

**Toespraak van Uri Rosenthal, Minister van Buitenlandse Zaken, bij de EL&I week,
Den Haag, 31 oktober 2011**

Dames en heren,

Drie weken geleden was ik op de FME Conecta 2011. Daar ging het over ondernemen in de technologische industrie. Daar vertelde Philips Lighting hoe zij contracten hebben binnengehaald voor Euro 2012, in Polen en Oekraïne. Voor de verlichting van de voetbalstadions. De oprichter van het jonge, snelgroeiende DonQi Urban Windmill sprak ook. Hij verkoopt kleine windturbines. Die leveren voor relatief weinig geld duurzame energie op. En, minstens zo belangrijk, een groen imago dat we naar het buitenland kunnen exporteren.

Die inventiviteit en ondernemingslust van deze bedrijven zijn zeer aansprekende voorbeelden. Precies wat dit kabinet, Rutte I, wil stimuleren. Het kabinet Rutte is een *pro-business* kabinet. Niet een kabinet voor zakkenvullers maar voor economische groei en innovatie, voor het opkrikken van de werkgelegenheid hier en in het buitenland. Het maakt zich sterk voor welvaart, voor groei en voor werkgelegenheid. Onze buitenlandse handel is daarbij cruciaal. Eén op de drie Nederlanders heeft een baan die direct of indirect te maken heeft met de export. Het gaat daarbij om grote getallen. Twee weken geleden was ik in Tokio en ook daar kijkt men op van de honderden miljarden die Nederland exporteert.

Nog even terug naar de Conecta. Philips en DonQi Urban Windmill zeiden namelijk allebei dat ze zonder onze ambassades en consulaten niet zo ver waren gekomen in een aantal landen. Dat bent u dus: daar mogen we trots op zijn. U doet voortreffelijk werk. Philips Lighting gaat nu bijvoorbeeld naar Qatar vanwege het WK 2022. De ambassade in Doha helpt daarbij. DonQi Urban Windmill krijgt voet aan de grond in vele Europese landen. Hun streven: iedere drie maanden één nieuwe markt veroveren. Verschillende Europese posten helpen daarbij. Om die reden is het niet zo gek dat we onze posten in de EU-landen behouden. Anders dan bijvoorbeeld Zweden, dat flink aan het snijden is.

Handelsbevordering, *trouble shooting* en *lobbying*. Ik wil u vragen daar onverdroten mee door te gaan. U, vertegenwoordigers van de BV Nederland op onze posten in het buitenland.

Economische diplomatie: u doet al lang en met verve, maar als het aan mij ligt, mag er nog een schepje bovenop. Dat hebben we nodig, ook uit concurrentie overwegingen. We moeten het nog beter doen dan anderen. En van alle contacten ook contracten maken.

Denk aan vrijhandel, verbeterde markttoegang en een *echte* interne Europese markt. Daar zijn banen en vooruitzichten op een betere toekomst ook cruciaal.

Waar ik het nu met u over wil hebben: wat betekent de nieuwe inzet op economische diplomatie voor u? Ik loop drie punten kort met u langs:

1. Gevolgen voor het postennetwerk;
2. Uw werk op de posten;
3. Hoe gaan we in u investeren voor meer economische diplomatie?

Allereerst het postennetwerk. Toen we dat gingen herzien, hebben we het Nederlandse bedrijfsleven bewust om zijn mening gevraagd. Hun boodschap was duidelijk: hou uw wereldwijde netwerk. En dan vooral in de strategische landen. Denk aan Brazilië, Rusland, India en China, de BRICs. Of, inclusief Zuid-Afrika, de BRICS. Om dat in perspectief te zetten: Italië heeft nu een exportvolume vanuit Nederland dat groter is de BRICS-landen gezamenlijk. Maar we moeten schuiven in onze oriëntatie omdat de verdere groeiperspectieven vooral buiten Europa liggen.

En we hebben nog de MIKT – Mexico, Indonesië, Zuid-Korea en Turkije. En *rapidly emerging economies* zoals Bangladesh, dat we tot nu toe vooral kennen als een OS-land. Twee weken geleden was ik in het rampgebied van de tsunami in Japan. Daar zijn ze erg geïnteresseerd in de Nederlandse expertise op watermanagement en landaanwinning. Greenport Holland International stuurt binnenkort een missie die kant op om kansen te grijpen. Dat zijn landen en markten waar het om gaat.

We hebben goed naar deze boodschap geluisterd. We slanken de posten wel af. Maar we sluiten er zo min mogelijk. Daarbij geldt: vorm volgt functie. Wat het beste past bij wat je wilt

realiseren. Waar dat kan, creëren we éénmansplekken. Of gaan we werken met reizende ambassadeurs. En we sluiten niet alleen posten, we openen ook nieuwe posten op strategische plekken. Komende maand gaat onze nieuwe ambassadeur naar Panama. Dat wordt één van de belangrijkste hubs in die regio. Het Panama-kanaal wordt dubbel verbreed. En we zijn een eind op weg met ons besluit over een nieuw consulaat-generaal in West-China. Daarmee volgen we de markt, die verschuift van Oost- naar West-China.

Tweede punt: wat betekent de nieuwe focus op economische diplomatie voor uw werk? Het betekent dat u die economische functie steeds tussen de oren heeft en voor ogen houdt. Niet alleen de economische afdeling, de landbouwwaad of de Technisch Wetenschappelijk Adviseur. Maar ook de ambassadeur *himself*, de politiek adviseur of de culturele attaches. Ik hoop u vast niet uit te leggen dat een optreden van het Concertgebouworkest vaak vele deuren opent.

Derde punt: hoe zorgen we ervoor dat u economische diplomatie nog beter kunt uitvoeren? We willen meer halen uit de kruisbestuiving tussen overheid en bedrijfsleven. Daarom richten we de detacheringen van u en uw collega's bij Nederlandse bedrijven strategischer in. Meer focus op bedrijven in de Nederlandse topsectoren. U moet zelf ervaren hoe deze bedrijven werken. *What makes them tick*. Zodat u kansen in het buitenland kunt signaleren en verzilveren.

Bij meer economische diplomatie hoort ook meer talenkennis. Niet alleen Engels en Frans, maar ook Arabisch, Chinees, Russisch, Spaans en Portugees. De talen van de snelgroeïende economieën. Er komen meer cursussen in ons aanbod. Let wel: opleidingsaanbod. Het is aan *uzelf* daar gebruik van te maken.

Dan hebben we ook nog onze strategische reisagenda, die we hanteren om strategisch om te gaan met de reizen van verschillende overheden. Zodat bepaalde landen niet in een week drie bezoeken ontvangen. Ook nemen we boodschappen voor elkaar mee.

'Mensen, wij zijn een normaal bedrijf.' Dat zei Jeroen van der Veer, met wie ik veel contact heb, tegen zijn medewerkers toen hij CEO was van Shell. Wij zijn geen bedrijf, maar economische

diplomatie is voor ons wel normaal en dat moeten we zo houden. Sterker nog: het is één van onze belangrijkste *lifelines*, waarmee we onze welvaart en onze banen overeind houden. We gaan samen de schouders eronder zetten. Voor u allen geldt, dat een schepje er bovenop resultaat voor ons allen zal opleveren.

Dank u wel.