

"Binnen de EU is internationaal ondernemen makkelijker dan je zou denken", aldus Bas Pulles



46

RIJKSDIENST VOOR ONDERNEMEND NEDERLAND

KANSEN IN CHINA EN INDIA

Deze zomer vertrekt hij naar China om in Beijing plaatsvervangend ambassadeur te worden. Tot die tijd is Bas Pulles nog directeur Internationale Programma's voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, en daarmee een belangrijke speler op het gebied van de uitvoering van beleid en regelingen van het ministerie van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.

WAAROM CHINA?

"Ik ben vanuit mijn werk nu als directeur Internationale Programma's, maar daarvoor ook als hoofd van de Netherlands Foreign Investment Agency, al langer betrokken bij internationale handelsrelaties. Ik ken het land goed en China is voor Nederland een buitengewoon belangrijke handelspartner: We importeren rond de € 35 miljard per jaar vanuit China en er gaat voor € 10 miljard per jaar naartoe. Daarnaast worden er de laatste jaren over en weer steeds meer investeringen gedaan. Vanuit het buitenlandnetwerk hebben we in China Netherlands Business Support Offices voor de ondersteuning van

Nederlandse bedrijven in Chengdu, Wuhan, Nanjing, Jinan en Qingdao, landbouwraden in Beijing, Chongqing, Shanghai en Hong Kong en innovatie attachés in Guangzhou, Beijing en Shanghai. Een zeer handelsgerichte Nederlandse vertegenwoordiging dus in een dynamisch land met een belangrijke positie op het wereldtoneel."

WELKE KANSEN LIGGEN DAAR?

"Aan de ene kant zie je dat Nederlandse bedrijven steeds meer gebruik willen en ook gebruik gaan maken van de grote Chinese e-commerce platforms. Denk daarbij bijvoorbeeld aan Ali Baba. Aan de andere kant zijn Chinese

bedrijven ook steeds vaker op zoek naar een Nederlandse partner, bijvoorbeeld door een fusie of door bedrijfsovernames, vaak ook binnen het MKB en met name binnen de high tech en zuivelsector. Voor Nederlandse ondernemers liggen er bij dit soort ontwikkelingen zeker ook kansen. Samenwerking met een Chinese partner betekent dat je indirect ook met de Chinese markt te maken krijgt. Voor de agrarische sector is het interessant om te kijken naar de plannen van China om de keten zo snel mogelijk veilig en efficiënt te maken. In de provincie Liaoning in het noordoosten van China zijn landbouw en veeteelt van oudsher belangrijke sectoren. Met zijn vele veeteelt-bedrijven is dit een kansrijk gebied voor Nederlandse bedrijven uit de sector. Het gaat om bedrijven die op zoek zijn naar internationale samenwerking en die technologische innovaties en bedrijven die management (trainingen) en expertise kunnen bieden."

WELKE ANDERE ONTWIKKELINGEN SPELEN ER?

"Een belangrijke ontwikkeling is natuurlijk de Brexit en straks de nieuwe relatie met de Europese Unie. We hebben het afgelopen jaar gemerkt dat ondernemers die hier mee te maken hebben goed geïnformeerd zijn, of dat ze voor hun vragen de weg naar bijvoorbeeld de brancheverenigingen of de overheid goed

weten te vinden. Vrij kort na het referendum vorig jaar juni is er een Brexit-loket ingesteld voor als ondernemers vragen hebben of als ze er niet uitkomen. De komende tijd zal moeten uitwijzen hoe de handelsrelatie met het Verenigd Koninkrijk zich gaat ontwikkelen. Belangrijk om bij te houden, want onze twee economieën zijn zeer nauw met elkaar verbonden. Ook hier biedt een Brexit overigens weer kansen. Recent onderzoek van Buck Consultants wees uit dat één op de acht Amerikaanse bedrijven met een in het Verenigd Koninkrijk gevestigd Europees hoofdkantoor er over denkt om het kantoor te verplaatsen. Daarvan geeft 61% aan Nederland als best denkbare alternatief te beschouwen. Nederland heeft sowieso een uitstekende propositie als het gaat om vestigingsklimaat. De mainport, met de Rotterdamse haven voor goederen, de luchthaven Schiphol voor passagiers en de Amsterdam Internet Exchange voor data, maakt daar een groot deel van uit, maar de Nederlandse efficiëntie en zelfs de beroemde en soms beruchte directheid wordt toch ook wel gewaardeerd. Belangrijk is natuurlijk ook het opleidingsniveau en niet te vergeten het feit dat Nederlanders over het algemeen goed de taal beheersen.”

WAT KUNNEN NEDERLANDSE BEDRIJVEN IN EUROPA?

“Binnen de Europese Unie is internationaal ondernemen vaak makkelijker dan je zou denken. België en, zeker voor de regio Oost-Nederland, Duitsland zijn voor veel Nederlandse bedrijven aantrekkelijk, maar ook iets verder weg timmert Polen in economisch opzicht behoorlijk aan de weg. Veel Poolse bedrijven en de Pools-Nederlandse handelskamer in Nederland zoeken actief het contact met het Nederlandse bedrijfsleven. Landen als Kazachstan en Oekraïne, die onder andere vanwege de Russische boycot van groenten en fruit vanuit de EU en diversificatie van de economie hun eigen voedselproductie op poten proberen te krijgen, huren Nederlandse deskundigen in. In hun voetspoor volgen bedrijven die daarbij verder een rol kunnen spelen, zoals kassenbouwers, fabrikanten van snij- of verpakkingsmachines of transportbanden.”

EN VERDER WEG?

“India is een interessante markt, vooral op het gebied van cybersecurity. Het land verleent veel ondersteunende diensten in de ICT-sector. Om er voor te zorgen dat dit op een veilige manier gebeurt, wordt nu veel aandacht besteed aan het veiliger maken van die



systemen. Nederland is één van de voorlopers op dat gebied. Dat is één van de redenen dat daar ook eind juni in Bangalore een nieuwe NBSO wordt geopend en er een handelsmissie wordt georganiseerd. Iran en Myanmar bieden eveneens interessante mogelijkheden. Er zijn al wat verkenningsmissies geweest naar Iran en binnenkort komt er ook een landbouwraad bij in dat land. Misschien niet direct iets voor ondernemers die een eerste stap over de grens overwegen, maar we zitten er met onze activiteiten bovenop en je moet je als ondernemer soms ook laten verrassen door de mogelijkheden die er blijken te bestaan.”

BIJ WIE KUN JE TERECHT?

“Als je als ondernemer overweegt om internationaal actief te worden, schroom dan niet om contact op te nemen met bijvoorbeeld een Business Development Coach van RVO. Dat is iemand die ondernemers kan helpen bij het oriënteren en bij het kijken naar hoe barrières kunnen worden weggenomen. Als je eenmaal wat verder bent, en je hebt concrete plannen, dan kunnen die coaches je ook helpen bij het zoeken naar mogelijkheden, of je wijzen op regelingen die we hebben, bijvoorbeeld een exportkredietverzekering of een zakenpartnerscan voor buitenlandse partners. Er zijn ook regelmatig kennissessies voor ondernemers over ondernemen in het buitenland in het algemeen of in specifieke landen of zogeheten ‘matchmingsessies’, waarbij je als Nederlandse ondernemer op een laagdrempelige manier een keer met andere bedrijven in gesprek kunt gaan over de mogelijkheden. En voor veel ondernemers is deelname aan een handelsmissie echt een waardevolle optie. Ik kan dat niet genoeg benadrukken. Vaak

gehoorde opmerking van bedrijven die mee geweest zijn is dat ze niet verwacht hadden dat het ze zoveel op zou kunnen leveren. Als een missie bij je past, en je bent goed voorbereid en je weet wat je wil dan zou ik ondernemers zeker aanraden om dat een keer te doen. Of, als je toevallig toch een keer in een land bent, maak een afspraak met de landbouwraad, innovatie-attaché of iemand anders van de economische afdeling van een ambassade of NBSO. Of straks bij mij in Beijing natuurlijk!”

NEDERLANDSE ECONOMISCHE VERTEGENWOORDIGING IN HET BUITENLAND

Naast de buitenlandadviseurs bij RVO in Den Haag kent Nederland een uitgebreid buitenlandnetwerk dat specifiek gericht is op ondernemers. De economische afdelingen van ambassades en consulaten behartigen de belangen van Nederlandse ondernemers in het buitenland. Bij de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) kunnen ondernemers terecht voor hulp in economische groeigebieden. Het Innovatie Attaché Netwerk (IA-Netwerk) helpt Nederlandse bedrijven en instellingen aan internationale Research en Development (R&D)-contacten. De Landbouwraden ondersteunen Nederlandse bedrijven in de agrarische sector bij hun internationale ambities.