 2FX werd ook gesproken over de financiering van grote infrastructuurprojecten ten opzichte van de financiering van de midden- en kleinbedrijven, bijvoorbeeld de bakkerij-machinemakers of de vleesmachinemakers. Wij zijn als Nederland ook sterk in de machineproductie. De financiering loopt daar blijkbaar heel langdradig, heel langzaam. Ziet de heer Lakerveld laaghangend fruit om in het kader van die financiering daar al maatregelen te nemen, los van complete beleidswijzigingen? Met wat voor laaghangend fruit zouden we het daar kunnen verbeteren?

Mijn tweede vraag stel ik aan mevrouw Nieboer van FMO. Nederland sluit steeds meer handelsverdragen af met verschillende landen. Wij zijn nu bijvoorbeeld bezig met Indonesië. In hoeverre komt financiering daar in haar ogen voldoende terug? Is daar voldoende aandacht voor? Er werd gezegd: je kunt geen geld naar buiten halen, je kunt moeilijk geld naar binnen krijgen in bepaalde landen. Hoe wordt dat afgedekt, en is dat voldoende of niet?

De heer **Bouali** (D66):

Ik dank alle aanwezigen voor de goede presentatie. Het geeft toch een duidelijk beeld van wat er speelt. Ik wil heel concreet bij mevrouw Van Dijk inzoomen op de RVO. Heeft u daar ervaringen mee? Wat vindt u van het RVO? Ze leveren inmiddels heel veel pakketten en diensten. Dus heel concreet, hoe ervaart u de RVO?

Mijnheer Birkhoff, u zegt dat u ook jarenlange ervaring heeft met ambassades. Netwerken zijn heel belangrijk. Er werd al opgebracht dat er een behoefte is bij het mkb. Die behoefte is natuurlijk net zo groot als het aanbod. Dus als je heel veel mensen naar het buitenland stuurt, groeit misschien ook die behoefte heel erg. Hoe sluiten we dat op elkaar aan? Hoe zorgen we ervoor dat u, als u in het buitenland bent, op de juiste manier bediend wordt? En moeten dat wat u betreft altijd Nederlanders zijn? Of kan het in heel veel landen ook gewoon een lokaal iemand zijn? Of kan het ook in een andere constructie, dus dat het niet per se een ambassade hoeft te zijn maar gewoon een andere identiteit die onder de vlag van een ambassade opereert?

De heer **Hijink** (SP):

Ik dank de gasten voor alle inbreng. Mijn eerste vraag is voor de heer Lakerveld. Ik struikelde een beetje over zijn opmerking over de handel met sanctielanden, namelijk dat handel ingewikkeld en moeilijk wordt wanneer er sancties van kracht zijn. Dat lijkt mij juist de bedoeling van het invoeren van sancties. De vraag is ook of de overheid een actieve rol moet spelen in het ondersteunen van bedrijven en de handel met dergelijke landen.

Zou het niet veel logischer zijn dat wij een lijst van landen maken, en extra inzetten op plekken waar je ook op een goede en fatsoenlijke manier kunt handelen? Of zouden wij als overheid een instrumentarium moeten ontwikkelen om juist in landen waar het al heel moeilijk ligt – door sancties, corruptie, mensenrechtenschendingen – wegen te verzinnen om daar toch te kunnen handelen? Mij lijkt dat je je geld en je inzet dan beter ergens anders kunt plegen.

Mijn tweede vraag is voor mevrouw Van Dijk. U zegt dat de industriepolitiek, zoals die gevoerd is, heeft bijgedragen aan het bedrijf. Ik ben heel benieuwd welke instrumenten u kunt noemen die heel succesvol zijn geweest en van welke u achteraf eigenlijk zegt: dat had niet gehoeven of dat heeft bijna niks opgeleverd.

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

Dank voor alle inbrengen. Ik stel mijn vraag aan de heer Lakerveld. Hij noemde zelf al Ethiopië, de toegang tot financiële markten. Mij viel op dat – dat zie je in veel meer landen terug – één van de belemmeringen is dat je het geld niet meer eruit krijgt en dat je ook een deel van de winst er niet uit krijgt. Er zijn daar ook wel degelijk banken die voor lokale bedrijven dingen financieren maar het financieren voor buitenlandse bedrijven is lastiger. Zou het niet helpen als daarvoor veel meer aandacht is in handelsakkoorden van Nederland maar vooral in handelsakkoorden die door de EU worden gesloten? Dat soort overheden smeekt ons om daar aanwezig te zijn met ons mkb omdat wij wel de kennis hebben om dat soort bedrijven op te zetten. Daar zou je ook een deal van kunnen maken. Dus, is daar voldoende aandacht voor bij het sluiten van handelsakkoorden?

Met mijn tweede vraag sluit ik aan op de woorden van mevrouw Bekker over het niet revolverend zijn van DGGF. Kunnen jullie inschatten wat, als je meer risico zou leggen bij de overheid, het prijskaartje is? Mijn inschatting is dat dit op zichzelf wel meevalt. 100% revolverend kan niet, maar kunnen jullie inschatten – een percentage noemen – waarmee je echt kunt doen wat nodig is?

De **voorzitter**:

U sprak over «jullie». Doelt u dan op een bepaald iemand van het gezelschap, of spreekt u nog steeds tegen de heer Lakerveld?

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

Ik heb de heer Lakerveld een vraag gesteld en eenieder die zich geroepen voelt om daaraan dingen toe te voegen, heeft uw permissie.

De **voorzitter**:

Dat begrijp ik, maar dat doen we even niet.

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

Akkoord.

De **voorzitter**:

Ik geef het woord aan mevrouw Ouwehand, die inmiddels voor het tweede blokje is aangeschoven namens de Partij voor de Dieren. Ik heb ook gemeld dat zij voor het eerste blokje verhinderd was.

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

Dank u wel. Mij valt op dat, in elk geval in dit blokje, nog weinig terugklinkt van een besef van de volgorde waarin de overheid haar prioriteiten moet stellen. Het gaat dan om het bewaken van het publieke belang – en het zal niemand verbazen dat bovenaan staat ervoor zorgen dat de klimaatverandering stopt – en dus ook zorgen voor de voedselzekerheid op de lange termijn en het bewaken van de mensenrechten. En dan moet

worden gekeken hoe handel kan bijdragen aan het realiseren van die doelen. Maar ik krijg een beetje de indruk dat de handel bij de mensen aan de overkant van de tafel vooropstaat. Dat geldt overigens ook voor de mensen aan deze kant van de tafel, maar niet voor ons. Ik krijg de indruk dat dan achteraf nog gekeken moet worden of dat een beetje duurzaam kan gebeuren. Ik denk dat daar veel in misgaat.

Ik vraag dan ook aan Meyn Food Processing – de kippenverwerker – naar de concrete casus van het Oekraïneverdrag. Er zijn politieke fouten gemaakt. De handel met Oekraïne is nu vrij. We hebben in Nederland en Europa standaarden voor de manier waarop we kippen houden. Oekraïne hoeft daar niet aan te voldoen en die producten mogen – hoppakee – toch onze markt op. Hoe ziet u dat in het licht van het in de hele wereld leveren van uw apparaten? Ook over de slachtmethoden vindt discussie plaats en over de manier waarop kippen in kratten terecht komen. Wie weet, worden de normen in Europa wel aangescherpt. Hoe werkt het in uw beleving dat u dan de markt voorziet van producten waarover we in Europa uiteindelijk misschien gaan zeggen: nou, we moeten wel een stapje hoger wat die normen betreft?

Mijn tweede vraag is gericht tot FMO. Eén van de focusgebieden is de voedselzekerheid, dus ik vestig in dit blokje mijn hoop een beetje op u. Kunt u toelichten hoe u de broodnodige voedseltransitie daarin weegt, dat het van groot belang is dat we met z'n allen plantaardiger gaan eten en dat we dus minder dierlijke eiwitten gaan eten? Hoe komt dit terug in uw toetsingscriteria?

De voorzitter:

Dank u wel. Ik begin met de heer Lakerveld voor de beantwoording.

De heer Lakerveld:

Dank u wel. Mevrouw Becker, ik begin met de beantwoording van uw vragen, maar ik denk dat mijn antwoord ook een beetje overloopt in het antwoord op de vraag van de heer Dijkgraaf.

Als u spreekt van revolverend, zeg ik ja. Als je nu kijkt naar DGGF en de toepassing via Atradius en je de vraag stelt wie je financiert... Met de varianten die Atradius aanbiedt – en je vergelijkt deze met «trade finance»- wisselachtige constructies, los van de details – wordt eigenlijk de ondernemer in het opkomende land gefinancierd. Je ziet dat verre landen, bijvoorbeeld in Afrika, niet een dergelijke standaard hebben. Trackrecords en noem maar op zijn in mindere mate voorhanden. Dat wil niet zeggen dat het slechte ondernemingen zijn. Ze hebben gewoon een andere bedrijfscultuur. Neem het fatsoenlijk kunnen opleveren van een businesscase. Dat is voor ons heel normaal als je een financiering gaat aanvragen voor een Nederlandse ondernemer, maar daar worstelen ze ermee. Je krijgt in de praktijk te maken met lastige en moeizame processen doordat je eigenlijk westerse maatstaven loslaat op opkomende markten. Je zult dus een stukje moeten meebewegen. Ik denk dat een revolverend fonds, waarnaar net werd gevraagd, op zich een goede insteek is. Ik denk dat de opmerking van de heer Biesheuvel over de inzet van Qredits voor export houtsnijdt. Maar je zult wel moeten werken met specialisten, want de normen die we hier voor financieringsvraagstukken hanteren, worden in het opkomende land waarin je zaken wilt doen anders beleefd. Ik denk dat je op die manier een belangrijke stap kunt zetten en kleinere ondernemingen of familiebedrijven kunt helpen om tot die markt toe te treden. Als je een einde kunt maken aan die patstelling – nou ja, «patstelling» is misschien een te groot woord – aan de complexe situatie waartegen je aanloopt bij het aanvragen van alles wat je daarvoor nodig hebt, als je op die manier de ondernemer daar helpt en de Nederlandse ondernemer helpt om zijn spullen te leveren, dan

kun je volgens mij een goede stap voorwaarts zetten. Als je dat met de specialisten van Qredits zou doen, dan zou dat een goede stap kunnen zijn.

De heer Amhaouch vroeg of dat tot veel meer afschrijvingen leidt. Ik denk het niet. Uiteindelijk is het toch de kunst om erachter te komen wie de tegenpartij aan de andere kant is en hoe groot en goed die is. Als financier kijk je altijd naar vragen als «wat is de moraliteit van mijn tegenpartij?» en «wil iemand echt betalen?». Het trackrecord van een ondernemer is altijd cruciaal. De vraag of een ondernemer in het verleden altijd zijn verplichtingen is nagekomen, zegt iets over wat die ondernemer in de toekomst zal doen. Dat is misschien minder hard. Het risico dat het kan misgaan, blijft er altijd wel in zitten, maar als je een goede selectie hebt, de ondernemers elkaar goed kennen en je die brug kunt maken, dan verwacht ik niet dat dit een heel groot issue zal worden. Maar goed, dat is een inschatting. Ik hoop dat ik uw vraag daarmee heb beantwoord.

De voorzitter:

Ik zie dat mevrouw Becker toch een aanvullende opmerking wil maken. De heer Dijkgraaf zal zo overigens de vergadering verlaten. Hij wordt even weggeroepen, maar hij zal er rond 12.15 uur weer zijn. Ik heb begrepen dat er wordt meegeluisterd zodat hij in ieder geval op de hoogte is van het verdere verloop.

De heer Lakerveld:

Is het handig als ik zijn vraag dan nog even snel beantwoord? Dan kom ik zo terug op dit punt als dat goed is.

De voorzitter:

Dat is goed. Dan komen we daarna inderdaad op de aanvullende vraag van mevrouw Becker. Ik zie dat zij ermee akkoord is dat u begint met de vraag van de heer Dijkgraaf.

De heer Lakerveld:

Als u aan mij vraagt of er meer aandacht moet komen, dan zeg ik «ja». In de praktijk ondernemen we handelsmissies naar landen als Iran en Ethiopië; het is al een paar keer genoemd. Als je naar dat soort landen gaat en als je weet dat daar veel groeipotentie is, dan zul je jezelf ook de vraag moeten stellen hoe je ondernemers uiteindelijk betaald zullen worden. In de praktijk zijn die landen vaak eenzijdig. Ze hebben problemen met de liquiditeit en kunnen vaak geen dollars hebben. Naar mijn beleving moet je bij het sluiten van akkoorden daarom prioriteiten stellen op dit gebied. Je moet zeggen: oké, we willen graag zaken doen met jullie, maar let op, we zien deze uitdaging en hoe komen we daaruit? Vaak heeft de overheid in dat soort landen een enorm sturende rol. Als je maatwerkafspraken kunt maken bij het sluiten van overkoepelende handelsakkoorden, dan kun je ondernemers volgens mij veel duidelijkheid geven. Je kunt hun ook veel meer toegang tot financieringsinstrumenten geven omdat dat vraagstuk dan al voor een deel belegd is. Zij weten dan dat zij in ieder geval kunnen terugvallen op een zekere mate van afspraken. Het is niet altijd zwart-wit, maar als je dat meeneemt in je scope, dan denk ik dat je een belangrijke stap voorwaarts zet.

De voorzitter:

De heer Dijkgraaf verlaat de vergadering. Hij is straks om 12.15 weer terug, zoals hij heeft gemeld. Dan geef ik nu het woord aan mevrouw Becker voor haar aanvullende vraag.

Mevrouw Becker (VVD):

U legde net uit hoe het komt dat een ondernemer soms lastig een businesscase kan rondkrijgen als hij zaken wil doen in het land waar de

normen net even anders zijn, mijnheer Lakerveld. U zei dat het hierdoor soms lastig is om gebruik te maken van de financieringselementen. U zei ook dat je daar iets aan zou kunnen doen door aan de ene kant iets meer risico te nemen in die instrumenten en door dus een iets minder zekere businesscase te accepteren. Ik kan me ook voorstellen dat er nog wat verbetering mogelijk is in de begeleiding die een ondernemer krijgt bij het maken van die businesscase. Hoe vindt u de rol die RVO en Atradius op dit moment daarbij vervullen? Is er misschien ook sprake van betrokkenheid van een post in die landen zelf? Kan dat nog beter? Ik kan me voorstellen dat het wenselijk is om die goede businesscase uiteindelijk wel rond te krijgen.

De heer Lakerveld:

Als je kijkt naar de rol van ambassades, vind ik die heel proactief. Dat is al eerder genoemd. Ik vind dat dat goed naar voren komt. Ik denk dat de RVO en Atradius af en toe zelf ook wel echt worstelen met de rol die ze hebben. Het klinkt een beetje zwaar, maar het zijn instituten die zelf soms ook heel erg gevangen zitten in hun eigen financiële kaders waarbinnen ze kunnen werken. Ze hebben dus ook veel minder flexibiliteit. De kennis is soms een issue, want je moet echt erg overkoepelend kunnen acteren als je naar dit soort dingen kijkt. Dus ik denk dat de intenties goed zijn en dat het traject op zich wel werkt, maar dat ze uiteindelijk door het specifieke kenniskarakter vastlopen. Ik moet eerlijk zijn, want misschien predik ik wel een beetje voor eigen parochie, namelijk voor de adviseurs die aan tafel zitten. Die instituten willen een brug slaan om de ondernemer te helpen om die stap te maken, maar in de praktijk blijkt dat de doorlooptijd en de complexiteit toch heel lastig zijn.

De heer Amhaouch (CDA):

Ik weet niet of de heer Lakerveld klaar is met de beantwoording van mijn vragen.

De voorzitter:

Dat kan, maar de heer Lakerveld was nog niet klaar met de beantwoording.

De heer Amhaouch (CDA):

Oké, dan wacht ik nog even.

De heer Ziengs (VVD):

Hij heeft het antwoord op de vragen van de heer Dijkgraaf even naar voren gehaald.

De heer Lakerveld:

Het laaghangende fruit was de kern van de vraag. Ik zou hier weer een splitsing willen maken, namelijk: naar welke kant van de ondernemer kijk je? Is het een Nederlandse ondernemer? Waar acteert die of zit die in het buitenland? Je ziet dat de aanlooptijd bij opkomende markten lang is. Dan is het voor een ondernemer vaak lastig om die te overbruggen. Ik zie dat daar wel investeringsinstrumenten voor zijn. Je kunt steun krijgen voor ontwikkeling en dat soort dingen. Alleen is de time-to-market lang. Die rondes duren vrij lang. Ik sprak een ondernemer om dit een beetje te toetsen en vroeg hem of hij dat ook zo ziet. Hij gaf een voorbeeld: ik vroeg iets aan in april, maar ik had net een ronde gemist en uiteindelijk kreeg ik het jaar daarna in augustus antwoord. Ja, dan is je kans weg. Nou is dat natuurlijk een extreem geval van time-to-market. Op het moment dat je iets wilt hebben of een instrument nodig hebt om je te ontwikkelen of tijdelijke steun te krijgen, moet dat instrument wel beschikbaar zijn en niet in een vast stramien zitten. Want ondernemen doe je nu. Je krijgt nu een kans. Je moet die kans nu ook pakken. Daarna bekijk je welk instrument er

beschikbaar is om die aanloop te krijgen. Op het moment dat er een opdracht is, zit daar vaak al een hele tijd achter. U zegt: laaghangend fruit. Voor toegankelijkheid is er dus een kortere doorlooptijd nodig. Dat zijn kortere tijdslijnen in combinatie met misschien iets meer risico of minder revolverend. Dat zouden al twee belangrijke stappen kunnen zijn. Nu heb ik nog de vraag van de heer Hijink staan. Hij had het over de sanctielanden. Het laatste dat ik zal roepen – en velen met mij – is dat je de sancties moet overtreden. U hebt helemaal gelijk dat die sancties er zijn om landen, ook uit politieke overwegingen, een bepaalde richting op te sturen. Alleen, wat zie je gebeuren in de complexiteit? Door de toenemende sancties krijg je steeds meer terughoudendheid van met name banken. En banken waren vroeger een belangrijke katalysator. Zij zeggen: luister, ik werk niet in dat land, dus ik doe dit niet. Recent nog waren er ondernemers bij wie behoorlijke gevangenisstraffen boven het hoofd hingen, omdat ze geacteerd hebben in landen waar dat niet mocht. Ik denk dat je dat te allen tijde moet voorkomen. Maar je moet wel heel expliciet zijn over wat wel mag en wat niet. Het hangt er soms tussenin. Het is belangrijk om ondernemers daarbij te helpen. Iran is een prachtig voorbeeld. Je mag daar zaken doen. We weten dat de secundaire sancties vanuit Amerika nog steeds gelden. Dat leidt uiteindelijk tot een enorme terughoudendheid bij veel partijen, financiers en ondernemers, die zelf zoekende zijn en denken dat het niet mag. Dat is in de praktijk niet zo. Het gaat om heel veel genuanceerde verschillen. Zo gaat het bij exportvergunningen en bij heel veel andere exponenten die daarin zitten. Wij moeten die zeker volgen, maar wij moeten wel proberen om duidelijk te zijn over wat die zijn.

De voorzitter:

Volgens mij hebt u daarmee inderdaad de vragen beantwoord. Ik ga nu naar de heer Kleijne van ARCUSplus.

De heer Kleijne:

Mevrouw Becker, u stelde de vraag of de Minister die regierol op dit ogenblik niet pakt. Ik moet voorzichtig zijn met het antwoord. Ik denk wel dat de Minister die graag wil pakken. Dat leid ik ook af uit het feit dat eerder dit jaar het rapport-Buijink is verschenen. Daarin is een aantal aanbevelingen gedaan voor de betere afstemming van de exportbevordering in Nederland door allerlei partijen. RVO praat met alle regio's in Nederland die dit ter hand hebben genomen. Ik krijg de indruk dat dit meer nog pappen en nathouden is. Vreemd genoeg heeft RVO vorig jaar de provincies gevraagd om in het gat te springen dat de Kamers van Koophandel hebben laten liggen door zich terug te trekken uit exportbevorderingsactiviteiten. Een aantal provincies heeft dit opgepakt. Zij financieren nu dus ook hun regionale ontwikkelingsorganen om exportbevordering naast investeringsbevordering werkelijk op te pakken. Ik denk dat als je echt afstemming wilt bereiken tussen Trade-NL en NL International Business, maar straks ook de partijen die er nog meer mee bezig zijn, dus Buitenlandse Zaken, provincies en gemeenten, je echt een daad moet stellen door bijvoorbeeld financiering beschikbaar te stellen om exportbevordering op een afgestemde en eenduidige manier in Nederland vorm te geven. Daarnaast zou er naar mijn mening ook een soort covenant moeten komen zoals het NFIA nu ook heeft met haar regio's. Daar is duidelijk gezegd: dit gaan wij doen en dit gaan wij niet doen. Toen ik 25 jaar geleden nog bij het NFIA werkte, had men ook last van regio's die over elkaar heen buitelden in het buitenland. Dat is nu bijna verleden tijd. Bij exportbevordering zie je dat helaas nog heel veel gebeuren. Daarom denk ik dat die regierol nu versneld moet worden gepakt. Wij denken dat een boegbeeld, een soort van trekker, daarin instrumenteel zou kunnen zijn.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Dan geef ik nu het woord aan de heer Birkhoff.

De heer **Birkhoff**:

De heer Bouali vroeg of het ook een local op de ambassade kan zijn. Ja natuurlijk. Het is ook vaak zo dat de rechterhand van de handelsraad of van de landbouwsecretaris een local is. Dat is alleen maar heel prettig: hij spreekt de taal, heeft zijn eigen netwerk. Daar ligt het niet aan. Het CBS maakt ieder jaar een heel mooi lijstje van de landen waarnaar wij exporteren. Ik pleit ervoor om de staatjes van de ambassades te leggen naast de landen waar wij zitten en dan met de topsectoren te bepalen waar je nieuwe posten zou willen vestigen of waar je de komende tijd een post iets zou willen uitbouwen. Maar absoluut locals. Wij hebben vijftien kantoren en die runnen wij meestal met locals vanwege het stukje taal.

De heer **Bouali** (D66):

Het gaat mij niet alleen om een local, maar kan het ook een andere structuur zijn? Een ambassade is heel duur. Een uitgezonden Nederlandse diplomaat is heel duur. Ziet u andere oplossingen? Ik gebruikte bij de vorige sprekers al het voorbeeld van Colombia waar een Hollandhouse is opgericht dat allerlei taken verricht die anders door een ambassade zouden worden gedaan. Het is veel goedkoper en efficiënter dan dat je daar weer een diplomaat neerzet op een economische afdeling bijvoorbeeld. Dat was meer mijn insteek.

De heer **Birkhoff**:

Dat kan absoluut, maar je moet ervoor zorgen dat het een-op-een op elkaar aansluit, dat het beleid aansluit. Het is al door iedereen gezegd dat het erg versnipperd lijkt. Het moet ook voor de buitenwereld, de klanten, duidelijk zijn wat de rol van een dergelijke organisatie is. Als je daarvoor kiest, rol dit dan ook wereldwijd uit en beperk je niet tot Colombia. Er is nog een aantal andere landen te verzinnen. Hier werd net sub-Sahel Afrika genoemd. Ik voorzie daar in de komende twintig tot veertig jaar heel veel potentieel. Dan moet je inderdaad wel nu beginnen. Een ambassade is duur, een ambassadeur is duur. Dus met dat soort initiatieven, geclusterd voor bijvoorbeeld een aantal landen, zou dat absoluut kunnen.

De **voorzitter**:

U hebt nog een vraag openstaan van mevrouw Ouwehand.

De heer **Birkhoff**:

Zij was net even weggelopen, dus ik schrok al. Ik snap dat haar partij daar iets anders over denkt, maar wij proberen toch die kip op een zo diervriendelijke manier aan haar einde te helpen. Ik begin in de Oekraïne. Wij zijn marktleider in Oekraïne. Ik kan u verzekeren dat de fabrieken die daar draaien, gewoon voldoen aan alle eisen die worden gesteld door de Europese Unie. Dan praat ik niet over de farms maar over de fabrieken. Sterker nog, ik kan u meenemen naar buurlanden waar u minder goede omstandigheden zult aantreffen. Dat wat betreft Oekraïne. Kunnen wij een bepaalde bijdrage leveren? Ja, ik denk het wel. Ik denk dat wij een grote rol spelen in het stukje voedselveiligheid. In heel veel landen heb je nog steeds het fenomeen «wet market»; je gaat naar de markt en koopt een kip, met alle gevolgen van dien. Een land als India is vrij warm, dus dan zijn er risico's. Als zo'n beest machinaal geslacht wordt, loop je veel minder risico's, dus dan ben je aan een stukje voedselveiligheid bezig.

Proberen wij ook nog sustainable te zijn? Absoluut. Bij alles wat wij ontwikkelen, en dat zal voor Duyvis Wiener hetzelfde zijn, probeer je dat met zo min mogelijk energie en water te doen, omdat we ook heel veel

werken in landen waar weinig water is. Je probeert echt wel met dat soort dingen rekening te houden, ook al lijkt dat misschien niet zo.

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

We zouden de hele ochtend of middag kunnen vullen met een discussie hierover, maar het gaat ook nog wel dieper. Ik ben benieuwd naar de exportkredietverzekeringen waar u gebruik van maakt. Het lijkt erop dat u daar zo vlekkeloos doorheen komt, terwijl de opdracht van ons allemaal, waarover ik ook sprak in mijn vraag aan de FMO, is dat wij niet de consumptie van dierlijke eiwitten bevorderen, want we weten dat we het dan niet gaan redden met z'n allen qua voedselzekerheid en klimaat, en dan heb ik het nog niet eens over dierenwelzijn. Ik ben benieuwd, want als ik u zo hoor, lijkt het erop dat de overheid daar niet in stuurt, dat u daar de vrije hand in hebt, terwijl een punt van discussie is of wij industrialisering van de dierhouderij in de hele wereld moeten bevorderen, bijvoorbeeld door de producten die u levert.

De heer **Birkhoff**:

Ik ben inderdaad geen politicus. Wij proberen voor onze werknemers ervoor te zorgen dat er aan het eind van het jaar voldoende overblijft zodat de salarissen betaald kunnen worden. Maar wij zijn er wel mee bezig, want wij zien dat ook. Wij snappen ook dat er maatschappelijke problemen zijn, waarbij de meer geïndustrialiseerde landen al voorlopen. Daarom zijn wij ook bezig met ontwikkeling van equipment die op enig moment vlees of vleesvervangers gaat maken. Daar zijn wij met Wageningen mee bezig. Dat zijn allemaal dingen die spelen; alleen we leven vandaag en die ontwikkelingen duren erg lang. Nu kunnen we zeggen: we stoppen ermee, maar iedereen moet toch eten. Het is een utopie om te denken dat er zoveel vervangers zijn dat je alle eiwitten nu in een keer zou kunnen vervangen, dus er zal een bepaalde overgangsfase zijn, maar hoe het er over honderd jaar uitziet, weet ik ook niet precies.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Mevrouw Nieboer.

Mevrouw **Nieboer**:

U stelde de vraag of financiering daadwerkelijk wordt meegenomen bij het sluiten van handelsakkoorden. Ik kan er heel kort over zijn: dat is niet het geval. Ik ben al twintig jaar als financier betrokken bij het financieren van export naar opkomende markten en dit is altijd een punt van verwondering geweest, zowel toen ik werkte voor commerciële banken als nu vanuit de FMO, dat dit soort onderwerpen niet op de agenda worden meegenomen. Wij zien vaak de andere kant. Op het moment dat een handelsakkoord is afgesloten en bedrijven bij ons aankloppen – dan wel toen ik bij een commerciële bank werkte, dan wel bij FMO – komen er vragen of het gefinancierd kan worden, ja of nee. Ik hoorde hier net wat over de sancties bij landen als Iran en Cuba, om nog een kleine verbreding aan te brengen. Ook daar zijn in de afgelopen jaren handelsmissies naartoe geweest. De vraag is ook: wat is de boodschap die wij afgeven als Nederland, op het moment dat wij formele handelsmissies hebben naar dit soort landen.

De **voorzitter**:

Volgens mij is die vraag daarmee beantwoord, maar ik zag ook nog een vraag liggen van mevrouw Ouwehand.

Mevrouw **Nieboer**:

Dat is een heel specifieke vraag over investment criteria bij FMO. Op het moment dat wij onze investment criteria neerzetten, doen wij binnen onze organisatie een mapping. Wij houden rekening met alle stakeholders.

Daar kijken we naar. U stelt heel specifiek de vraag over dierlijke eiwitten. Dat antwoord moet ik even schuldig blijven, maar daar kom ik op terug.

De voorzitter:

Die toezegging heeft u. Daarmee geef ik het woord aan mevrouw Van Dijk.

Mevrouw **Van Dijk:**

Ik wil even terugkomen op de vraag van meneer Bouali over de RVO. Ik denk dat bijna elke ondernemer inmiddels wel in de gaten heeft wat de loketfunctie is. Ik denk dat dit goed geslaagd is. Met heel simpele zoektermen kom je daar al terecht. Mijn standpunt is dat als je zelf informatie zoekt, je die makkelijk moet kunnen vinden. Ik denk dat men daar heel goed in is geslaagd. Van daaruit word je ook weer verder doorverwezen. Ik denk wel dat het continu ter discussie staan van het beleid en de wisselingen met name voor de mensen die er werken heel lastig is. Er werd ook gevraagd naar industriebeleid. Dat zijn dingen van de langere termijn. Tegenwoordig vind ik het opportunisme over wat er in het nieuws komt nog weleens lastig, waarbij de vraag moet zijn wat het belang voor de BV Nederland is. Af en toe kijk ik daarnaar en denk ik: hier worden we allemaal niet blij van. En ja, als het gaat om de rol van de missies, maar ook het doorverwijzen in het geval van subsidies en financiering, kan het allemaal beter. We horen allemaal dingen die beter kunnen. Dat is wel typisch Nederlands. We willen het altijd weer beter. Het is ook heel goed om te beseffen dat er echt al heel veel is. Maar een kritische noot mag best.

Ik zal er een maken over het industriebeleid, om dat bruggetje gelijk te maken: ik denk dat we het hebben laten liggen op bijvoorbeeld het gebied van onderwijs. Geen beleid staat op zichzelf. Economiepolitiek of industriebeleid kun je niet los zien van een stuk onderwijs, van een stuk veiligheid en van ontwikkelingen in de samenleving. Van het gebrek aan mensen die een vak hebben geleerd, hebben we als bedrijf gewoon last. Dat zorgt dat wij straks naar het buitenland gaan. In het verleden mocht je dat niet altijd zeggen, maar wij leiden mensen op voor een vak maar niet voor een baan. Dat is jammer. Daar hebben we slagen in gemist. Als ik tien jaar geleden reisde, werden wij gezien als het voorbeeld van een geïntegreerde samenleving. Nu krijg ik heel andere vragen in het buitenland. Dat is zo verdomd jammer. We waren het visitekaartje van allemaal. Het raakt ons allemaal. Als ik iets vind, is dat het: kijk naar de mogelijkheden waar industriepolitiek overlapt, maar blij vooral ook onderwijs op de lange termijn in de gaten houden. Het moet minder gaan over de inzet van mensen op allerlei plekken. Dat is heel belangrijk, maar vaak voor opportunisme en dat soort zaken. Daar schieten wij als onderneming, en daarmee ook de BV Nederland, echt niets mee op.

De voorzitter:

Dank u wel. De heer Bouali heeft een aanvullende vraag.

De heer **Bouali** (D66):

Dank voor uw laatste opmerking. Ik denk dat die heel belangrijk is. U zei in uw presentatie dat u een omslag hebt gemaakt naar de export. Daar verdient u nu uw boterham mee. Kunt u visualiseren in hoeverre de RVO u daarbij geholpen heeft? Kunt u mij daar beeld en geluid bij geven? Is dat heel essentieel geweest? Of is het maar een klein deeltje van de omslag geweest?

De voorzitter:

Eigenlijk is dat een volledig nieuwe vraag, terwijl we nog een tweede ronde gaan doen. Maar dat is niet erg. U kunt die vraag nu beantwoorden, want er is tijd voor; geen enkel punt.

Mevrouw **Van Dijk**:

De geopolitiek is nu heel wisselend. Daar moet je als ondernemer heel snel op inspelen. Ondernemingen van onze grootte zijn echt afhankelijk van het netwerk dat er is. Bij snel omschakelen, val je gelijk terug op bestaande infrastructuur. Dat op dat moment ambassades, NBSO's of bedrijven elkaar met elkaar in contact brengen, is dan cruciaal. Net kwam exportfinanciering al ter sprake: je moet snel kunnen schakelen als er kansen zijn, maar ook als een markt in één keer wegvalt. Oekraïne werd al genoemd. Turkije is op het moment ook heel lastig. Je ziet heel veel veranderingen. Een onderneming staat en valt bij kunnen schakelen. Dat de RVO je op dat moment verder helpt, is wel van belang. Als je het dan allemaal zelf moet doen, red je het gewoon niet. Ik denk dat dit misschien wel het beste voorbeeld is. En last but not least: een deel van onze omzet komt van compleet nieuwe innovaties. Daarbij heeft bijvoorbeeld geholpen dat tijdens een missie een Minister een handtekening onder het eerste contract kon zetten. Door de exposure die dat heeft gekregen, ook nog eens bij een diner waar de Koning en de Koningin konden aansluiten, hebben we die Amerikaanse klant voor het leven; die gaat nooit meer ergens anders heen.

De **voorzitter**:

Dat zijn mooie voorbeelden. We gaan over tot een tweede rondje want we hebben nog een kwartier. We beginnen met één vraag en dan kijken we straks of er nog ruimte is voor meer.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Ik zou het graag nog even willen hebben over de niet-usual suspects. Zoals u hier met elkaar aan tafel zit, weet u de instrumenten te vinden en gaat u mee op missies maar er zijn heel veel mkb-bedrijven die dat nog niet of in ieder nog niet in voldoende mate weten. De heer Lakerveld zei dat bij veel mkb-bedrijven de bekendheid met financieringsinstrumenten niet aanwezig is. Ik heb een vraag aan de heer Birkhoff en mevrouw Van Dijk. U bent wellicht wel een beetje een usual suspect inmiddels. Hoe kunnen we die andere bedrijven er meer bij betrekken en hoe kunnen we dat enorme potentieel, wellicht ook in uw eigen netwerk, aanboren?

De **voorzitter**:

U stelt de vraag aan twee personen tegelijk. Ik geef dan ook mee dat als de overige vragenstellers hun vraag willen verdelen over twee van de genodigden, daartoe de gelegenheid bestaat. Volgens mij hebben wij daar nog wel tijd voor.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Ik wil nog even terugkomen op de rol van de banken. Er werd gezegd dat de banken terugtrekkende bewegingen aan het maken zijn wat betreft de financiering, terwijl het in mijn natuur tegenstrijdig zou zijn als we zeggen: in Europa is geen groei meer, we moeten naar andere landen of andere continenten zoals Afrika en Azië. Mijn vraag is dan ook hoe dat met elkaar is te rijmen. In het verlengde hiervan is Basel IV genoemd door FMO, in de zin dat Basel IV beperkingen oplegt om investeringen te doen of risico's te nemen in bijvoorbeeld Afrika.

De **voorzitter**:

Aan wie stelt u de vraag?

De heer **Amhaouch** (CDA):

De heer Lakerveld en mevrouw Nieboer.

De heer **Bouali** (D66):

Ik ga ook voor het rijtje van twee, te weten de heer Birkhoff en mevrouw Van Dijk. Kunt u voorbeelden noemen van instrumenten in andere landen die Nederland eigenlijk ook zou moeten hebben en die de BV Nederland zou moeten kunnen aanbieden aan onze bedrijven?

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

ik ben niet zo'n groot liefhebber van voetbal maar Johan Cruyff zei soms verstandige dingen. Zo zei hij: als je eerst grenzen stelt, dan is daarbinnen iedereen vrij. Dat is ook de manier waarop ik hier zit. Ik snap heel goed dat, zelfs al gaat het om een kippenverwerker, u gebruikmaakt van de ruimte die de overheid biedt. Daarom probeer ik na te gaan welke kaders onze overheid op dit moment stelt voor het veld waarbinnen ook jullie opereren om ervoor te zorgen dat eerst het publieke belang gediend wordt en dat de handel daaraan bijdraagt of in elk geval niet de route naar het veiligstellen van dat publieke belang in de weg staat. Daarom ben ik zo kritisch over de manier van Meyn Food Processing. Daar ben ik dus naar op zoek en ik krijg daar vandaag weinig input uit. Dus wellicht kunnen we er later nog eens over doorspreken want ik denk dat we gezamenlijk die kaders veilig moeten stellen.

Misschien dat de heer Kleijne van ARCUSplus kan aangeven hoe hij die publieke belangen ziet, want als ik zijn verhaal hoor dan zegt hij dat we moeten doen wat het mkb wil, terwijl er volgens mij nog een belangrijkere opgave aan voorafgaat. Hoe gaan we dat samen veiligstellen?

De **voorzitter**:

Stelt u deze vraag alleen aan de heer Kleijne?

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

Ja, aan de heer Kleijne.

De **voorzitter**:

Dan geef ik eerst het woord aan de heer Lakerveld.

De heer **Lakerveld**:

In antwoord op de vraag over de banken, zou ik willen zeggen dat het een beetje een macrobeeld is. Die heel vervelende kredietcrisis heeft geresulteerd in heel veel regelgeving op het gebied van terrorismefinanciering, witwassen en noem allemaal maar op. Het resultaat daarvan is – dat is door toezichthouders wereldwijd erkend – dat de banken niet alleen hun compliance hebben versterkt maar er ook voor gekozen hebben om niet meer actief te zijn in heel veel landen. En dat zie je concreet in Centraal-Amerika en Afrika. Banken die heel lang aanwezig waren op die continenten zeggen: het risico dat we lopen vanuit toezichthouders en de kosten die we moeten maken om te voldoen aan de regelgeving wegen niet op tegen het rendement dat we in die landen kunnen maken. Dat heeft er simpelweg toe geleid dat banken niet actief willen zijn in die landen omdat het risico groot en het rendement te laag is. Dat zie je op wereldwijde schaal gebeuren. Je hebt een aantal heel grote spelers in het bancaire netwerk gehad die in die zin domineerden. Dat heeft als gevolg dat je een soort financial exclusion krijgt: geen volledige toegankelijkheid meer voor financiers en banken in dat soort landen.

Er was ook een vraag over Basel. Die heeft puur met diezelfde keuzes te maken. Ik kan m'n geld maar een keer uitlenen, dus waar kies ik voor: geld aantrekken om dat te doen en het vanuit de markt halen of de boot afhouden en niet in die landen investeren? Voor alles waarin je actief bent, gelden kapitaaleisen. Het gaat in mijn beleving continu om de balans waarvoor je als bank kiest: wil ik het wel of wil ik het niet en ga ik het rendement eruit halen? De vraag was ook aan een andere spreker gesteld, dus misschien kan die ook gelijk antwoorden?

Mevrouw Nieboer:

Toen ik twintig jaar geleden begon bij een commerciële bank, waren er in Nederland nog onwijs veel commerciële banken actief op het gebied van de exportfinanciering. Je had nog Generale Bank, je had Fortis, je had ABN AMRO, je had nog vele Duitse banken zoals Deutsche Bank, je had de kleine Landesbanken, die zich heel erg richtten op Rusland en Oekraïne en je had grote spelers zoals de HSBC en de Citibanks die actief waren voor Nederlandse partijen. Met name de afgelopen acht jaar zijn er andere strategische keuzes gemaakt. Basel is daar een onderdeel van geweest. Compliance, met een andere wet- en regelgeving, is daar een gevolg van geweest. Er zijn andere strategische keuzes gemaakt. Bij met name grote commerciële banken zie je dat zij hun balans minder beschikbaar stellen voor kapitaalintensieve dingen. Exportfinanciering is gewoon het inzetten van liquiditeit van een commerciële bank. Je ziet grote commerciële banken, dus de wereldspelers, maar ook de Nederlandse banken een stap maken naar meer het advieswerk, zoals wij het noemen: zij helpen wel werkelijk mee om de transactie tot stand te brengen, maar zetten niet langer hun balans daarvoor in. Disintermediation wordt dat zo mooi genoemd in de bankenwereld. Dat is een trend die gaande is. Daar hebben met name exportfinanciering of de ECA-achtige transacties last van.

Als ik zo vrij mag zijn, beantwoord ik gelijk de vraag over Basel IV. Basel IV heeft met name impact op investeringen. Als je het hebt over exportfinanciering, is het, op het moment dat er een publieke kredietverzekering op zit, zoals in Nederland met Atradius, nog steeds 0% weging. Waar exporteurs tegen aanlopen, is met name de behoefte om een totaalfinancieringspakket te krijgen. Je kunt maar 85% van je commerciële contractbedrag wegzetten bij een kredietverzekeraar. Het gaat dus om die 15% die daar nog bovenop komt. Wederom, dat is voor banken een lening waar geen zekerheid op zit, waar ze voordelig kapitaalbeslag op moeten aanhouden. Dat geldt dus voor financiering, maar met name aan de equitykant, dus echt investeringen, is het een zware weging.

De heer Kleijne:

Ik heb niet heel veel ervaring met het onderwerp, maar zeker op regionaal en lokaal niveau zien we wel vaak dat de aanbieders van exportondersteuning of diensten – meestal zijn dat missies – het eigenlijk overlaten aan de bedrijven zelf. Vaak wordt een missie georganiseerd en gaat men op pad om bedrijven te werven om mee te gaan; het is helaas bijna nooit andersom. Dan wordt er dus geen richtlijn meegegeven of iets anders gedaan op het gebied van duurzaamheid, onder andere. Ik denk dat, als je op een gegeven moment de regie pakt vanuit het nationale niveau, je dat wel zou kunnen meegeven, zeker als je ook financiering beschikbaar stelt. Dat sijpelt door naar de regionale partijen. Zij kunnen daar, met de bedrijven aan tafel, meer invulling aan geven.

De heer Birkhoff:

Mevrouw Becker vroeg hoe we het mkb kunnen enthousiasmeren. Export is geen dingetje. Export is iets waar je als bedrijf heel goed over moet nadenken. Je wordt niet 's ochtends wakker en zegt: kom, ik ga exporteren. Er zijn heel veel bedrijven in Nederland die het potentieel hebben, omdat ze technologieën en equipment hebben die heel goed bruikbaar zijn. Het eerste wat je dus zou kunnen doen, is inventariseren welke bedrijven daaraan voldoen. Er zijn heel veel bedrijven die gewoon heel gelukkig zijn in de Nederlandse markt, en die moet je dat ook beslist laten doen. Hoe kun je ze enthousiasmeren? Ik denk dat er in de sector heel veel initiatieven zijn, dat weet mevrouw Van Dijk ook. Wij hebben beiden een rol bij evofenedex, dat jaarlijks het Nationaal Export Event organiseert. Zo zijn er nog een aantal, waarbij de succesverhalen worden gedeeld. Dat is

natuurlijk altijd goed, want er zijn ook heel veel verhalen waarbij het misgaat. Vanuit die succesverhalen kun je mensen enthousiast maken.

De voorzitter:

Volgens mij staat er nog een vraag van de heer Bouali open over de voorbeelden van andere landen.

De heer Birkhoff:

Als je naar de exportkredietverzekering kijkt, en het is heel gevaarlijk wat ik nu zeg, lijkt er in Duitsland met Euler Hermes en in Denemarken met de Deense kredietverzekeraar, een wat soepeler beleid te zijn ten aanzien van de garantiestellingen. Daardoor kunnen onze concurrenten wat slagvaardiger opereren. In een verkoopproces gaat het namelijk altijd om snelheid. Aan de andere kant wil ik nog even reageren op FMO en op andere sprekers. Op het moment dat je iets gaat verkopen, is vraag één natuurlijk: hoe ga je het betalen? Ik denk dat veel bedrijven vaak te ver doorschieten en heel graag die handtekening onder het contract willen hebben. Dan pas komen ze tot de conclusie: hé, hoe kom ik nu aan mijn geld? Ik denk dus dat het bedrijfsleven een rol heeft om goed naar het proces te kijken en, voor zover mogelijk, vooraf veilig te stellen hoe het zijn betalingen uit dat land krijgt.

Mevrouw Van Dijk:

Mevrouw Becker heeft een vraag gesteld over de unusual suspects. Ik heb een paar jaar geleden voor de Rabobank een landendag georganiseerd die was gericht op de agrosector. Daar geloof ik wel in. Ik noem bijvoorbeeld uitgaven zoals Trends in Export, zoals evofenedex en Atradius dat gezamenlijk doen. Dat is eigenlijk een verzameling van informatie waarbij aan alle ondernemers wordt gevraagd waar zij zich de komende jaren op richten. Als je dat zou koppelen aan een dag voor een specifiek land en je weet daar zowel mensen uit de bankensector als uit de ondernemingen als uit de publieke sector bij elkaar te brengen in een soort marktidee, als je dat zou faciliteren en dat wellicht ook nog in de regio's in Nederland doet, dan zou dat een heel mooi platform kunnen zijn. Of het daarbij nu gaat om succesverhalen of om verhalen van hoe je op je gezicht bent gegaan. Er is overal zat kennis. Breng dat maar samen op één dag, maar wel zo gericht mogelijk! Internationalisering is wat dat betreft al mooi genoeg. Maar pak er een sector uit. Pak er een land uit. Kijk even wat er is. Dan denk ik dat je zomaar een paar honderd mensen bij elkaar hebt. Als je wat mensen en experts bij elkaar weet te brengen, heb je een heel mooie basis. Uiteindelijk moeten de mensen het zelf doen. Maar dan heb je het wel gefaciliteerd. Dat is wel heel praktisch, maar goed. Misschien is het iets voor de unusual suspects daar.

De heer Bouali stelde een vraag over de instrumenten in het buitenland. Ik vind dat een heel lastige. Wij zien zelf wel dat bepaalde overheden een stuk flexibeler zijn in hun voorwaarden en de wijze waarop ze de ondernemers steunen. Ik wil daar nu niet gelijk een lans voor breken en zeggen dat we dat ook moeten gaan doen. Het is ontzettend vervelend als je projecten of orders mist, omdat er andere waarden en normen zijn of omdat een overheid met belastingincentives of wat dan ook komt. So be it! In het verleden was er een matching fonds. Dat zou wel prettig zijn. Het kan zijn dat je het als onderneming in de concurrentie met bedrijven uit andere landen moet afleggen in de structuur, zoals met Atradius of met de banken. Ik denk dat dat het stukje is waar we misschien nog wat in kunnen doen. En dat er andere waarden en normen zijn, dat blijft. Dat is niet onze markt. Maar we zien het wel. We verliezen daar regelmatig projecten op. Dat zal altijd zo zijn.

De voorzitter:

Ik zie dat de heer Bouali nog een aanvullende vraag heeft.

De heer **Bouali** (D66):

Ik hoorde het niet helemaal goed. Sprak mevrouw Van Dijk over een matching fonds?

Mevrouw **Van Dijk**:

Ik meen dat dat er in het verleden was. Ik weet niet of er nu nog zoiets is. Als het aantoonbaar was dat je bijvoorbeeld een order verloor op financieringsvoorwaarden omdat een andere overheid, bijvoorbeeld de Italiaanse overheid, een onderneming hielp, dan was daar een instrumentarium voor. De Zwitsers waren daar heel goed in. Dan zit je nog wel in het zwarte gebied, niet in het grijze gebied. Of misschien kan ik beter over het witte gebied spreken. Dat is belangrijk. En voor de rest zijn sommige gebieden nou eenmaal wat flexibeler. Daar willen wij onze handen ook niet aan branden.

Mag ik dit als een bruggetje gebruiken? Eén opmerking aan het begin ging mij een beetje aan het hart. Ik heb aan heel veel missies meegedaan. Onderwerpen als voedselverdeling, voedselveiligheid, energie en het delen van kennis vanuit kennisland Nederland zijn zaken die continu hoog op de agenda komen bij de RVO en de ministeries die ons begeleiden. Die bepalen mede de onderwerpen van de seminars. Dat is altijd een integraal onderdeel van een missie. Ik wil dat nog wel eventjes gezegd hebben. Vijftien jaar geleden was dat veel minder het geval. Nu zijn dit continu thema's, of het nu gaat over watermanagement of over de vraag welke innovaties kunnen leiden tot een betere voedselverdeling, ook lokaal, en hoe bedrijven daaraan kunnen bijdragen. Ik ga het heel flauw zeggen: je word bijna gedwongen om daarin mee te participeren. Misschien is het goed om dat beeld ook even neer te zetten.

De **voorzitter**:

Het is goed dat u dit nog even gebruikt als vulling van de laatste minuut, maar het lokt onmiddellijk een reactie uit van mevrouw Ouwehand. Maar goed, ik gaf die ruimte. Ik geef mevrouw Ouwehand nog even heel kort de gelegenheid om een vraag te stellen alvorens ik dit blokje sluit.

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

Harstikke bedankt. Ik ben op zoek naar de concrete toetsingskaders aan de hand waarvan dit dan wordt beoordeeld. Het zijn containerbegrippen. Duurzaamheid, voedselzekerheid, het is allemaal prachtig, maar als we palmolie in deze hoeveelheden blijven importeren, klopt het totaalplaatje toch niet, ook al is het enigszins duurzame palmolie. Kunt u dus iets zeggen over de wijze waarop bijvoorbeeld de voedselzekerheid wordt getoetst specifiek in het licht van de transitie van dierlijke naar plantaardige eiwitten?

Mevrouw **Van Dijk**:

Zo specifiek kan ik dat niet zeggen over dit onderwerp. Ik kan wel een ander voorbeeld geven. Bij de toetsing door Atradius van een exportfinanciering in West-Afrika moeten zowel de onderneming als wij uitgebreide milieuplannen en sociale plannen opstellen. In welk gebied zit het? Wat betekent dat voor scholing? Dat gaat veel verder in detail dan ooit tevoren. Daar merken wij het heel concreet aan: dat het niet meer zo simpel is als «dat is een interessante propositie voor ons en dus kunnen wij onze mensen aan het werk houden». Er wordt heel breed naar gekeken. Dat is heel erg veranderd in de afgelopen jaren. Dat is een voorbeeld waar wij het in de praktijk aan hebben gemerkt.

De **voorzitter**:

Dank u wel. Daarmee heb ik beide dames volgens mij volop de gelegenheid gegeven om de laatste minuten nog even in te vullen. Ik sluit hierbij het tweede blokje en schors tot 12.15 uur.

De vergadering wordt van 12.02 uur tot 12.20 uur geschorst.

Deelsessie 3: Handel en duurzaamheid

Gesprek met:

mevrouw Van Doorn, Ondernemers van Nu
de heer Vroom, FairFruit
de heer Kodde, Greenpeace
mevrouw Knottnerus, Transnational Institute (TNI)/SOMO
de heer Verbeek, Milieudefensie

De voorzitter:

We zijn iets later begonnen dan was aangekondigd bij de schorsing. Dat had ook te maken met het feit dat er een enorme toevloed van de vraag plaatsvond bij het restaurant dat open was. Er stonden echte rijen. Het was geweldig. Ik riep net: het lijkt wel Rusland! Vervolgens ben ik maar gauw naar beneden gegaan. Dat gold ook voor een paar collega's van mij. Inmiddels zijn aangeschoven: mevrouw Van Doorn van Ondernemers van Nu, Wietse Vroom van FairFruit, de heer Kodde van Greenpeace, mevrouw Knottnerus van Transnational Institute – TNI en SOMO staan er nog keurig netjes bij op het lijstje – en de heer Verbeek van Milieudefensie. Hartelijk welkom. Waarschijnlijk hebt u het eerste gedeelte meegemaakt vanochtend, maar aan de linkerzijde zitten de Kamerleden. Die zal ik straks introduceren op het moment dat ze hun vragen gaan stellen. De namen staan in ieder geval al op de bordjes.

We hebben afgesproken dat u als spreker elk vijf minuten spreektijd krijgt. Ik zal ongeveer 20 of 30 seconden voordat de termijn verstrijkt, een lichte waarschuwing geven, zo van: wilt u afronden? Nu weet u dat het zo werkt. Ik zeg dit zodat u er niet van schrikt. Als u vijf minuten hebt gesproken, geeft ik de volgende het woord, in de volgorde van hoe u aan tafel zit. Daarna komen de Kamerleden aan bod. Dan maken we eerst een rondje met twee vragen per Kamerlid. Zij geven ook aan aan wie zij hun vraag stellen. Ik vraag u om zelf op te schrijven wat de vraag is. Welk antwoord u daarop wilt formuleren, laat ik aan u over. Ik geef dan weer in dezelfde volgorde het woord.

We kijken even hoe we uitkomen met de tijd. In blok 1 en in blok 2 was er gelukkig daarna nog tijd voor een korte vragenronde. We houden het ook nog interactief als er tussentijds een aanvullende vraag is. Nu bent u daarop bedacht. Als u niet spreekt, doet u de microfoon weer uit. Er zit een knop in het midden; het is allemaal heel simpel. Het heeft ook te maken met de kijkers thuis, die kunnen zien wat hier plaatsvindt. De camera wordt op dat moment gericht op degene wiens lampje brandt. Daarom ben ik er ook zo alert op. Anders kom ik niet in beeld! Dat is een grap, en misschien ook wel niet.

Het woord is aan mevrouw Van Doorn van Ondernemers van Nu.

Mevrouw Van Doorn:

Hartelijk dank, mijnheer de voorzitter. Geachte Kamerleden, geachte collega's, Ondernemers van Nu zijn meer dan 1.000 ondernemers die de transitie naar een nieuwe, duurzame, circulaire economie zouden willen versnellen. Dat doen ze in hun eigen bedrijfsstrategie. Ze vragen ook om daar aandacht voor te hebben in het Nederlandse handelsbeleid. Ik heb de ochtendsessies via de livestream meegeluisterd. Die waren zeer interessant. Daarin was al veel aandacht voor het Nederlandse bilaterale handelsbeleid. Daarom zou ik in de korte tijd die ik heb, de aandacht willen focussen op de Nederlandse regering en haar rol in het Europese handelsbeleid. Die is op een aantal vlakken al prijzenswaardig. Minister Ploumen heeft in haar termijn veel voor elkaar gekregen wat betreft het transparanter maken van onderhandelingen en het vervangen van een

arbitragemechanisme, ISDS. Ik noem ook haar voortrekkersrol op het Europese toneel wat betreft de reset van het Europese handelsbeleid. Natuurlijk zouden wij heel graag zien dat er nog meer gebeurt. We zien ook ruimte voor verbetering. Die zou een volgende Minister wellicht kunnen oppakken. Als ondernemers denken wij namelijk dat het bestaande handelsbeleid de broodnodige transitie naar een nieuwe, circulaire en duurzame economie in de weg staat, omdat er fragmentarisch en niet holistisch wordt gedacht. Economische groei staat voorop en niet het welzijn van mens en milieu. Ik hoorde in de sessie van vanochtend de heer Biesheuvel van ONL zeggen: handel is puur economie; soms moet imvo, internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen, maar wat naar de achtergrond. Maar als je alleen insteekt op economische groei, heeft bijvoorbeeld circulaire economie weinig kans. Door de investeringsarbitrage, waarmee wordt ingezet op het beschermen van bestaande belangen van de vervuilende industrie in de huidige generatie Europese handelsverdragen, ervaren schone startups oneerlijke concurrentie. Terwijl zij juist bezig te zijn om de economie duurzamer te maken, bijvoorbeeld door alle Nederlanders aan de duurzame energie te krijgen, worden de belangen van vervuilende energieproducenten beschermd. Ondernemers van Nu pleiten daarom voor een toekomstig handels- en investeringsbeleid waarin ondernemers worden gestimuleerd om een eerlijk en schoon ondernemingsklimaat vorm te geven.

Een recente ontwikkeling is dat de Europese Unie de handelsverdragen lijkt te willen splitsen in een gedeelte waarin nationale parlementen niet meer worden geconsulteerd en een gedeelte waarin die investeringsarbitrage wordt behandeld. Die wordt er wellicht uitgeknipt. Wij volgen die ontwikkeling met grote interesse. Wij hopen dat de Kamerleden dat ook doen, want het is belangrijk dat er nationaal een goede controle op blijft. Het instrumentarium dat het bedrijfsleven ter beschikking staat, biedt geen maatwerk, zo hebben de Ondernemers van Nu ervaren. De ondernemers uit onze achterban zijn veelal mkb'ers. De subsidies voor schoon ondernemen die bijvoorbeeld via de RVO worden verdeeld, zijn te grootschalig voor de meeste mkb'ers. Dat is jammer, want de meeste vernieuwing komt vaak voort uit het mkb. Ook komt 70% van het totale aantal banen uit het mkb.

Wij doen drie aanbevelingen. De eerste is: ent toekomstig handels- en investeringsbeleid op het nieuwe holistische economisch denken. Voer het principe «de vervuiler betaalt» ook door in de handelspolitiek, zowel bilateraal als op het niveau van Europees beleid. Maak ondernemers verantwoordelijk voor de maatschappelijke kosten die hun productie- of transportwijze met zich meebrengt.

De tweede aanbeveling is: focus op welzijn boven welvaart. Beloon schone en eerlijke productie en geef geen overheidsgeleide industrieën zonder veel democratie voordelen in de handel. Ik noem als voorbeeld de RVO-gefinancierde handelsmissies naar een land als Azerbeidzjan, waar de energiesector in handen is van een minder democratisch regime. Dat lijkt ons als ondernemers geen goed voorbeeld van verstandige handel.

De voorzitter:
Wilt u afronden?

Mevrouw Van Doorn:

Ja, dat doe ik met de laatste aanbeveling: groei is niet alleen in financiële termen te definiëren. Ook in maatschappelijke zin en milieuzin kunnen bedrijven voor groei zorgen. Meer en meer bedrijven rapporteren op deze vlakken ook aan hun aandeelhouders. Stimuleer dat als overheid. Vooral in deze tijd met een klimaatontkenner in het Witte Huis zou Europa een sterke leidende rol moeten spelen op het gebied van duurzaamheid en handel.

De heer **Vroom**:

Voorzitter, geachte Kamerleden, collega's. Goedemiddag, mijn naam is Wietse Vroom. Ik werk voor Fairfruit, een bedrijf dat handelt in verse groente uit Latijns-Amerika en Afrika. Het bedrijf is opgericht om boerenorganisaties en producentenorganisaties een eerlijke toegang tot Europese en Noord-Amerikaanse markten te geven. Dat doen wij sinds 2003. Het hoofdkantoor staat in België. Wij hebben exportbedrijven in Guatemala, Peru en Ethiopië.

De afgelopen jaren zijn wij op een aantal manieren in aanraking gekomen met het Nederlandse beleid rondom handel en ontwikkelingssamenwerking en met een aantal elementen uit het instrumentarium. Op dit moment draaien wij mee in een FDOV-programma. Wij zijn ook lid van het initiatief Duurzame Handel: het programma rondom sustainable fruits and vegetables. Wij voeren ook een PSI-programma uit in West-Afrika. Vanuit die praktijkervaring wil ik reflecteren op de combinatie van ontwikkelingsamenwerking en handel en op de publiek-private samenwerking.

Daarnaast zijn wij ons bewust van discussies en evaluaties. Ik reageer bijvoorbeeld specifiek op een evaluatie door het KIT van een deel van het instrumentarium, specifiek de FDOV, die in juli dit jaar is uitgevoerd. Ik wil graag beginnen met de algemene opmerking dat onze grondhouding ten opzichte van de combinatie van handel en ontwikkelingsbeleid positief is. Wij ervaren dit als overwegend positief, relevant en kansrijk. Er zijn altijd mitsen en maren te maken, ook in de uitvoering, maar overwegend ervaren wij het als een steuntje in de rug binnen onze missie om een handelsgeoriënteerde activiteit ontwikkelingsrelevant te laten zijn rondom duurzame economische groei, rondom werkgelegenheid in die landen et cetera. We vinden ook dat dit soort instrumenten een plek verdienen binnen het kabinetsbeleid, nu en in de toekomst. De enige kanttekening die ik zou willen maken, is dat wij dat in het verleden ook terugvonden in het oude medefinancieringsstelsel. De trend van samenwerking tussen het maatschappelijk middenveld, ngo's en bedrijfsleven is in onze beleving en perceptie ouder dan het huidige kabinetsbeleid en ook toen werkte dat. De vraag of daar het huidige instrumentarium of beleid per se een voorwaarde voor is, kan ik niet goed beantwoorden, maar die tendens vinden wij wel zinvol. Het is zeker waardevol als het gaat om projecten of activiteiten gericht op economische ontwikkeling in partnerlanden.

Dan iets meer over de inhoud. Het Initiatief Duurzame Handel, waar wij lid van zijn, is gericht op het agenderen van duurzame handelsrelaties met name rondom de import vanuit ontwikkelingslanden. We hebben het gevoel dat dat belangrijk en zinvol is en dat er ook vooruitgang in zit. Dat initiatief wordt breed gedragen, ook binnen fairgroente en -fruit. Ik vat het in mijn paper zo samen dat wij eigenlijk duidelijk merken hoe ontwikkelingsbeleid relevanter wordt voor economische activiteiten dan andersom. We merken eigenlijk dat er nog weinig aandacht is binnen handelsbeleid voor duurzame randvoorwaarden voor het importeren van goederen naar de Europese Unie. Dat vinden we eigenlijk jammer. Dat vinden we een gemiste kans.

Er wordt veel lippendienst bewezen aan het duurzamer maken van handelsketens maar in de praktijk gaat dat wat ons betreft, eerlijk gezegd, wat te traag. We hebben ook het gevoel dat een initiatief of een programma onderdeel als het IDH wellicht meer slagkracht zou kunnen hebben als het een duidelijk beleidskader had dat verwachtingen stelt. Wat wordt er verwacht als we spreken over duurzame handelsketens en de relatie tussen Nederlandse importeurs en buitenlandse partners met het oog op duurzame productie aldaar? Samengevat, het initiatief zou wellicht een impact hebben als het ondersteund zou worden door publiek beleid dat duidelijke of hogere eisen stelt aan de geïmporteerde producten en de kwaliteit van handelsrelaties.

Inhoudelijk zijn we ons bewust van de discussies over de relevantie van dit soort programma's voor publiek-private samenwerking op het bereiken van de allerarmsten in samenleving in Latijns-Amerika en Afrika. Onze ervaring is dat er terechte opmerkingen worden gemaakt over een zekere bias in die programma's waarbij je werkt met actoren die onderdeel kunnen zijn van economische activiteiten en die daardoor vaak al productiemiddelen ter beschikking hebben. Er zijn zeker voorbeelden waarbij het creëren van werkgelegenheid ook echt inclusief en zinvol is voor de allerarmste lagen van de bevolking. Kort gezegd, het is een zinvol instrument maar het is gewoon niet voldoende. Er zijn zeker additionele activiteiten en programma's nodig, bijvoorbeeld rondom educatie, want dat is een voorwaarde voor het kunnen betrekken van boeren, ondernemers en ontwikkelingslanden bij internationale handelsrelaties. We zien complementariteit tussen economische programma's, waarin de private sector een zinvolle rol kan spelen, en niet-economische projecten voor educatie, mensenrechten et cetera.

De voorzitter:
Wilt u afronden?

De heer Vroom:
Ja.

Het laatste punt dat ik maak, heeft te maken met de publieke rol van het Ministerie van Buitenlandse Zaken en RVO. De andere punten kunt u in het stuk vinden. Wij hebben het gevoel dat die rol explicieter zou mogen zijn. Er wordt gesproken van publiek-private samenwerking. In de praktijk komt de rol van RVO en het Ministerie van Buitenlandse Zaken in onze perceptie slecht uit de verf. Ook zien we eigenlijk nog meer kansen voor ambassades en het postennetwerk wereldwijd om daarin een belangrijke rol te spelen, terwijl het in de praktijk onze perceptie is dat dat netwerk heel erg wordt afgebouwd. Dat vinden we zonde als het gaat om het creëren van een zinvol investeringsklimaat in landen van productie, iets wat een goede complementariteit zou zijn voor de programma's en het instrumentarium waar wij gebruik van kunnen maken.

De voorzitter:
Dank u wel.

Dan geef ik nu het woord aan de heer Kodde namens Greenpeace.

De heer Kodde:

Dank u wel, voorzitter. Dank u wel, Kamerleden, voor het feit dat u ons heeft uitgenodigd. Ik wil graag uw aandacht vragen voor de visie op landbouw en voedsel die achter het Europese handelsbeleid lijkt te liggen. Er wordt hierbij gestreefd naar een geglobaliseerde wereldmarkt van dierlijke producten. Tegelijkertijd wordt ons verzekerd dat aan de Europese normen op het gebied van milieu, voedselveiligheid en dierenwelzijn niet zal worden getornd. De vraag is of dat gaat lukken. Eerst even over die geglobaliseerde wereldmarkt. Onze handelsonderhandelingen leggen heel veel nadruk op exportbevordering van onze dierlijke producten. De Europese Unie loopt zich het vuur uit de sloffen om Europese zuivelexporten te vergroten, dit terwijl wij in Europa de grootste mogelijke moeite hebben om de milieugevolgen van onze te grote veestapel binnen de perken te houden. Het lukt ons in Nederland elk jaar eigenlijk niet om ons aan de Europese milieunormen te houden. Dit weerhoudt Europa er echter niet van om nog steeds wereldexporteur van dierlijke producten te willen zijn. Er wordt dan gezegd dat er zoveel vraag is in Azië naar onze dierlijke producten. Dat is waar, maar daarnaast worden onze zuivelproducten actief opgedrongen aan andere landen. In de onderhandelingen met ontwikkelingslanden dringt de Europese Commissie er actief op aan om importtaksen af te bouwen en meer

Europese zuivelproducten toe te laten tot hun markten. Dit leidt een ontworping van de economie in die ontwikkelingslanden. Lokale boeren in Afrika kunnen vaak niet op concurreren tegen die goedkope massaproducten uit Europa.

Zolang de Europese Commissie veel nadruk blijft leggen op landbouw-export van dierlijke producten, zullen andere landen ook meer producten zoals vlees naar Europa willen exporteren. Het toeval wil dat er nu onderhandelingen gaande zijn met de agrarische grootmachten van de wereld: Argentinië, Brazilië, Canada en Australië. Wij importeren al veel vlees uit die landen. De onderhandelingen die nu lopen met Mexico en Mercosur zullen ertoe leiden dat er nog veel meer goedkoop vlees vanuit Latijns Amerika naar Europa zal komen. Terwijl onze landbouw- en voedselproductie steeds meer globaliseert, zal de druk toenemen op onze standaarden op het gebied van milieu, dierenwelzijn en voedselveiligheid, want die agrarische grootmachten hebben nogal andere standaarden dan wij. Ik zal dat met een aantal voorbeelden illustreren.

Een voorbeeld zijn groeihormonen. Het gebruik van groeihormonen in de veestapel is verboden in Europa. Maar in een reeks landen waarmee wij nu onderhandelingen voeren, is het gebruik van groeihormonen in de veestapel heel normaal. Canada en VS proberen al twintig jaar via de WTO het Europese verbod op groeihormonen tegen te houden. Via CETA, het verdrag met Canada, kunnen ze dat straks opnieuw proberen, want dan hebben ze bijvoorbeeld het Investment Court System tot hun beschikking. Zij kunnen dat gebruiken om regelgeving in Europa op dat gebied aan te vechten.

Een ander voorbeeld van andere normen is het klonen van dieren. Ook dat is verboden in Europa, maar heel gebruikelijk in een heel aantal agrarische grootmachten waarmee wij onderhandelingen voeren. Er bestaat een levendige handel in reproductief materiaal van dieren dat wereldwijd wordt vervoerd. Met de handelsakkoorden wordt de kans vergroot dat ook in onze veestapel nakomelingen van gekloonde dieren komen.

Gmo's, genetisch gemanipuleerde organismen, zijn ook wijdverbreid in de landen waarmee wij onderhandelingen voeren. Onlangs is de gmo-zalm in Canada ingevoerd. Die wordt niet gelabeld, dus de Canadese consument kan niet kiezen of hij gmo-zalm of normale zalm wil eten. Onderdeel van CETA is dat de zalmexport van Canada naar Europa aanzienlijk wordt uitgebreid. Welke garanties hebben wij dan dat die gmo-zalm straks niet op de Europese bordjes terechtkomt?

Een andere voorbeeld waarin je de andere normen ziet, is de «country of origin»-labeling, dus herkomstlabeling van dierlijke producten. Dat hebben wij nu in Europa in heel beperkte mate. Alleen op onbewerkt vlees kun je zien waar het beest is geboren, waar het is vetgemest en waar het is geslacht.

De voorzitter:

Wilt u afronden?

De heer Kodde:

Ja. Het Europees Parlement wil dat dat aangescherpt wordt. Dat is eerder in Amerika ook geprobeerd, maar dat is effectief tegengehouden door de Canadese vleesindustrie. Als Europa de herkomstlabeling wil uitbreiden, dan kan de Canadese vleesindustrie dat aanvechten via CETA, via het Investment Court System. Terwijl wij meer transparantie willen, sluiten wij handelsverdragen die dat dreigen te gaan bemoeilijken.

Er wordt dus gestreefd naar een geglobaliseerde wereldmarkt van landbouw- en voedselproducten. Onze stelling is dat dat zal leiden tot een neerwaartse druk op onze normen op het gebied van dierenwelzijn, milieu en voedselveiligheid.

De voorzitter:

Ik dank u wel. Vijf minuten zijn zo om; dat gaat snel. Daar zitten wij ook altijd mee als politici. Ik geef het woord aan mevrouw Knottnerus van het Transnational Institute (TNI)/SOMO.

Mevrouw Knottnerus:

Dank u wel. Ik wil u als voorzitter en de aanwezige Kamerleden ook graag bedanken voor de mogelijkheid om hier te komen spreken. Mijn collega mevrouw Van Doorn refereerde al aan de reset waar Minister Ploumen zich de afgelopen jaren voor heeft ingezet met het oog op het bevorderen van meer inclusieve en duurzame economische groei. Wij willen graag nog een stapje verder gaan dan de Minister en zeggen: handel en investeringen zijn welkom, zolang inclusiviteit en sociale en ecologische duurzaamheid daarmee bevorderd worden. Nationale en internationale spelregels moeten ervoor zorgen dat het economisch handelen van de een niet ten koste gaat van de vrijheden en rechten van de ander.

Onder het Handvest van de Verenigde Naties zijn staten gehouden om geen handels- en investeringsverdragen af te sluiten die negatief kunnen terugslaan op universele mensenrechten, inclusief het recht op ontwikkeling. Het VN-comité inzake economische, sociale en culturele rechten, wat ik zal afkorten tot CESCR, beveelt daarom aan dat er in handels- en investeringsverdragen een expliciete verwijzing komt naar de mensenrechtenverplichtingen van staten. Wat ons betreft gaat zo'n verwijzing dan gepaard met een zogenaamde supremacy clause. Dat is een clausule die onderstreept dat het waarborgen van mensenrechten te allen tijde uitgaat boven handels- en investeringsbeleid. Dus dat wordt het kader.

Het CESCR beveelt bovendien aan dat staten binnen handels- en investeringsverdragen expliciet de mogelijkheid openhouden om bij negatieve gevolgen voor de mensenrechten corrigerende maatregelen door te voeren en daarop zowel vooraf als achteraf te monitoren. Dan wijs ik u in dat verband graag op de richtlijn voor het vormgeven van zulke human rights impact assessments, zoals opgesteld door speciaal VN-rapporteur Olivier de Schutter. De Europese Unie laat zo'n mensenrechtenassessment tegenwoordig heel vaak achterwege. Wij zouden heel graag zien dat Nederland zich voor beide zaken sterk zou gaan maken in lopende en toekomstige onderhandelingen om zo zijn rol bij de bescherming van mensenrechten wereldwijd te versterken. Concreet zouden we dan graag zien dat Nederland zich inzet voor een mensenrechtenimpactassessment bij de lopende onderhandelingen voor een CEPA met Indonesië en bij de onderhandelingen over een investeringsakkoord met Myanmar. Voor deze onderhandelingen is dat nu namelijk niet voorzien.

Naast die assessments en een expliciete verwijzing naar mensenrechtenverplichtingen pleiten wij ook voor afdwingbare duurzaamheidshoofdstukken. Dat is een aandachtspunt in het Nederlands beleid. Wij hebben een notitie toegezonden ter voorbereiding op dit gesprek, waarin wij onze standpunten daarover uiteen zetten. Belangrijkste aanbeveling daar is om niet alleen te focussen op het versterken van nalevingsmechanismen, maar ook om veel steviger inhoudelijke afspraken omtrent de bescherming van mensenrechten, arbeid en milieu op te nemen. Daarbij: duurzaamheidshoofdstukken beschrijven de verplichtingen van staten met betrekking tot de bescherming van mens en milieu en kennen aan internationale investeerders vooral rechten toen. Om inclusiviteit en duurzaamheid echt te bevorderen, zouden ook internationaal opererende bedrijven beter gehouden moeten worden aan verantwoordelijk handelen op het gebied van mensenrechten en milieu en moet hun aansprakelijkheid bij schendingen beter worden geregeld.

In dat verband loopt op dit moment bij de VN een initiatief om te komen tot een bindend verdrag ten aanzien van bedrijven en mensenrechten. Daar hebben de EU en Nederland zich vooralsnog vrij terughoudend bij

opgesteld. Wij zouden de Kamer willen vragen om er bij de Nederlandse regering op aan te dringen om op zijn minst positief te engageren met dit proces, als een van de mogelijke routes om te komen tot een betere balans van rechten en plichten van internationaal opererende economische actoren.

We zijn ook van mening dat de nieuwe Nederlandse model-IBO de waarden van de door Minister Ploumen voorgestane reset zou moeten reflecteren en dat dit in lijn zou moeten zijn met de aanbevelingen van het CESCR. Een groeiend aantal landen wil zijn IBO's hervormen of opzeggen vanwege de druk die investeringsclaims leggen op hun beleidsvrijheid. Nederland heeft op dit moment een van de meest agressieve IBO-modellen van de wereld. Het is na de VS het land van waaruit de meeste claims op andere landen worden afgevuurd, waarvan ook nog eens 80% door brievenbusmaatschappijen. De geclaimde bedragen lopen in de honderden miljarden. Dus Nederland heeft een verantwoordelijkheid om tegemoet te komen aan de groeiende roep om hervorming van het investeringsbeleid.

De voorzitter:

Wilt u afronden?

Mevrouw Knottnerus:

Ja. ICS als procesmatige hervorming is in dat verband onvoldoende. Inhoudelijke afbakening van de gronden waarop claims kunnen worden aangespannen, zou op zijn minst noodzakelijk zijn. Daarom roepen wij de Kamer op om de nieuwe model-IBO eerst te onderwerpen aan een brede publieksconsultatie en vervolgens aan een zorgvuldig politiek debat. Ik heb nog een opmerking over de fasttrackprocedure. Daarbij willen we vooral benadrukken dat het van belang is dat nationale parlementen in het Europees handelsbeleid een rol voor zichzelf blijven opeisen, dat ze erbovenop blijven zitten zodat ze betrokken worden bij handelsonderhandelingen, dat ze inzage krijgen in wat er op tafel ligt zodat ze tussentijds bij kunnen sturen en dat ze eisen dat handelsverdragen ter goedkeuring aan hen worden voorgelegd voordat de lidstaten er op Europees niveau mee instemmen.

De voorzitter:

Dank u wel. Wat een lange zin! Maar hij kwam er volledig uit. Ik geef nu het woord aan de heer Verbeek van Milieudefensie.

De heer Verbeek:

Hartelijk dank voor de uitnodiging om deel te nemen aan dit rondetafelgesprek. Ongeveer een jaar geleden kondigde Minister Ploumen een reset aan van het handelsbeleid. Een belangrijk onderdeel van deze reset was dat handelsverdragen moeten bijdragen aan de klimaatdoelstellingen van Parijs. In het meest recente, maar nog niet afgeronde, handelsverdrag tussen de Europese Unie en Japan zien we daadwerkelijk een verwijzing naar het klimaatakkoord. Milieudefensie ziet dit als een stap in de goede richting. Maar de manier waarop deze verwijzing naar het klimaatakkoord is opgenomen, is wat ons betreft exemplarisch voor de manier waarop er momenteel naar duurzame ontwikkeling en klimaatbeleid wordt gekeken. Het klimaatakkoord is namelijk opgenomen in een afzonderlijk duurzaamheidshoofdstuk. Hierin staan gezamenlijke afspraken om klimaatverandering aan te pakken, duurzame ontwikkeling te stimuleren en biodiversiteit te beschermen, maar deze afspraken zijn niet bindend en afdwingbaar, en daardoor zijn ze weinig effectief. Daartegenover staat dat alle andere afspraken in handelsverdragen, bijvoorbeeld over het liberaliseren van handel, diensten en investeringen, wel bindend en afdwingbaar zijn. Die kunnen een negatieve impact hebben op het milieu en het klimaat. Handelsverdragen zijn namelijk gericht op het bevorderen

van handel door de kosten voor het bedrijfsleven te verlagen. Het afbreken van handelsbarrières zonder te kijken naar de klimaatimpact daarvan, kan een verdere schaalvergroting van de vervuilende industrieën en de intensieve landbouw in de hand werken. We hebben zojuist gehoord hoe bedrijven die wel duurzaam willen produceren, aan kunnen lopen tegen allerlei manieren van oneerlijke concurrentie. Steeds meer onderzoek wijst uit dat internationale handel een heel belangrijke rol heeft in de wereldwijde uitstoot van broeikasgassen, met name als gevolg van industriële en agrarische schaalvergroting, maar zeker ook door het toenemende transport als gevolg van de toename van de wereldhandel. Ten tweede hinderen handels- en investeringsverdragen de mogelijkheden voor overheden om fossiele brandstoffen in de grond te laten. Fossiele energiebedrijven maken namelijk in toenemende mate gebruik van het ISDS-mechanisme, het Investor-State Dispute Settlement. Hiermee kunnen ze financiële compensatie eisen voor de invoering van klimaat- en milieubeleid. Van de in 2016 bij de Wereldbank geregistreerde zaken was maar liefst 44% gerelateerd aan de energiesector: olie, gas, mijnbouw en de opwekking van elektriciteit. Hiermee worden de kosten van het klimaatbeleid feitelijk bij de belastingbetaler gelegd en profiteren fossiele bedrijven van de schadevergoeding die zij toegekend krijgen in private tribunalen. Hiermee verzekeren fossiele bedrijven zichzelf tegen het uitschakelen van fossiele brandstoffen. Zij slagen erin om via miljardenclaims, of zelfs door het dreigen met miljardenclaims, effectief klimaatbeleid te verhinderen.

Dat ook de Nederlandse staat in de toekomst te maken kan krijgen met het ISDS is niet geheel ondenkbaar. Zo kan een besluit om de kolencentrales te sluiten of de gaswinning verder terug te dringen aanleiding geven voor buitenlandse investeerders om buiten de Nederlandse rechter om financiële compensatie te eisen. Milieudefensie pleit daarom voor een grondige herziening van de handelsagenda. Het belangrijkste is wat ons betreft dat het uitgangspunt van handelsverdragen wordt gewijzigd. Handel en investeringen moeten niet langer een doel op zichzelf zijn, maar moeten worden gezien als middelen die kunnen bijdragen aan een gezonde leefomgeving, een stabiele werkgelegenheid, de bestaanszekerheid van het midden- en kleinbedrijf en de bescherming van het milieu en het klimaat. Dit betekent dat duurzame ontwikkeling niet slechts kan worden afgedaan in een afzonderlijk hoofdstukje, maar dat zij juist de kern van handelsverdragen zou moeten zijn. Handelsverdragen moeten actief bijdragen aan de doelstellingen van het klimaatakkoord van Parijs in plaats van het ondermijnen ervan. Handelsverdragen zouden, zoals Roeline Kottnerus net ook al zei, juist moeten worden beoordeeld op hun impact op duurzaamheid, klimaat en mensenrechten. De handel in klimaatvriendelijke goederen en diensten zou juist moeten worden bevorderd, bijvoorbeeld de handel in elektrische auto's, biologische en duurzame landbouwproducten en groene technologie. Handel in goederen die verantwoordelijk zijn voor een hoge uitstoot van broeikasgassen zou juist moeten worden ontmoedigd, bijvoorbeeld door importheffingen of andere beperkingen op basis van hun klimaatimpact. Het klimaatakkoord moet stevig worden verankerd in handelsverdragen en moet altijd boven handels- en investeringsbelangen gaan. Dit kan bijvoorbeeld worden geborgd door middel van een supremacy clause.

De voorzitter:

Wilt u afronden?

De heer Verbeek:

Daarnaast moet de overheid de beleidsruimte houden om een ambitieus klimaatbeleid door te voeren. De investeringsbescherming moet echt drastisch gewijzigd en ingeperkt worden, zodat fossiele bedrijven geen grote schadeclaims kunnen indienen. Als we echt willen spreken van een

reset van ons handelsbeleid, dan moeten we de daad bij het woord voegen. Wij roepen de Tweede Kamer dan ook op om kritisch te kijken naar de aankomende handelsonderhandelingen met bijvoorbeeld Australië en Nieuw-Zeeland, maar ook naar de nieuwe modeltekst voor een Nederlandse investeringsbeschermingsovereenkomst, die binnenkort aan de Kamer zal worden voorgelegd, en ervoor te zorgen dat deze verdragen daadwerkelijk gaan bijdragen aan de doelstellingen van het klimaatakkoord.

De voorzitter:

Dank u.

Even een opmerking over de volgorde van vragen stellen. De heer Bouali heeft aangegeven dat hij rond de klok van 13.00 uur deze vergadering moet verlaten in verband met een andere bijeenkomst. Ik stel voor dat de heer Bouali even zijn twee vragen stelt, dat we die laten beantwoorden en dat we dan gewoon volgens het normale concept verdergaan. Ik zie dat de leden hiermee akkoord gaan. Dan stel ik voor dat de heer Bouali namens D66 nu zijn vragen stelt.

De heer Bouali (D66):

Dank u wel, voorzitter. Ik was natuurlijk liever langer gebleven, juist bij dit onderdeel. Heel veel onderwerpen spreken me ook direct aan.

Ik hou het bij één vraag. Ik wilde heel kort focussen op de opmerking van de spreker van Greenpeace over de normen en standaarden van de Europese Unie. Ik ben het met u eens dat we ervoor moeten zorgen dat de normen en standaarden gewaarborgd blijven in de Europese Unie als we handelsverdragen aangaan met derde landen. Volgens mij doen we dat ook, op basis van artikel 21 van het Verdrag betreffende de Europese Unie. Mijn vraag aan u is: bent u het met me eens dat wij door de onderhandelingen die we voeren juist onze standaarden opleggen aan andere landen, in plaats van dat er sprake is van een soort terugtrekkende beweging? Ziet u dat de Europese Unie die standaarden waarborgt, juist doordat ze onderhandelt over internationale verdragen? Of bent u toch bang dat dat niet het geval is?

De voorzitter:

Ik stel voor dat de heer Verbeek gelijk deze vraag beantwoordt. Nee, sorry, de vraag is gesteld aan de heer Kodde. Ik haalde even een paar namen en organisaties door elkaar. Als u deze vraag beantwoordt, mijnheer Kodde, dan is de heer Bouali in ieder geval voorzien van een antwoord. Daarna kunnen we doorgaan volgens het normale stramien.

De heer Kodde:

Dank u wel. Ik denk dat het beide kanten uit werkt. Als je met elkaar onderhandelt, is het give and take. Je ziet in Europa nu regelmatig dat bijvoorbeeld het Europees Parlement strengere wetgeving wil, en dat de Europese Commissie dan tegenstribbelt vanwege trade concerns, zoals dat wordt genoemd. De Commissie zegt dan: dit gaat onze onderhandelingen met handelspartners bemoeilijken. Het Europees Parlement wilde bijvoorbeeld een betere herkomstbenaming van dierlijke producten. Ik denk dat de Tweede Kamer dat ook graag wil. Gezien alle voedselschandalen wil de consument graag weten waar producten vandaan komen. Het Europees Parlement wil dat dat beter wordt geregeld. De Europese Commissie strijdt dan tegen en schuift het door, vanwege trade concerns.

Europa heeft natuurlijk veel invloed op andere landen; dat klopt. Soms is dat goed. Als Canada bijvoorbeeld meer vlees naar Europa wil exporteren, en Europa zegt dat dat hormoonvrij moet zijn, dan moet Canada een aparte lijn maken voor hormoonvrij vlees. Tegelijkertijd dringt Europa Afrikaanse landen via de Economic Partnership Agreements toch

regelmatig op dat ze meer Europese zuivel moeten importeren. Dat is niet in lijn met de ontwikkelingsdoelstellingen voor die Afrikaanse landen. Europa heeft dus meerdere gezichten. Het is soms goed, maar voor ontwikkelingslanden niet altijd goed, denk ik.

De voorzitter:

De heer Hijink heeft daarop een aanvullende vraag?

De heer Hijink (SP):

Ik zou ook graag de visie van mevrouw Knottnerus hierop willen horen. Want ik vind het een terechte vraag of de Europese wetgeving of de Nederlandse wetgeving onze voedselveiligheid en de kwaliteit van onze producten voldoende waarborgt, of dat daar twijfels over mogelijk zijn.

De voorzitter:

Ik pak hem er nu even bij, maar het wordt anders ergens rommelig in de volgorde der dingen. Dat is in feite de tweede vraag die de heer Bouali heeft gesteld. Dat pakken we zo op en gaan we even pragmatisch oplossen. Mevrouw Knottnerus, ga uw gang.

Mevrouw Knottnerus:

Ik deel de zorgen van mijn buurman. Ik zou nog een ander punt willen toevoegen. Het Europese handelsbeleid en de Europese handelsagenda kunnen ook indruisen tegen de ontwikkelingsbelangen van de landen waarmee wordt onderhandeld. Een voorbeeld daarvan is Indonesië. De Europese Unie heeft offensieve belangen om ruwe grondstoffen uit Indonesië te halen. Indonesië heeft inmiddels besloten dat het meer in het belang van het land zelf is om die ruwe grondstoffen binnenslands te processen. Het land vraagt daarom aan buitenlandse investeerders om smelterijen in Indonesië zelf te bouwen, en legt heffingen op de uitvoer van ruwe grondstoffen. Daar zit een transitieperiode in, die bepaald wordt door de Indonesische wetgeving. Vervolgens wordt door de grote westerse mijnbouw- en grondstofbedrijven gedreigd met investeringsclaims, omdat zij daar hun economische belangen geschaad zien. Ondertussen is de Europese Unie in haar handelsbeleid met Indonesië aan het onderhandelen over het opheffen van bijvoorbeeld prestatie-eisen aan inkomende buitenlandse investeerders. De Europese Unie werkt dus in feite met haar eisen in de hand dat een land zelf niet zijn eigen ontwikkelingskoers kan uitstippelen. Ik denk dus dat dat een aanvulling is aan de andere kant van het handelsbeleid, naast de legitieme zorgen over onze standaarden die mijnheer Kodde net heeft aangedragen.

De voorzitter:

Dank u wel. Dan geef ik het woord aan mevrouw Becker namens de VVD.

Mevrouw Becker (VVD):

Ik dank alle sprekers voor hun aanwezigheid hier vandaag in dit derde blok.

Mevrouw Van Doorn gaf aan het begin aan dat vorige sprekers, waaronder de heer Biesheuvel, zeiden: ja, er is af en toe een doorschietende aandacht voor imvo. De heer Biesheuvel zou hebben gezegd dat handel daarmee naar de achtergrond verdwijnt en dat imvo eigenlijk wat meer naar de achtergrond zou moeten verdwijnen. Ik heb hem echter zo verstaan dat er een balans moet zijn tussen aan de ene kant aandacht voor duurzaamheid en aan de andere kant het verdienvermogen van Nederlandse bedrijven. In dat kader zou ik van mevrouw Van Doorn willen weten hoe zij die balans ziet. En in welke mate zijn Ondernemers van Nu in staat om samen te werken met organisaties als VN0-NCW, MKB-Nederland, ONL, om als ondernemers gezamenlijk dat verdienver-

mogen in de wereld hand in hand te laten gaan met die duurzame opgave?

Mijn tweede vraag zou ik willen stellen aan de heer Verbeek van Milieufensie. Ik las in zijn stuk – en hij gaf het ook aan in zijn inbreng – dat handelsakkoorden leiden tot het afbreken van de handelsbarrières ongeacht hun klimaatimpact. Ik wil de heer Verbeek vragen om op die uitspraak te reflecteren. Is dat nou echt zo? Want is het niet zo dat die handelsakkoorden met duurzaamheidshoofdstukken, en alle uitgebreide afspraken over duurzaamheid en standaarden, er juist in veel gevallen aan bijdragen dat de klimaatimpact van activiteiten zo laag mogelijk is? En draagt de aanwezigheid van het Nederlandse bedrijfsleven in bijvoorbeeld Azerbeidzjan niet ook bij aan een meer duurzame energiesector, omdat wij zo innovatief zijn en zo veel kennis hebben? Met andere woorden: zou u ook eens die andere kant van de medaille willen belichten in plaats van vooral de negatieve impact?

De voorzitter:

Het woord is aan de heer... Amhaouch. Sorry, ik was hem even kwijt. Ik was dingen dubbel aan het doen. Shame on me! De heer Amhaouch, namens het CDA.

De heer Amhaouch (CDA):

Ik heb twee vragen. De eerste is voor de heer Vroom en gaat over de verschuiving van de rol van de ngo van medefinancierder naar meer coördinator van projecten. Waar zit die toegevoegde waarde in die verschuiving? Hoe herkent u die bij ondernemers in derde landen? Dan mijn tweede vraag, voor de heer Kodde van Greenpeace. In Nederland zijn we nu twee jaar bezig – en volgens mij gaat dat redelijk goed – met de imvo-convenanten. We proberen voor bepaalde sectoren de imvo-convenanten op te zetten. We hebben de textiel gehad, de banken zijn aan de beurt, en zo zijn er nog een aantal die aan de beurt komen. U vertegenwoordigt een internationale organisatie. Hoe kunt u helpen om in Europa en andere plekken in de wereld een soort imvo-convenanten van de grond te trekken, als dat nog niet gebeurd is? Dan zouden we ook eerder een gelijk speelveld krijgen. Het is heel belangrijk dat Europa breed gaat werken op de manier van die imvo-convenanten en dat dus niet alleen Nederland dat doet.

De heer Hijink (SP):

Ik heb twee vragen. De eerste vraag wil ik graag stellen aan mevrouw Van Doorn. U zei dat er op dit moment heel veel oneerlijke concurrentie is tussen bedrijven die duurzaam, schoon en sociaal willen werken en handelen en andere bedrijven die ook door de overheid gestimuleerd worden om over de grens te gaan werken maar die een stuk vervuilender zijn en minder sociaal. Daar ben ik het wel mee eens. U zei dat je dat in het ideale scenario zou kunnen oplossen door de maatschappelijke kosten die deze bedrijven veroorzaken, door die bedrijven te laten betalen. Ik ben heel benieuwd welke mogelijkheden u voor ons, de wetgever, ziet om het zo ver te krijgen. Welke maatregelen hebt u in gedachten om dat voor elkaar te krijgen?

Mijn tweede vraag zou ik willen stellen aan mevrouw Knottnerus. Deze vraag heeft betrekking op het handelsbeleid in zijn geheel, namelijk van de handelsverdragen tot aan het handelsbeleid dat we op Europees niveau en in Nederland voeren. Als we kijken naar het beleid op het gebied van ontwikkelingssamenwerking, botst dit dan met het beleid op het gebied van internationale handel, of versterken die twee elkaar? Is het niet zo dat wij aan de ene kant ontwikkelingssamenwerking in een bepaald land of in een bepaald continent hebben en dat wij via onze handelspolitiek beleid voeren dat daar zwaar tegen indruist?

De heer **Dijkgraaf** (SGP):

Mijn eerste vraag is voor mevrouw Van Doorn. Die heeft betrekking op de te grootschalige subsidies van RVO voor kleine ondernemers. Ik zou graag een beter beeld krijgen. Ik denk dat ik de richting ken, maar vanuit uw ervaring kunt u daar een veel beter beeld van geven en ik denk dat u ook suggesties kunt aandragen voor alternatieven die relatief eenvoudig in te voeren zijn.

Mijn tweede vraag stel ik aan de heer Vroom. U zei bijna in een bijzin dat er wel degelijk voorbeelden zijn waaruit blijkt dat de combinatie van handel en hulp ook de allerarmsten bereikt. In onze commissie hebben wij daarvoor ook uitvoerig aandacht gevraagd. Volgens mij deden we dat unaniem. Maar het moet wel handen en voeten krijgen. Kunt u dus vanuit uw ervaring aangeven of dit een droom is, of dat incidenten zijn en wat succesfactoren zijn om dat veel meer te integreren in het beleid, zodat handel en hulp ook die groep bereiken?

Mevrouw **Ouwehand** (PvdD):

Ik dank alle sprekers voor hun inbreng. Misschien heb ik iets gemist, maar ik heb de bijdrage van Greenpeace en die van TNI nog niet op papier. Kunnen wij die bijdragen nog krijgen? Beide sprekers zeiden zo veel dat ik niet alles heb kunnen meeschrijven.

Mijn eerste vraag is aan mevrouw Van Doorn van Ondernemers van Nu. Zij zegt terecht – ook andere sprekers doen dat – dat je integraal moet kijken naar de gevolgen voor de leefbaarheid van de aarde op de lange termijn. Ik vertaal het maar even vrij. Betekent dit in haar optiek dat je ook in dat toetsingskader mee moet nemen welke activiteiten je waar ontplooit en of het voor de hand ligt om een quasi-duurzame rozenteelt in Afrika op te tuigen voor de Nederlandse markt? Is dat wat haar betreft ook één van de elementen waarop je zou moeten toetsen?

Aan de heer Verbeek van Milieudefensie – het is echt jammer dat D66 de zaal moest verlaten, maar laten we hopen dat er iemand is die meeluistert – stel ik een vraag over teerzandolie. Ah, ik zie dat de medewerker er nog zit. Teerzandolie is één van de illustraties waarover de heer Kodde van Greenpeace het had in de beantwoording van de vraag van D66. De Kamer wilde een importverbod op die verschrikkelijke teerzandolie uit Canada naar Europa. Er waren aangenomen moties en alles, maar uiteindelijk was toch het antwoord van het kabinet: dat kan eigenlijk niet in het licht van die CETA-onderhandelingen. Is dat niet ook een illustratie dat acties van nationale parlementen en het Europees Parlement toch sneuvelen? Zij kwamen in actie om iets te doen aan de klimaatverandering en om activiteiten stil te leggen.

De **voorzitter**:

Alvorens we tot de beantwoording overgaan, meld ik nog even dat alle stukken waarom mevrouw Ouwehand vroeg inmiddels online staan. Die zijn dus ook via Parlis te vinden. Ik geef als eerste het woord aan mevrouw Van Doorn voor haar beantwoording.

Mevrouw **Van Doorn**:

Er zijn veel goede vragen aan mij gesteld. Hartelijk dank daarvoor. Ik begin met de vraag van mevrouw Becker van de VVD over het verdienvermogen en de balans tussen geld verdienen en duurzaam ondernemen. Dat is echt de kern van waarmee de ondernemers van Ondernemers van Nu zich bezighouden, maar ik denk dat zij verdienvermogen wat breder definiëren dan alleen maar financieel. Ik denk dat zij het verdienvermogen en groei ook definiëren als maatschappelijke impact, als een positieve bijdrage leveren aan het milieu. We werken trouwens waar we kunnen goed samen met VNO-NCW, MKB-Nederland en ONL, maar we zullen zeker proberen om die samenwerking te intensiveren. Het zit hem, denk ik, in de definitie die je hanteert en de kijk die je op handelspolitiek hebt. Is dat puur geld

verdienen of is het breder dan dat? Ondernemers van Nu kijken daar holistisch naar. Ik denk dat daarin dus misschien wat verschil zit. De vraag of Nederlandse gesubsidieerde handelsmissies op het gebied van energie naar Azerbeidzjan ook als positief kunnen worden gezien vind ik erg moeilijk. Ik denk niet dat het regime daar democratischer van wordt. Het wordt er wel rijker van. De duurzame-energieondernemers die mee zouden kunnen gaan, waren er niet. Ik ben het dus met u eens dat er daar nog wat misgaat. Als er inderdaad veel duurzame-energieondernemers mee zouden gaan, dan zou er een positieve impact kunnen ontstaan, maar zij waren niet bij de voorbereidende bijeenkomsten aanwezig, helaas.

Mevrouw **Becker** (VVD):

Ik werd getriggerd door de opmerking van mevrouw Van Doorn dat de duurzame ondernemers een iets andere interpretatie hebben van «verdienvermogen». Daarmee leek zij te suggereren dat het in tegenstelling tot het handelsbeleid daarin niet alleen maar gaat over puur geld verdienen, maar ook over de impact die dat heeft op de wereld. Maar is die tegenstelling er wel? Is het niet zo dat duurzaamheid en hoge standaarden inmiddels een integraal onderdeel van het Nederlandse handelsbeleid zijn?

Mevrouw **Van Doorn**:

Dank voor die vraag. Ik denk dat ook in eerdere presentaties al naar voren is gekomen dat dit misschien wel de intentie van het Nederlandse handelsbeleid is, maar dat duurzaamheidshoofdstukken in de uitwerking niet handhaafbaar blijken. Er is dus nog wel wat ruimte voor verbetering.

De **voorzitter**:

Dank u wel, maar u hebt nog een aantal andere vragen te beantwoorden.

Mevrouw **Van Doorn**:

Dat is waar. Ik kom op de vraag van de SP over oneerlijke concurrentie. Welke maatregelen zijn daartegen te nemen? Ik denk, en dat weten de Kamerleden ook, dat handel hét geopolitieke instrument is van deze eeuw. Wat zou je kunnen doen om een Nederlandse lokale duurzame-energieproducent – ik blijf maar even bij dat voorbeeld – in ieder geval niet tegen te werken door je handelspolitiek? Je zou de bescherming voor vervuilende industrie kunnen opheffen, want het zou ook voor producenten van vervuilende industrie al een tijdje duidelijk kunnen zijn dat er een omslag in de economie moet aankomen. Een te nemen maatregel in dat kader is het opnemen van de door de Nederlandse overheid gestelde transitiedoelen in handelsverdragen, zodat geen enkel bedrijf dat nu nog aan teerzandolie-import doet of een bruinkolencentrale bouwt, er verbaasd over kan zijn dat er op een gegeven moment iets gaat veranderen. Dus die doelen in beleid vervatten zou een maatregel kunnen zijn. Ook de revolverende fondsen zijn al eerder genoemd, dus dat de vervuilers wel betalen. Waar handelstarieven misschien omlaaggaan, kunnen vervuilende producenten wel gevraagd worden om een bijdrage te leveren. Die kan dan in een potje komen waarmee ondernemers hun eigen bedrijfsvoering kunnen gaan opschonen, zodat ze ook mee kunnen komen in de transitie.

Nu kom ik op de vraag van de SGP over de grootschaligheid van de subsidies van RVO. U moet echt bedenken dat de mkb-ondernemingen die wij kennen bij Ondernemers van Nu, echt meer de kleinbedrijven zijn. Er zijn maar een paar middelgrote bedrijven bij. De subsidieraamwerken gaan over miljoenen euro's en dat is voor die bedrijven gewoon een te grote match. Die hebben de trackrecord niet om investeringsplannen op dat soort grote schaal te backen, zeg maar. Als er kleinere subsidiepotjes speciaal voor het kleinbedrijf zouden kunnen komen, zou dat geweldig zijn, want daar kan de vernieuwing echt vandaan komen.

De laatste vraag was van de Partij voor de Dieren: welke activiteiten doe je waar? We hebben het binnen Ondernemers van Nu in plaats van over multinationals vaak over multilocals. Er is inderdaad gewoon handel nodig, want niet alles wordt bijvoorbeeld in Nederland geproduceerd. Je hebt dus handel. Daar is iedereen het over eens. Maar je kunt je wel afvragen waarin handel nodig is. Hebben ze aan de overkant van de Atlantische Oceaan bijvoorbeeld geen runderen? Waarom moeten daar onze runderen naartoe? Dat is wel een heel goede vraag om te stellen. Als in het toetsingskader een afweging daarover gemaakt zou kunnen worden, zien wij dat heel graag.

De heer **Vroom**:

Ik ga eerst in op de vraag van het CDA over de rol van ngo's. De verschuiving die wij zien, is dat een ngo die in feite binnen het middenfinancieringsstelsel fondsen kon toekennen en in projecten kon samenwerken met de private sector, nu naar een coördinerende rol gaat in publiek-private samenwerkingen. We zien drie redenen waarom dit belangrijk is. Ten eerste zijn het aanvragen, de coördinatie, de administratieve lasten en de rapportering van dat soort projecten niet mis. De betrokkenheid van ngo's daarbij maakt het veel realistischer en haalbaarder voor kleinere bedrijven om daaraan deel te nemen. Dat is het eerste element. Voor het mkb wordt het anders een stuk hoogdrempeliger om gebruik te kunnen maken van het instrumentarium. Dat is het eerste. Ten tweede gaat het om de kwaliteit van de rapportering. Ik denk dat het heel belangrijk is dat de instrumenten beleidsrelevant zijn. Je wilt namelijk weten of het tot iets leidt. Hoe meet je impact? Dat is volgens mij een heel fundamentele vraag bij dit soort instrumenten. Dat leidt tot fundamentele, haast existentiële, vragen over wat je meet en hoe je dat meet? Bij de kwaliteit van de rapportering, de kwaliteit van het meten van impact en de dingen die je doet, kunnen ngo's een toegevoegde waarde hebben. Dat valt nog buiten hetgeen het bedrijfsleven negen van de tien keer waar kan maken, gewoon op basis van de competentie die het heeft. Het derde is eigenlijk beleidsrelevantie in die zin dat het alle goede initiatieven en intenties ten spijt niet zo is dat elke vorm van economische activiteit duurzame economische ontwikkeling is. Er zijn allerlei terechte vragen op beleidsniveau over additionaliteit, mogelijke marktverstoring en inclusiviteit ja of nee? Bedrijven zijn heel goed in het waarnemen van kansen en zeggen pragmatisch: ik kan hier een economische activiteit ontplooiën, hier is een businesscase en ik kan het inclusief doen, zodat het voor ondernemers en werknemers ter plaatse relevant is. Maar het spiegelen op de vraag in hoeverre het beleidsrelevant is en in hoeverre je dat om andere redenen moet willen, is moeilijk. Er zijn voorbeelden waarbij je kunt zeggen: we stimuleren het opzetten van een exportmarkt, maar hoe zit het dan met de lokale voedselzekerheid? Die reflectie op de relevantie van de activiteiten voor de ontwikkelingsimpact die je wilt hebben, is een competentie die ngo's over het algemeen meer hebben, althans in onze ervaring. Ik denk echt dat dat een toegevoegde waarde heeft. Dat zijn de drie elementen.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Ik heb nog een vraag over punt twee. Kunt u dat iets meer uitdiepen? Of kunt u een voorbeeld aandragen van die rapportering? Wat bedoelt u ermee dat de kwaliteit van de rapportering dan beter wordt?

De heer **Vroom**:

Dat heeft te maken met wat je rapporteert. Ik zie in evaluaties van onder andere het Koninklijk Instituut voor de Tropen dat het niet altijd eenvoudig is om te meten wat de impact van dit soort instrumenten is geweest. Meet je het aantal boeren dat betrokken is, meet je economische vooruitgang? Er zijn blijkbaar methodologische vragen in hoeverre die meting altijd

goed is gebeurd. Is er bijvoorbeeld een baselinestudie geweest waarmee je kunt vergelijken? In alle eerlijkheid, en dan praat ik uit het perspectief van een relatief klein bedrijf, is dat een grote jas om aan te trekken. Ngo's zijn in mijn optiek vaak goed geëquipeerd, al dan niet met een lokaal netwerk, om de impact van een instrumentarium of een bepaald programma af te zetten tegen een baseline en om zich af te vragen of het relevante indicatoren zijn. Zonder al te cynisch of kritisch te zijn: wat je liever niet moet willen, is rapporteren omdat het een vereiste is en dat er op indicatoren wordt gerapporteerd die uiteindelijk niet zo veel zeggen over de ontwikkelingsrelevante impact van een programma. Dat risico loop je als je een willekeurig criterium op zo'n programma zet zonder te waken voor de kwaliteit van de rapportering.

De voorzitter:

Dan staat er nog een vraag open van de heer Dijkgraaf.

De heer Vroom:

Die vraag ging over de relevantie van dit instrumentarium, de publiek-private samenwerking, voor de allerarmsten. Ik heb daar een ambivalent gevoel bij. Aan de ene kant benadruk ik dat ik snap dat publiek-private samenwerkingen niet altijd de juiste instrumenten zijn voor de juiste doelgroepen. Met de hamer in de hand...; u kent het gezegde wel. Het hoeft niet altijd het juiste instrumentarium te zijn. Zijn er voorbeelden waarin het wel degelijk kan? Ja, absoluut. Ik denk dan concreet aan ons project in Ethiopië waar wij een boerderij hebben opgezet in samenwerking met boeren die wij een exportmarkt bieden, maar ook een hoop werkgelegenheid creëren voor landloze boeren. Dus daar is het hebben van middelen van productie geen voorwaarde om inclusief te kunnen deelnemen aan de value chain en daar economisch voordeel van te hebben.

Als je dieper graaft, zullen er altijd redenen zijn waarom het op bepaalde plekken beter lukt dan op andere. Ik denk dat het ten eerste in een selectie van projecten – dat geldt voor de relevantie voor de allerarmsten, maar ook voor de relevantie voor man-vrouwgelijkheid of voor de relevantie voor klimaatbeleid – een terecht, logisch selectiecriterium kan zijn.

Waarom niet? Dat is in ieder geval iets waarop men zou kunnen sturen. En ten tweede het voorkomen dat het het tegenovergestelde doet.

Bijvoorbeeld projecten voor economische ontwikkeling kunnen perfect samengaan met automatisering en daarmee banenverlies. Dat zou een perfect voorbeeld zijn van economische groei voor bepaalde lagen van de bevolking en wellicht banenverlies, en dus negatieve impact, voor de allerarmsten die daarmee hun banenkans zien verloren gaan. Dit lijken mij concrete zaken waarop kan worden gestuurd.

Samenvattend zijn er dus wel degelijk voorbeelden, inclusief ons eigen project in Ethiopië, waarbij ik echt zie dat de mogelijkheid wel degelijk bestaat om ook voor de allerarmsten ontwikkelingsrelevant te zijn. Of dat dan altijd het doel moet zijn van dat instrument binnen beleid, daarover doe ik geen uitspraak. Dat lijkt mij een politieke keus.

De voorzitter:

Dat lijkt mij helder. De heer Dijkgraaf heeft nog een aanvullende vraag?

De heer Dijkgraaf (SGP):

Ja, voorzitter, want wat ik interessant vind... De westerse landen zijn juist rijk geworden door technologie, innovatie en automatisering en om die reden dan in Afrika te zeggen: wij doen een project niet... Ik zou eerder zeggen: essentieel is dan dat je het effect op de allerarmsten meeneemt en misschien een compenserend programma voor hen hebt zodat zij hun werk houden, maar eigenlijk niet de technologische ontwikkeling tegenhoudt.

De heer **Vroom**:

Terecht, dat ben ik met u eens. Ik heb niet lang over dat voorbeeld nagedacht. Het was een beetje spontaan. Ik snap wat u zegt. Als het een instrument moet zijn dat specifiek relevant moet zijn voor de politieke keuzen voor alle lagen van de bevolking, is dat wellicht geen goed voorbeeld van een programma om te financieren. In die zin bedoelde ik het, maar ik begrijp wat u zegt. Maar daarmee denk ik wel dat het instrumentarium goed werkt voor bepaalde activiteiten; dat is in feite ook mijn kernboodschap. Daarbij is het volgens mij wel degelijk zo dat dit over het algemeen niet de aller- allerarmste lagen van de bevolking een stap verder helpt, maar de laag iets daarboven, uitzonderingen daargelaten.

De **voorzitter**:

Ik zie de heer Dijkgraaf knikken. Het antwoord is blijkbaar helder voor hem. Dank u wel.

De heer **Kodde**:

Voorzitter. Ik had een vraag van de heer Amhaouch van het CDA. Hij vroeg in hoeverre Greenpeace zou kunnen meehelpen in andere landen om daar een imvo-convenant verder te helpen. Ik weet niet of dat gaat lukken, omdat een imvo-convenant natuurlijk een typisch Nederlandse benadering is, een beetje in de poldertraditie. In veel andere landen heb je niet zo veel overlegstructuren tussen bedrijven, ngo's en landen en past het wat minder in de politieke cultuur. Greenpeace is uitgenodigd om mee te doen aan het imvo-convenant inzake duurzaam hout, maar dat hebben wij niet gedaan, omdat de overheid tropisch hardhout uit Maleisië wilde scharen onder duurzaam hout. Daar waren wij het absoluut niet mee eens, gezien het gebrek aan garanties in Maleisië daarvoor. Wij hebben dus niet meegedaan aan dat convenant.

Wat wij ook wel als probleem zien bij veel van die imvo-convenanten, is dat het een heel Nederlands ding wordt, terwijl die bedrijven te maken hebben met internationale handelsstromen waarin Nederland vaak maar een kleine speler is. Dan zijn er andere bedrijven die zich niet houden aan die Nederlandse imvo-afspraken en die krijgen dan toch weer een concurrentievoordeel, dus de freeriders zitten die duurzaamheidsafspraken in de weg.

Een ander risico bij imvo-convenanten is dat deze een reden kunnen worden om bindende regelgeving uit te stellen. Daarmee kun je gelijke spelregels voor iedereen afspreken. Dan kom je toch weer uit bij de rol van de overheid. Dan kom ik weer uit bij dat proces dat gaande is in Genève. Op initiatief van ontwikkelingslanden, onder andere Ecuador, is daar een proces gaande voor een binding treaty, voor meer bindende verplichtingen van multinationale ondernemingen. Dat is een proces dat wat ons betreft alle steun verdient van de Europese Unie, maar waaraan Nederland en de Europese Unie nog heel weinig hebben gedaan. Dat is toch een heel raar contrast, en daarmee sluit ik af. Enerzijds heb je die handels- en investeringsverdragen die heel veel rechten voor investeerders garanderen. Je creëert een apart tribunaal waar investeerders hun recht kunnen halen. Er zit toch een groot hiaat op het gebied van verplichtingen van multinationale ondernemingen. Mensen die het slachtoffer zijn van wanpraktijken van multinationale ondernemingen, hebben vaak geen plek waar zij naartoe kunnen. Dat soort problemen kunnen wellicht aangepakt worden met zo'n binding treaty. Vandaar ons pleidooi, voor de Kamer en voor Nederland, om daar meer moeite in te steken, zodat dat proces ook echt wat kan worden.

De **voorzitter**:

Ik zie dat de heer Amhaouch nog een aanvullende vraag heeft.

De heer **Amhaouch** (CDA):

Ik probeer dit even te positioneren. U zegt dat u niet meedoet bij duurzaam hout, maar volgens mij zitten jullie er wel in bij palmolie, maar dat weet ik niet zeker. Wij hebben de veronderstelling in Nederland dat wij met de IMVO-convenanten op grond van het poldermodel met het bedrijfsleven, de ngo's en de bonden bij elkaar zitten om duurzaam te gaan opereren. Dat moet dadelijk een keer gepaard gaan met wetgeving, maar wij hebben gezegd dat wij het bedrijfsleven eerst de kans geven. Zegt u nu dat Greenpeace het helemaal niet ziet zitten met die imvo's?

De heer **Kodde:**

Het is een benadering die misschien best wel resultaten kan opleveren. Wij doen overigens niet mee aan het palmolieconvenant. Wij zijn ook geen lid van de Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO), omdat wij vinden dat daar onvoldoende garanties in zitten voor duurzame palmolie. De traceability is daarin nog heel zwak geregeld, dus wij zijn op zoek naar een RSPO-plus. Daarover zijn wij in gesprek met die palmoliebedrijven en de overheid in Indonesië.

De benadering met veel convenanten is er één, maar als ik het zo van buiten bekijk, valt het mij wel op dat dit proces nu al een jaar of twee loopt en dat er tot nu toe nog weinig uit is gekomen. Er is een bankenconvenant uitgekomen, terwijl je ziet dat ING nog steeds ontzettend veel buitenlandse gewoon klimaatvriendelijke projecten financiert. Zo'n convenant kan blijkbaar niet verhinderen dat ING nog steeds de meest klimaatschadelijke bank is van Nederland. Er zal toch meer power achter gezet moeten worden om concrete resultaten te bereiken.

De **voorzitter:**

Dan geef ik het woord aan mevrouw Knottnerus.

Mevrouw **Knottnerus:**

Het klonk als een simpele vraag van de heer Hijink, maar je kunt natuurlijk ontzettend veel zeggen over de coherentie tussen handelsbeleid en OS-beleid. Ik heb een heel blaadje volgeschreven met allemaal aandachtspunten, maar ik zal proberen om daar een samenhangend verhaal van te maken.

De **voorzitter:**

Kort en beknopt.

Mevrouw **Knottnerus:**

Precies. Ook dat nog! Je ziet in feite dat er met een agenda voor hulp en handel steeds vaker OS-geld wordt ingezet voor handelsbevordering, vanuit het idee dat meer groei meer welvaart en welzijn oplevert. Tegelijkertijd zie je dat er bij het handelsbeleid als zodanig echt wel knelpunten zijn. Ik heb bijvoorbeeld gesproken over de performance requirements die partijen niet meer aan buitenlandse investeerders kunnen stellen, zoals bij het aannemen van lokaal personeel of bij technologieoverdracht. Ik noem voorts het in beton gieten van liberalisering, waardoor de democratische beleidsruimte van toekomstige overheden om diensten eventueel weer op niet-commerciële basis en in publieke handen aan te bieden, om de betaalbaarheid en de universele beschikbaarheid van die diensten veilig te stellen, wordt beperkt. Ik noem ook het spanningsveld tussen de betere bescherming van patenten en het aanbod van goedkope generieke medicijnen in ontwikkelingslanden en de liberalisering van kapitaalstromen die destabiliserend kunnen werken in de geglobaliseerde wereld die we nu hebben.

Zo zijn er heel veel zaken die in handelsverdragen bindend worden vastgelegd, terwijl die behoorlijk op gespannen voet kunnen staan met ontwikkelingsdoelstellingen. Landen worden door die bepalingen blootgesteld aan risico's op het gebied van hun beleidsvrijheid, en via dat

vermaledijde Investor-State Dispute Settlement ook aan risico's voor de schatkist. Je ziet dat er al diverse investeringsclaims zijn ingediend, onder andere over milieumaatregelen, arbeidswetgeving, regels ten aanzien van de gezondheidszorg en belastingmaatregelen van overheden. Je kunt dus een situatie krijgen waarin aan de ene kant ontwikkelingsgeld wordt ingezet om de belastinginning in bepaalde landen te helpen bevorderen, terwijl aan de andere kant via ISDS-claims dat geld weer wordt teruggehaald en vervolgens in private zakken verdwijnt. De flexibiliteit om aan dat soort risico's tegemoet te komen en om verdragen ook aan te passen, zul je moeten inbouwen in die verdragen. Je ziet nu dat je bijvoorbeeld bilaterale investeringsverdragen met een beperkte looptijd eventueel kunt herzien in bepaalde tijdvakken. Dat zijn mogelijkheden die als je een veelomvattend handelsverdrag afsluit, niet meer in beeld komen. Dat zit er eigenlijk voorgoed aan vast. Dat is dus een van de redenen waarom wij zeggen: zorg ervoor dat mensenrechtenbeleid en milieubeleid een primaat krijgen, dat dat de kaders zijn waaraan handel moet voldoen. Monitor dat via sustainability impact assessments en human rights impact assessments. Laat bedrijven ook zelf kijken naar de impact van hun activiteiten. Mevrouw Ouwehand citeerde Johan Cruijff en zei: je moet grenzen stellen, en daarbinnen is iedereen vrij om te opereren. Wij denken dat je toe moet naar handelsverdragen die inderdaad dat soort grenzen stellen. Daarbinnen is iedereen vrij, maar de flexibiliteit om ervoor te zorgen dat die grenzen ook aan de doelstellingen die je vooraf stelt, kunnen blijven voldoen, is heel belangrijk. Die flexibiliteit ontbreekt nu in handelsverdragen.

De voorzitter:

Dank u wel. Dan geef ik het woord aan de heer Verbeek. We hebben nog ongeveer vijf minuten voor de beantwoording.

De heer Verbeek:

Ik zal het kort houden. Dank u wel voor de vragen. Mevrouw Becker had het over de stelling dat het afbreken van handelsbarrières en het verlagen van handelstarieven ongeacht de impact op het klimaat gebeurt en daardoor een nadelig effect kan hebben op het milieu en het klimaat.

De voorzitter:

Volgens mij heeft ze het iets anders geformuleerd.

Mevrouw Becker (VVD):

Ik betwistte die stelling inderdaad.

De heer Verbeek:

Dat zei ik toch! Wat ik daarmee wilde zeggen, is dat er op dit moment gekeken wordt naar het verlagen van tarieven zonder dat er naar de impact op het klimaat wordt gekeken. We verlagen bijvoorbeeld de tarieven voor rundvlees, palmolie en soja. Een voorbeeld is het verdrag met Japan waarin we de handelstarieven voor auto's tot nul verlagen. We verlagen dus niet alleen de tarieven voor elektrische auto's tot nul. Daarvan zeggen wij: laten we dan eens bekijken of we alleen de handel in elektrische auto's kunnen bevorderen, waarbij we de handelstarieven voor vervuilende auto's hoger laten zijn.

U refereerde er ook aan dat in de duurzaamheidshoofdstukken allerlei afspraken staan over klimaatbeleid en duurzaamheid. In mijn presentatie gaf ik al aan dat deze duurzaamheidshoofdstukken niet bindend en ook niet afdwingbaar zijn, hoewel er in het geval dat er sprake is van een overtreding van een duurzaamheidsafpraak expertpanels in het leven roepen kunnen worden. Dat is een heel lange procedure, waarbij allerlei instanties en domestic advisory groups betrokken zijn. Uiteindelijk kunnen deze panels alleen aanbevelingen doen. Landen zijn niet verplicht om ze

op te volgen. Wat ons betreft is er dus nog een mismatch. Duurzaamheid is niet goed gegarandeerd en gewaarborgd in handelsverdragen. Mevrouw Ouwehand refereerde in haar opmerking waarschijnlijk aan de lobby van de teerzandindustrie rondom het Fuel Quality Directive. Die is inderdaad problematisch, maar ik weet niet of hij een-twee-drie voorkomen kan worden. Dit brengt me wel tot een ander punt waarover wij ons ook zorgen maken, namelijk regulatory cooperation in handelsverdragen, waarbij ook panels in het leven worden geroepen. Deze joint committees bekijken achter de schermen in hoeverre nieuwe regelgeving impact heeft op handel en investeringen, via allerlei impactassessments, zonder parlementaire inbreng, wat wij problematisch vinden. Wij zeggen: draai het om. Zorg er bijvoorbeeld voor dat nieuwe regelgeving wordt beoordeeld op de impact op klimaat en milieu, zodat je een race to the top krijgt in plaats van een race to the bottom. Daar wil ik het bij laten.

De voorzitter:

Daarmee zijn de gestelde vragen beantwoord. Ik dank u allen hartelijk voor uw komst en wens u allen wel thuis.

Sluiting 13.28 uur.