

**Toespraak van Uri Rosenthal, Minister van Buitenlandse Zaken,
op de FME Conecta 2011, Rabobank internationaal, Utrecht, 12 oktober 2011**

Postennetwerk en Economische Diplomatie – Samen markten veroveren

Meneer de voorzitter, dames en heren,

Het tweede kabinet Thorbecke in de voor-vorige eeuw werd wel ‘het kabinet met de spade op de schouder’ genoemd. Het kabinet Rutte is een *pro-business* kabinet. Het maakt zich sterk voor groei, voor werk en voor banen. Wij willen ervoor zorgen dat Nederland ondanks de wereldwijde financieel economische crisis zijn relatief goede uitgangspositie behoudt. Dat u, als Nederlands bedrijfsleven, kunt blijven doen waar u goed in bent: handelen met durf, met ondernemerschap, met concurrentiekracht. Dat geldt vooral voor de topsectoren, waarvan veel bedrijven die hier zijn deel uitmaken. Actieve ondersteuning van internationaal ondernemende bedrijven, grote bedrijven en het midden- en kleinbedrijf, is een essentieel onderdeel van ons nieuwe bedrijvenbeleid. Dat zeg ik ook namens mijn collega’s.

Eén op de drie Nederlanders heeft een baan die direct of indirect gerelateerd is aan de export. Daarbinnen blijft de Europese interne markt voor ons van groot belang. Nog altijd exporteert Nederland bijvoorbeeld meer naar Italië dan naar Brazilië, Rusland, India en China – de vier *BRICs* – bij elkaar. Dat geldt zeker ook voor u. De technologische industrie haalt twee derde van zijn omzet uit de export. En bij de FME bedrijven gaat gemiddeld 80% van de export naar Europese landen. Maar we weten ook dat de toekomstige groei in die opkomende economieën zit. Niet alleen de BRICs of de BRICS inclusief Zuid-Afrika, maar ook de MIKT - Mexico, Indonesië, Zuid-Korea en Turkije – en *Rapidly emerging economies* zoals Bangladesh. We moeten dus nu al gaan investeren en contacten gaan leggen in de landen met het meeste groeipotentieel voor de toekomst. Het gaat dus om *en Europa en de BRICS, de MIKT en de Rapidly emerging economies.*

Daarvoor moeten we onze economische diplomatie versterken. Door intensievere afstemming en samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven. Zo kunnen we onze kansen in Europa benutten

én de opkomende markten veroveren. Goede contacten, snelle en praktische samenwerking tussen het Nederlandse bedrijfsleven en de medewerkers op onze ambassades, consulaten en Netherlands Business Support Offices in het buitenland is daarbij essentieel.

Economische diplomatie

Bij economische diplomatie heeft ieder zijn eigen rol. U weet wat u als bedrijf wilt bereiken, waar uw kansen liggen en wat u te bieden heeft. Het is de rol van de overheid om de randvoorwaarden te creëren zodat u succesvol kunt zijn. Daarbij werken we vraag-gestuurd: wij willen van *u* weten hoe wij u kunnen helpen. Het moet dan wel gaan om die zaken waar de overheid daadwerkelijk een rol kan spelen. Overheid en bedrijfsleven moeten niet op elkaars stoel gaan zitten. Dat moeten we niet willen. Als Minister van Buitenlandse Zaken wil ik dat ons diplomatieke postennetwerk u optimaal ondersteunt. Het FME exportonderzoek ons een uitstekend beeld van de prioriteiten voor de technologische industrie. Daar doen wij ons voordeel mee. Iedereen moet dat doen waarin hij of zij goed is.

Nieuwe, versterkte inzet kabinet Rutte

Economische diplomatie is op zichzelf geen nieuw begrip. Zo kon Vopak tijdens een handelsmissie begin vorig jaar direct een contract sluiten voor de aanleg van een opslagterrein in de haven van Panama. Een ander voorbeeld is het Brabantse familiebedrijf Thermaflex. Daar was ik begin dit jaar op bezoek. Het produceert voorgeïsoleerde kunststof leidingen en milieuvriendelijke isolatiematerialen. Thermaflex leverde oorspronkelijk vooral aan Europese landen: Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk, Polen. Nu richt het zich ook op groeiemarkten zoals Rusland, Thailand, India, Mexico en Panama. Onze ambassades helpen Thermaflex om daar steeds meer voet aan de grond te krijgen.

Nieuw is dat dit kabinet, en dan vooral mijn collega's Verhagen, Bleker en ikzelf, dat we onze economische belangen, en dan vooral die in de topsectoren, prioriteit geven over de volle breedte van ons buitenlands beleid.

Dat doen we op vier manieren: *level playing field* in de wereldhandel; veiligstellen van grondstoffen voor de langere termijn; bevorderen van de groei van de private sector in ontwikkelingslanden; en flexibele inzet van ons postennetwerk. En daarbij staat natuurlijk centraal: *what's in it for you?*

1. Verbetering multilateraal stelsel

Als handelsland bij uitstek heeft Nederland belang bij vrijhandel en een *level playing field*, binnen de EU en daarbuiten. Binnen de EU zetten we in op een echte interne markt en het wegnemen van barrières. Bijvoorbeeld door een Europees patent. Op mondiaal niveau moeten we een terugval naar protectionisme voorkomen – zeker in deze tijd van economische crisis. Succes bij de volgende Doha-ronde is van groot belang. In EU-verband zijn we ondertussen druk bezig met het afsluiten van bilaterale vrijhandelsakkoorden, vooral met landen in Azië. Vorig jaar hebben we dat gedaan met Zuid-Korea. Naar verwachting zullen India, Maleisië en Singapore snel volgen, en mogelijk daarna Japan. Volgende week ga ik naar Japan. Ik zal daar zeker ook economische diplomatie bedrijven. Het gaat bij deze akkoorden om méér dan alleen tarieven voor goederen. Het gaat ook om diensten en publieke aanbestedingen. En, wat voor velen van u belangrijk is, om de bescherming van investeringen en intellectueel eigendom. Ik denk dan bijvoorbeeld aan de kleine en middelgrote high tech bedrijven onder u die opkomende markten willen veroveren met hun nieuwe technologie.

Nederland kan zelf ook op bilateraal vlak opereren. Zo hebben we goede notie genomen van de recente oproep van voorzitter Kamminga om iets aan de Turkse handelsbelemmeringen te doen.¹ Tijdens zijn bezoek aan Turkije twee weken geleden heeft collega Verhagen aandacht gevraagd voor de zorgen van Nederlandse bedrijven. Hij heeft in Ankara onder andere de kwestie van vergunningverlening aan de orde gesteld. De herdenking van vierhonderd jaar Nederlands-Turkse betrekkingen, volgend jaar, is ook een uitstekende gelegenheid om deze problemen met onze Turkse counterparts te bespreken. Boter bij de vis.

2. Veiligstellen grondstoffen voor lange termijn

¹ FME-persbericht van 22 september 2011, *'Bedrijfsleven attendeert Verhagen op handelsbarrières in Turkije'*.

Een strategisch belang is de aanvoer en distributie van grondstoffen. Dat staat al hoog op de agenda van landen als Duitsland en Frankrijk. Om de Nederlandse economie de komende tijd ook goed te laten draaien, kunnen we niet zonder energie, grondstoffen en aardmetalen. Denk bijvoorbeeld aan lithium voor de batterijen voor onze mobiele telefoons. Ook via ons buitenlands beleid moeten we de aanvoer van deze bijzondere grondstoffen zekerstellen. Daarvoor zoeken we nu samenwerking met andere landen.

3. Bevorderen van groei in ontwikkelingslanden

In de ontwikkelingslanden richt Nederland zich nu veel meer op groei door het stimuleren van het bedrijfsleven. We gebruiken daarbij steeds meer de kennis en kunde van onze Nederlandse bedrijven. In de topsectoren, vooral op het gebied van agro-business, watermanagement en voedselzekerheid.

Het Private Sector Investeringsprogramma (PSI) is een goed voorbeeld. Wij financieren vijftig procent van joint ventures met bedrijven uit ontwikkelingslanden. Dat leidt ook tot gebruik van Nederlandse technologie, zoals machines voor de zuivelsector. Hiermee gaat de productie in die landen omhoog en vergroten we dus ook de afzetmarkten voor Nederlandse bedrijven. Zo snijdt het mes aan twee kanten.

4. Behartigen van onze commerciële belangen

Hoe vergroten we nu onze economische diplomatie? Het antwoord is handelsbevordering, *trouble shooting* en *lobbying*. Dat gaan we krachtiger doen en meer gefocust.

Wat gaat u daarvan merken?

1. Allereerst werken we met een strategische reisagenda. In 2012 gaat het kabinet 17 bedrijvenmissies uitvoeren. Onder andere naar Brazilië, China, Polen, Japan, Oekraïne, Turkije, Rusland en India. Reisdoel en doelgroep stemmen we af met het Nederlandse

bedrijfsleven en de brancheorganisaties, maar ook met de gemeenten, de Commissarissen van de Koningin en onze kennisinstellingen. De Dutch Trade Board kan dat goed kanaliseren. We moeten als ‘BV Nederland’ een uniforme boodschap uitdragen. We moeten zo efficiënt mogelijk met onze middelen omgaan. Zo voorkomen we dat er twee missies tegelijk naar China gaan, en helemaal geen naar India.

2. Ons diplomatieke postennetwerk moet zich richten op onze strategische belangen. Het moet flexibeler. We sluiten tien posten, krijgen meer eenmansplekken en gaan werken met reizende ambassadeurs. Net als Zweden dat daar al veel succes mee heeft. Maar we openen ook nieuwe posten. Eind november gaat onze nieuwe ambassadeur naar Panama. Panama is één van de grootste hubs voor de komende decennia. Ze zijn zich daar zeer bewust van onze belangstelling. Er liggen daar veel kansen. En we bekijken op dit moment wat de beste locatie in West-China is voor een nieuw consulaat.
3. Behalve naar de keuze van locaties kijken we bij het herinrichten van ons postennet ook naar de personele bezetting. De trefwoorden zijn: jonge diplomaten en talenkennis. Engels en Frans, maar ook talen zoals Arabisch, Russisch, Chinees, Spaans en Portugees. Op alle diplomatieke niveaus moeten onze mensen zich voor economische belangenbehartiging inzetten. Dus niet alleen de economische afdeling, maar ook de ambassadeur *himself* en *herself*. In veel opkomende landen zijn goede betrekkingen met de overheid van groot belang voor contacten en contracten met het bedrijfsleven.
4. Onze mensen moeten goed weten wat er in een sector speelt. Mijn collega Verhagen is bezig om ambtenaren stage te laten lopen bij het bedrijfsleven. Ik maak me er hard voor om ook onze ambassademedewerkers daaraan te laten meedoen. Zij moeten structurele kennis en contacten opbouwen binnen het bedrijfsleven. In het land waar zij op de ambassade geplaatst zijn, maar ook in Nederland en vooral als het gaat om onze topsectoren. We werken momenteel met FME aan een stage voor één van onze ambassademedewerkers in de topsector High Tech Systemen en Materialen. Na terugkeer op zijn ambassade zal deze medewerker een uitstekend contactpunt in dat land zijn voor de sector. En we werken al met FME aan vergelijkbare stages van ambassademedewerkers in andere topsectoren. Dit zijn de

contacten voor de snelle en praktische samenwerking tussen Nederlandse bedrijven en onze mensen in het buitenland.

We moeten samen werken aan welvaart en welzijn van de BV Nederland. Economie, politiek en diplomatie gaan daarbij hand in hand. Er zijn nog altijd veel kansen in Europa en steeds vaker ook daarbuiten, die we door goede afstemming tussen overheid en bedrijfsleven optimaal moeten zien te benutten. Er was een tijd dat één van mijn voorgangers zei dat diplomaten niet praten over kaas. *On ne parle pas de fromage*. Die tijden zijn voorbij, die zijn veranderd. Wij, het Nederlandse kabinet en het bedrijfsleven, laten ons de kaas niet van het brood eten. Noch in het binnenland, noch in het buitenland. Er is een wereld voor Nederland te winnen.

Dank u wel.