

Hare Excellentie mevrouw S.A.M. Kaag
Minister voor Buitenlandse Handel en
Ontwikkelingssamenwerking
Postbus 20061
2500 EB Den Haag

Briefnummer
18/10.1214/vBe/Dey

Den Haag
22 maart 2018

Excellentie,

Nederland heeft behoefte aan een robuust en slim handelsbeleid om een groter marktaandeel van de wereldhandel te veroveren. Dat is ook de kern van het adviesrapport [‘Team Nederland: Samen sterker in de wereld’](#), dat in opdracht van de Dutch Trade and Investment Board is uitgebracht. Om het belang hiervan te onderstrepen, wijzen VNO-NCW en MKB-Nederland graag op het volgende:

- We verdienen zo’n 32% van ons BBP in het buitenland. Dat percentage is echter al jarenlang constant, terwijl de wereldmarkt in dezelfde periode juist harder is gegroeid dan ons BBP. Voor toekomstige groei zijn we in toenemende mate afhankelijk van groeiemarkten buiten Europa. In deze markten heeft Nederland relatief minder aansluiting weten te vinden dan de buurlanden om ons heen. Zo was in 2016 bijna 47% van het Duitse BBP afkomstig uit de export van goederen en diensten ([Eurostat](#)).
- Ook de samenstelling van ons exportpakket vereist aandacht: deze is relatief sterk gericht op wederuitvoer en het aandeel ‘Made in Holland’ export (die een veel hogere toegevoegde waarde genereert) neemt af.
- Slechts 12% van ons bedrijfsleven is direct internationaal actief (CBS, internationaliseringsmonitor 2016). Het potentieel onder met name het mkb is veel groter. Het mkb heeft behoefte aan hands-on ondersteuning om verder te internationaliseren.
- Het mkb richt zich hoofdzakelijk op Europa (78%), terwijl de groei elders in de wereld plaatsvindt. Zo is de verwachte economische groei in 2018 in de EU 2,2%, terwijl dit percentage een stuk hoger ligt buiten Europa: India 7,4%, China 6,6%, ASEAN 5,4% en 3,3% in Sub-Sahara Afrika ([World Economic Outlook IMF](#)). Andere landen bieden hun mkb meer mogelijkheden. Duitsland maakt bijvoorbeeld gebruik van vier instrumenten voor handelsbevordering: exportkredietgaranties; investeringsgaranties; ongebonden

financieringskredieten; en praktische ondersteuning voor mkb'ers bij het vinden en bezoeken van geschikte buitenlandse beurzen, dit biedt jaarlijks 6500 mkb'ers de mogelijkheid om deel te nemen aan een beurs.

- De Sustainable Development Goals zijn ambitieus en overstijgen de mogelijkheden van overheden. Ze vergen dat Nederlandse ondernemers in een optimale positie worden gebracht om Nederlandse oplossingen op het terrein van o.a. watermanagement, voedselzekerheid en klimaatverandering te kunnen bieden. Dit vraagt om nieuwe vormen van publiek-private samenwerking en financiering.
- De problematiek in Afrika die de oorzaak is van toenemende migratie, vraagt om een integrale, mondiale aanpak, met inzet vanuit zowel overheden als private investeringen.
- Het is van groot belang dat wereldwijd markten toegankelijk blijven voor Nederlandse goederen en diensten. Door de toename van internationale spanningen en wereldwijd opkomend protectionisme, neemt het aantal handelsbelemmeringen toe (+10% in 2016 volgens de Europese Commissie in [het jaarrapport 2016 over handels- en investeringsbelemmeringen](#)). Dit vereist een continue dialoog op hoog niveau met andere landen.
- De verre markten brengen andere financieringsrisico's met zich, die om maatwerk en een breed inzetbaar en flexibel financieringsinstrumentarium vragen. De vraag van opdrachtgevers/klanten in internationale markten verandert. We zien een beweging naar meer geïntegreerde projecten, vraag om totaaloplossingen en bedrijven spelen hierop in met nieuwe business modellen. Ook is er een trend naar lokalisering van het aanbod en wordt het belangrijker om markten vroegtijdig te ontwikkelen en voor sommige sectoren wordt het kunnen meebrengen/ arrangeren van financiering een essentieel aspect. Voor MKB bedrijven – die vaak als toeleverancier opereren in de supply chain van grote bedrijven – is dit vooral een grote uitdaging. Tegelijkertijd zien we dat concurrerende landen hiervoor een strategisch exportfinancieringsinstrumentarium ter beschikking stellen en publieke financiële instellingen kennen met een breed mandaat om de internationale expansie van hun bedrijfsleven te ondersteunen, waardoor Nederlandse bedrijven een gebrek aan level playing field ervaren.
- Nieuwe groeimarkten zorgen voor een veranderend speelveld, met als meest in het oog springende voorbeeld China, hetgeen een publiek-private aanpak vereist.
- Het belang van het aantrekken van de juiste bedrijven naar Nederland is groot; niet alleen omwille van de werkgelegenheid, maar ook in verband met het aantrekken van de juiste kennis, het bevorderen van innovatie, het stimuleren van waardeketens en het behouden van onze mondiale topposities, zoals op het vlak van logistiek.

- Landen om ons heen hebben hun handelsbeleid reeds aangescherpt, door o.a. investeringen in het postennetwerk, zowel in hun publieke postennetwerk, als in private “soft-landing” supportcentra voor hun ondernemers, een strategische reisagenda en een concurrerend aanbod van exportfinanciering. Als Nederland hier onvoldoende op anticipeert, ondergaat het Nederlands bedrijfsleven een concurrentienadeel.

VNO-NCW en MKB-Nederland waarderen de verbinding die het kabinet heeft aangebracht tussen hulp en handel, de bijdragen die er zijn geleverd aan verduurzaming van handelsrelaties, o.a. door de inzet van IMVO-convenanten, de vraagsturing die er is aangebracht in de reisagenda door een sterkere relatie met de topsectoren en de concrete verbeteringen die er tot stand zijn gebracht op het terrein van exportfinanciering, zoals de totstandkoming van het DTIF en DGGF.

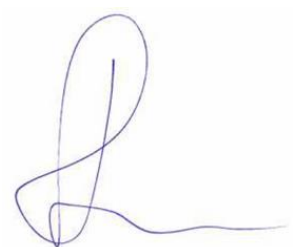
Tevens zijn er belangrijke stappen genomen om tot een effectievere structuur voor de handelsbevordering in Nederland te komen. VNO-NCW en MKB-Nederland hebben hiervoor samen met de partners FME, Metaalunie, evofenedex en de banken de private organisatie NL International Business opgericht. De overheid heeft een publieke krachtenbundeling tot stand gebracht onder de noemers NL Trade & Innovate en Invest in Holland. Met de publiek-private werkplaats kunnen kansrijke projecten verder worden gebracht.

Nederland heeft hiermee de afgelopen jaren gewerkt aan een goede basis voor een effectief handelsbeleid. Dat is positief, maar Nederland kan niet op haar lauweren rusten. Economische machtsverhoudingen verschuiven, nieuwe concurrentie uit met name opkomende markten treedt toe en er is - steeds dichterbij huis - sprake van toegenomen geopolitieke risico's. Dit vergt aanpassingsvermogen van het bedrijfsleven, maar ook meer ambitie, een samenhangend buitenlandbeleid met voldoende gewicht voor economische belangen en een nauwere samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven bij positionering op buitenlandse markten. Een aangescherpt handelsbeleid biedt voor Nederland goede kansen om een win-win situatie te realiseren: een sterkere economische positie van Nederland in de wereld, een grotere diversiteit aan bedrijven in handelsrelaties, meer verduurzaming van handelsketens, en een grotere bijdrage van duurzame economische groei in lage- en middeninkomenslanden.

Met het adviesrapport van de stuurgroep Buijink en de vernieuwde structuur ligt er een goede basis voor een aangescherpt handelsbeleid. Het is nu zaak om de gekozen beleidsrichting te vertalen in een actieagenda en tot implementatie over te gaan. Wij roepen het kabinet dan ook op om samen met het bedrijfsleven te komen tot zo een actieagenda. In de bijlage bij deze brief

wordt concreet aangegeven welke elementen er naar onze mening in deze actieagenda moeten terugkomen om de overeengekomen internationaliseringsambitie waar te kunnen maken. Tevens treft u de antwoorden op de consultatievragen aan.

Hoogachtend,

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'L' followed by a horizontal line that tapers to the right.

Jeroen Lammers, directeur beleid
VNO-NCW en MKB-Nederland

Actieagenda VNO-NCW en MKB-Nederland inzake internationaal ondernemen

Duurzame ontwikkelingsdoelen

- De agenda 2030 met de 17 duurzame ontwikkelingsdoelen bieden een goede mogelijkheid om ook vanuit het Nederlandse perspectief met alle kennis en kunde stevig aan bij te dragen. Dat gebeurt ook al, blijktens onder meer de recente CBS publicatie (2^e meting; <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2018/10/duurzame-ontwikkelingsdoelen--sdg-s---dichterbij-gekomen>). De inzet van bedrijven aan de SDG's kan nog verder versterkt worden.
- In de publicatie '[Global Challenges, Dutch Solutions, ondernemers en hun inzet voor de Sustainable Development Goals](#)' zijn 10 punten opgenomen, welke stappen nu al te zetten zijn om de inzet van bedrijven aan de SDGs verder te versterken. Deze agenda bevelen we aan om mee te nemen als vertrekpunt bij de verdere uitwerking van de hulp- en handelagenda.

Economische diplomatie

- Investeer in de economische diplomatie: de door het kabinet reeds vrijgemaakte middelen voor versterking postennetwerk, maar ook het budget voor de intensivering van ontwikkelingssamenwerking, zouden deels ingezet moeten worden op versterking van de economische clusters op de diplomatieke posten van landen en regio's die economisch prioritair zijn en voor het openen van nieuwe posten, daar waar zich economische kansen voordoen.
- Zorg voor een duidelijke focus van het postennetwerk op en samenhang tussen het behartigen van economische belangen, handel en innovatie.
- Zorg voor meer flexibiliteit binnen de diplomatie: creëer een pool van diplomaten die binnen een regio of thema vrij inzetbaar zijn op posten.
- Benoem meer (regional) business developers op posten, die in staat zijn om ontwikkelingen elders in de wereld te vertalen naar kansen voor het Nederlands bedrijfsleven, ontsluit deze informatie beter naar publieke en private partners in Nederland en bevorder de samenwerking tussen de regional business developers met de private handelsbevordering.
- Vergroot de expertise op posten door betere en meer opleidingen en trainingen voor uitgezonden medewerkers, hen voor korte of langere

termijnen uit te zenden bij het bedrijfsleven (o.a. via stages) en een langere rouleertermijn.

- Creëer meer economische loopbanen voor diplomaten: zorg ervoor dat benoemingen op elkaar aansluiten qua kennis en expertise.
- Zorg voor een betere verbinding tussen publiek-private netwerken, zowel in Nederland als in het buitenland.

Exportfinanciering

- Zet het verbeteren van het level playing field voor het Nederlands bedrijfsleven centraal bij het exportfinancieringsinstrumentarium.
- Versterk de ambitie bij de oprichting van Invest-NL, door de Joint Venture van FMO en Invest-NL een rol te laten vervullen bij projectontwikkeling, financiering bij transacties met een publieke opdrachtgever in opkomende markten en ontwikkelingslanden, toegang te krijgen bij multilaterale geldstromen (bv bij klimaatfinanciering) en het bieden van directe financiering complementair aan de banken.
- Maak meer gebruik van de mogelijkheden die door organisaties als de Wereldbank (Green Bonds) en de Asian Infrastructure Investment Bank worden aangeboden en stimuleer co-financiering met multilaterale instellingen. Creëer een faciliteit voor concessionele financiering, die concurrerend is t.o.v. faciliteiten die landen om ons heen bieden en die het Nederlands bedrijfsleven beter in staat stelt een bijdrage te leveren aan de ontwikkeling van projecten in ontwikkelingslanden.
- Zorg ervoor dat met het onderbrengen van de internationale financieringsinstrumenten onder de joint venture van Invest-NL en FMO meer maatwerk gecreëerd wordt die tegemoetkomt aan de financieringsvraag van bedrijven.
- Faciliteer de combinatie van ODA en non-ODA gelden, ten behoeve van het bieden van een concurrerend financieringsaanbod.

Ondersteuning mkb

- Bied maatwerk aan het mkb, waarbij er onderscheid gemaakt wordt in de mkb behoefte (bv ondernemers die voor het eerst internationaal actief zijn en ondernemers die reeds internationaal actief zijn in een of enkele landen en dit naar andere landen willen uitbreiden).
- Zorg voor één digitaal overheidsloket, waar de ondernemer terecht kan voor ondersteuning bij de handel ten behoeve van de nodige basisinformatie, mogelijke instrumenten en doorverwezen kan worden naar private handelsbevordering.
- Steun de private krachtenbundeling, waarbij NL International Business een centrale rol inneemt ten behoeve van steun aan het mkb bij de diverse fases in het internationaliseringsproces, aanvullend en in nauwe samenwerking met andere private partners. Bijvoorbeeld om ondersteuning te bieden bij de voorbereiding en follow up van economische missies en om een bijdrage te leveren aan het kennisniveau van het mkb dat nodig is om succesvol in het buitenland te opereren. Zorg daarbij voor stroomlijning en samenwerking tussen de publieke krachtenbundeling en de activiteiten van de nieuwe private organisatie NL International Business.
- Creëer een extra faciliteit om het mkb te ondersteunen bij deelname aan strategische beurzen, aangezien die voor hen een belangrijke springplank kunnen zijn voor de realisatie van hun internationaliseringsambities.
- Bouw het Dutch Trade and Investment Fund verder uit, om beter tegemoet te komen aan de behoeften aan financiering, zoals de behoeften aan financiering van werkkapitaal voor export, supply chain finance en bevoorschotting LC.
- Verbeter de toegankelijkheid van het huidige instrumentarium voor het mkb en voor starters.
- Vereenvoudig de procedures voor de exportkredietverzekering voor het mkb en creëer een faciliteit waarmee het mkb ondersteuning krijgt bij het aanleveren van de IMVO informatie bij een exportkredietverzekeringsaanvraag
- Start een programma op om de bekendheid van het mkb met IMVO kaders zoals de OESO-richtlijnen te vergroten.

Holland Branding

- Versterk de Nederlandse etalage door een effectieve en internationaal onderscheidende Holland branding; zowel gericht op de buitenlandse handel als op het Nederlands vestigingsklimaat.
- Ontwikkel een strategische aanpak voor inkomende bezoeken en zorg voor een gastvrij en nuttig ontvangst van buitenlandse delegaties.
- Verbeter het 'orange carpet', inclusief visumprogramma's, voor buitenlandse ondernemers die geïnteresseerd zijn in het inkopen van Nederlandse producten/kennis.
- Investeer in de uitbreiding van het Invest in Holland netwerk (de acquisitiecapaciteit van NFIA, Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen en enkele grote steden): het aantrekken van investeringen is niet alleen van belang voor het creëren van meer banen in Nederland, maar ook van belang voor het stimuleren van de waardeketens.

Strategische reisagenda en handelsbevordering

- Ontwikkel een meer strategische economische diplomatie op markten waar overheid en economie met elkaar nauw verweven zijn of op terreinen waarbij overheidsbemoediging gebruikelijk is.
- Breng focus aan in de handelsbevordering door een meerjarenstrategie te ontwikkelen op landen en stedelijke regio's die de meeste kansen voor het Nederlands bedrijfsleven bieden.
- Zet de vraagsturing bij de strategische reisagenda door, inspelend op de internationaliseringsambities van de topsectoren, cross-overs en de mondiale vraagstukken.
- Geef de Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking een coördinerende rol richting andere departementen, ten behoeve van een optimale afstemming tussen de economische reizen van de diverse bewindspersonen. Verbeter de samenwerking met de regio's
- Verbeter de voorbereiding en follow up van economische missies, o.a. door de inzet van NL International Business.

Hulp-handel agenda en verduurzaming

- Breng de hulp-handel agenda naar een Europees niveau, met name door een integrale Europese strategie t.a.v. Afrika te ontwikkelen.

- Vergroot het OS budget gericht op private sector ontwikkeling, basisvoorwaarden voor economische ontwikkeling en infrastructuur en het vergroten van de betrokkenheid van het Nederlands bedrijfsleven (bv investeringsondersteuning) en breng meer focus aan in de middelen voor het maatschappelijk middenveld, door deze te richten op partnerschappen ten behoeve van economische ontwikkeling.
- Nederlandse oplossingen aan mondiale problemen vragen om een integrale handelsbevorderende aanpak, bv door het ondersteunen van consortia via de publiek-private werkplaats.
- Zet het OS publiek-privaat-partnerschap instrumentarium voort, gezien het belang van private investeringen in de ontwikkeling van de private sector in ontwikkelingslanden.
- Beperk het financieel OS instrumentarium niet tot de allerarmste landen; juist in middeninkomenslanden kan de hulp-handel agenda van meerwaarde zijn.
- Creëer een nieuwe faciliteit voor capaciteitsversterking in ontwikkelingslanden, zodat potentiële projecten tot verdere ontwikkeling kunnen komen.
- Zorg ervoor dat IMVO convenanten een directere bijdrage leveren aan het vergroten van marktkansen in ontwikkelingslanden, bijvoorbeeld door de ondersteuning van PUM hierbij te integreren.
- Zet binnen de OESO in op het bieden van meer ruimte voor de combinatie van ODA en non-ODA middelen.
- Stimuleer een beter begrip tussen partijen uit het bedrijfsleven en partijen uit ontwikkelings- en humanitair werk via fora zoals DCHI (Dutch Coalition for Humanitarian Innovation) waarop zij elkaar kunnen ontmoeten en concreet kunnen onderzoeken hoe zij samen kunnen werken aan organisatie-overstijgende doelen zoals de SDG's.
- Stimuleer publiek private samenwerking tussen het bedrijfsleven en partijen uit ontwikkelings- en humanitair werk onder andere door financieringsstromen hieraan te koppelen.

Handelspolitiek

- Pleeg inzet voor behoud en uitbreiding van de interne markt en zet in op een stevig toekomst en overgangsakkoord met het VK.
- Blijf in Europees verband aandringen op een zo breed mogelijk pallet van handelsakkoorden, conform de EU inzet 'Trade for All'.

- Blijf werken aan het draagvlak voor handelsakkoorden, zoals het initiatief van het Breed Handelsberaad en een goede voorlichting naar burgers.
- Investeringsbescherming is van belang voor het Nederlandse bedrijfsleven. Nu gekozen is door de Europese Commissie voor een ‘knip’ tussen handels- en investeringsakkoorden, moet Nederland de eigen waaier aan investeringsbeschermingsovereenkomsten onderhouden en uitbouwen.
- Stel – in samenspraak met het bedrijfsleven – een China-strategie op (o.a. handelspolitiek, One Belt One Road etc).
- Het multilaterale handelssysteem van de WTO staat onder druk. Nederland moet in Europees en internationaal verband aandacht hiervoor blijven vragen, ook bij bijvoorbeeld de Verenigde Staten.
- Maak in Europees verband de Verenigde Staten duidelijk dat een handelsakkoord met de EU meer oplevert dan een handelsoorlog.

Antwoorden van VNO-NCW en MKB-Nederland op de consultatie vernieuwd beleid buitenlandse handel en ontwikkelingssamenwerking

Vraag 1: Hoe kan Nederland (overheid, bedrijfsleven, sociale ondernemingen, maatschappelijk middenveld, kennisinstellingen) op de thema's voorkomen van conflicten en instabiliteit, opvang in de regio en noodhulp meer resultaten bereiken?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

VNO-NCW en MKB-Nederland onderschrijven de prioriteit die gegeven wordt aan veiligheid en stabiliteit. Veiligheid is een basisvoorwaarde voor economische groei en ondernemerschap. We leven in een tijdperk van grote veranderingen op maatschappelijk, technologisch en economisch gebied en in geopolitieke verhoudingen is een revolutie gaande. Nederland kan alleen een vuist maken met een sterke en eensgezinde Europese aanpak en extra aandacht voor het creëren van welvaart in onrustige gebieden. Ondernemers spelen zelf ook een steeds belangrijkere rol bij het realiseren van veiligheid, al dan niet in samenwerking met de overheid.

VNO-NCW en MKB-Nederland zijn van mening dat de volgende uitgangspunten centraal moeten worden gezet in de veiligheidsagenda:

- Integraliteit tussen de diverse beleidsterreinen, zoals integratie hulp-handel, defensie, buitenlandse zaken, internationaal klimaatbeleid en migratie en een samenhangend buitenland beleid.
- Een grotere rol voor de Europese Unie op het vlak van veiligheid en stabiliteit in de wereld.
- Erken de rol die het bedrijfsleven kan vervullen en onderschrijf het idee dat hulp ook tot profit mag leiden.
- Verruim de financieringsmogelijkheden voor het bedrijfsleven dat in ontwikkelingslanden of instabiele regio's wil ondernemen, door mogelijkheden te bieden voor exportkredietverzekering en een combinatie van ODA en non-ODA middelen te faciliteren.
- Stimuleer de nodige innovatie in veiligheid en noodhulp via de samenwerking tussen bedrijfsleven, overheid en het maatschappelijk middenveld.
- Ondersteun de Dutch Coalition on Humanitarian Innovation, die door het versterken van publiek-private partnerschappen, innovatie in de noodhulp bevordert.

Vraag 2: Hoe kan Nederland (overheid, bedrijfsleven, sociale ondernemingen, maatschappelijk middenveld, kennisinstellingen) de bevolkingsgroei in Afrika het best adresseren en werkgelegenheid onder jongeren in Afrika en het Midden-Oosten stimuleren?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

De hoge bevolkingsgroei in Afrika, in combinatie met factoren die een economische ontwikkeling beperken, zoals corruptie, interne conflicten en terrorisme leiden tot een perspectief van toenemende migratiestromen. VNO-NCW en MKB-Nederland achten een integrale investeringsagenda noodzakelijk. Daarbij is het belangrijk dat het niet gaat om een Westers opgelegd initiatief, maar vraaggestuurd vanuit de landen. VNO-NCW en MKB-Nederland steunen de aanpak vanuit de G20 om tot vraaggestuurde investment compacts te komen, waarbij Afrikaanse landen samen met de G20, de African Development Bank, IMF en de Wereldbank zich inzetten voor het mobiliseren van private investeringen en voor het efficiënt en effectief inzetten van publieke fondsen.

Daarnaast vinden wij het belangrijk om goed aan te sluiten bij de actielijnen die vanuit de Europese Unie worden uitgewerkt, waarbij via het European External Investment Plan een financiële hefboom wordt gecreëerd, waarbij de EU, internationale financiële instellingen, donoren, publieke autoriteiten en de private sector gezamenlijk geïnvesteerd wordt in Afrika.

Daarnaast zal het Nederlands ontwikkelingssamenwerkingsbeleid zich sterker moeten richten op economische ontwikkeling en de vereiste basisvoorwaarden en de opbouw van de private sector in ontwikkelingslanden. Er bestaan interessante programma's, zoals het Making Africa Work programma van PUM, gericht op ondersteuning van ondernemers en het betrekken van de migranten gemeenschap in Nederland, dat in dat opzicht brede ondersteuning verdient.

Het Nederlands bedrijfsleven kan ook een bijdrage leveren aan de economische ontwikkelingen, zoals inzet op SDG doelstellingen op het vlak van leefbare steden en lokaal ondernemerschap. Hiermee wordt ook bijgedragen aan de werkgelegenheid ter plekke, omdat Nederlandse bedrijven actief lokale medewerkers betrekken en ook opleiden. De verantwoordelijkheid die Nederlandse bedrijven op deze wijze nemen om het niveau skills van lokale bevolking te verhogen, wordt in ontwikkelingslanden

zeer gewaardeerd. Echter steun van de overheid is nodig: Het financieringsinstrumentarium, de economische diplomatie en handelsbevordering dienen optimaal ingericht te worden op het faciliteren van het Nederlands bedrijfsleven dat investeert in projecten in ontwikkelingslanden en instabiele regio's.

Vraag 3: Welke nieuwe aandachtsgebieden zou het kabinet kunnen identificeren? De middelen zijn beperkt dus we moeten kiezen, daarom ook aan u de vraag: welk aandachtsgebied behoeft minder nadruk?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

VNO-NCW en MKB-Nederland zijn positief over de koers die door het vorige kabinet is ingezet om hulp en handel aan elkaar te verbinden. Wij zijn van mening dat het ontwikkelingssamenwerkingsbeleid nog meer gericht moet worden op economische ontwikkeling en private sector ontwikkeling. Prioritair in het ontwikkelingssamenwerkingsbeleid dienen de randvoorwaarden voor ondernemerschap te zijn: goed functionerende rechtstaat, heldere wet- en regelgeving, adequate infrastructuur en toegang tot financiering.

Zoals gezegd zijn Nederlandse bedrijven met hun unieke kennis en kunde goed in staat een bijdrage te leveren aan de sustainable development goals. Echter, dit vereist dan wel dat ondernemen in ontwikkelingslanden gefaciliteerd wordt. Inzet op een stabiel ondernemingsklimaat en risico afdekking voor bedrijven die willen investeren is cruciaal. Ook zou vanuit de intensivering van het ontwikkelingssamenwerkingsbudget de economische diplomatie versterkt kunnen worden, door nieuwe posten te openen daar waar kansen zich voordoen en economische afdelingen te versterken.

Bij grote projecten in ontwikkelingslanden, bijvoorbeeld op het vlak van infrastructuur, vragen ontwikkelingslanden bedrijven om de financiering mee te nemen. Daarbij mogen sommige landen geen commerciële leningen aangaan en wordt er concessionele financiering vereist. Nederland kent hiervoor enkel het instrument DRIVE, dat door het ongebonden karakter lastig voor dit doeleinde ingezet kan worden, omdat er gedurende het ontwikkelproces geen zekerheid geboden kan worden. Wij pleiten voor een nieuwe faciliteit voor concessionele financiering, die ondergebracht zou moeten worden bij de Joint Venture van Invest-NL en FMO.

Bij beschikking van de middelen van het ontwikkelingssamenwerkingsbudget zou de hulp-handel agenda verder gematerialiseerd kunnen worden. Zo zou er bij subsidies aan het maatschappelijk middenveld ook meer focus op de verbinding tussen hulp en handel kunnen worden aangebracht, bijvoorbeeld in hoeverre hiermee wordt bijgedragen aan de verbetering van het ondernemingsklimaat of in hoeverre er partnerschappen worden aangegaan met het bedrijfsleven. Bijvoorbeeld waar het innovatie van ontwikkelingswerk en humanitair werk betreft, loont het de moeite de samenwerking met het bedrijfsleven op die manier te stimuleren – juist uit die hoek kunnen immers inzichten en oplossingen komen, waar organisaties uit het maatschappelijk middenveld zelf niet direct mee zouden zijn gekomen.

Vraag 4: Welke innovatieve oplossingen kan de Nederlandse overheid, NGO's en het bedrijfsleven stimuleren om 1) CO2-emissies terug te dringen (klimaatmitigatie) en 2) samenlevingen helpen zich aan te passen aan klimaatverandering (klimaatadaptatie)?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

VNO-NCW en MKB-Nederland steunen de inzet van het Nederlands kabinet op het vlak van klimaatmitigatie die via innovaties kan leiden tot internationale projecten en toepassingen waar het Nederlands bedrijfsleven een voortrekkersrol kan nemen. De betrokkenheid van het Nederlands bedrijfsleven kan zorgen voor de nodige maatwerktoepassingen passend bij het voorzieningsniveau in ontwikkelingslanden.

VNO-NCW en MKB-Nederland pleiten daarnaast voor meer budget voor klimaat adaptatie. De realiteit is dat we het enkel met inzet op klimaatmitigatie niet gaan redden en dat het Nederlands bedrijfsleven ook veel te bieden heeft op het vlak van klimaatadaptatie. Denk bijvoorbeeld aan onze kennis en kunde ten aanzien van watermanagement. We zijn nummer 1 van de wereld als het gaat om het kosteneffectief beschermen van delta's tegen de gevolgen van klimaatverandering. Adaptatiemaatregelen zijn ook belangrijk om landen die worden getroffen door klimaatverandering weerbaar te maken (denk bv. aan het storm proof maken van eilanden, zoals sint Maarten). De samenwerking met organisaties uit het maatschappelijk middenveld kan de impact van dergelijke interventies vergroten.

Inzet zou vooral gericht moeten zijn op het vergroten van de betrokkenheid van Nederland bij klimaatadaptatieprojecten. Hiermee kan tevens uitvoering worden gegeven aan de motie voordewind c.s. over een gecombineerde aanpak van klimaat en ontwikkeling die bij het debat over de vaststelling van de begrotingsstaat van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking is aangenomen (zie bijlage en link:

<https://www.parlementairemonitor.nl/9353000/1/j9vvij5epmj1ey0/vkjkpofm0huq>).

We verliezen echter in toenemende mate de concurrentie met landen die watermanagement-, haven- of drinkwaterprojecten als geheel aanbieden, inclusief financiering. Met name voor dit type projecten – veelal publieke projecten die zelfstandig onvoldoende kasstromen genereren – zijn nauwe publiek-private samenwerking, goede mogelijkheden voor risicodekking en vroegtijdige duidelijkheid over de beschikbaarheid van financiering essentieel om het project te kunnen ontwikkelen.

Ook op dit vlak is er behoefte aan een concessioneel fonds – zonder de beperkingen van DRIVE – voor grotere ontwikkelingsrelevante projecten waarmee ODA kan worden geblend met reguliere project en exportfinanciering en waarbij een overheidsorgaan helpt met het arrangeren van de financiering. Deze middelen dienen ook beschikbaar te worden gesteld voor midden-inkomenslanden en zich niet te beperken tot de allerarmste landen. De kabinetsplannen rond de vorming van een nationaal Klimaatfonds vormen mogelijk een goed aangrijpingspunt. Een dergelijk fonds kan mogelijk tevens als buffer dienen voor de Nederlandse pensioensector door vanuit risico-oogpunt beheersbare beleggingen te creëren waarmee de financiële slagkracht kan worden vergroot.

Tevens kan met strategische acquisitie ingezet worden op het aantrekken van cleantech-industrie naar Nederland. Dit levert een bijdrage aan de werkgelegenheid in Nederland, duurzame kennis en kunde en het behalen van de doelstellingen van het klimaatakkoord. Cleantech biedt bovendien goede exportkansen voor de nabije toekomst.

Vraag 5: Waar liggen volgens u kansen om in productie, handel en investeringen vooruitgang te boeken op maatschappelijke uitdagingen op sociaal vlak (zoals betere arbeidsomstandigheden, hogere lonen, extra kansen voor vrouwen en jongeren) of op ecologisch vlak (zoals water, klimaat, biodiversiteit)?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

Met de wijze waarop Nederlandse bedrijven met hun producten en diensten inspelen op de mondiale uitdagingen, liggen er tal van kansen om hier vooruitgang op te boeken. In de brochure '[Global Challenges, Dutch Solutions](#)', vindt u voorbeelden uit de praktijk.

Tevens zijn wij van mening dat met de Nederlandse inzet op IMVO-convenanten er nog een belangrijke bijdrage geleverd kan worden aan mondiale verduurzaming. IMVO-convenanten stellen bedrijven in staat collectief met stakeholders als NGO's, vakbonden en de overheid

vraagstukken aan te pakken die individueel niet altijd makkelijk te adresseren zijn. Het betreft hier per definitie internationale ketens die stapsgewijs nader bekeken worden. Cruciaal voor de slagingskans van dergelijke convenanten is de uiteindelijke opschaling hiervan op EU-niveau.

Ook in andere keten- of sectorinitiatieven wordt IMVO door bedrijven bevorderd. Inmiddels zijn er al goede voorbeelden, van het uitrollen van de Nederlandse aanpak op Europees en internationaal niveau. Een goed voorbeeld betreft de recente afspraken tussen het Nederlands Convenant Duurzame Kleding en de Duitse Bundnis für nachhaltige Textilien en de natuursteensector die samen werkt met de Belgische collega's.

Het vergroten van internationale marktkansen en het centraal stellen van de aanpak 'doing better, without doing harm' conform de OESO richtlijnen en de UN Guiding Principles zou nog meer centraal kunnen staan bij de IMVO convenanten aanpak. Om IMVO aantrekkelijker te maken en meer gericht op het vergroten van kansen, pleiten wij voor een sterkere link tussen hulp, handel en IMVO. Immers, door mogelijkheden te bieden voor bijvoorbeeld blended finance en de inzet van de joint venture Invest-NL en FMO, kan ook de IMVO impact van Nederlandse bedrijven wereldwijd worden vergroot.

Vraag 6: Heeft u concrete suggesties voor hoe het kabinet kan bevorderen dat internationale handel en investeringen bijdragen aan de Duurzame Ontwikkelingsdoelen?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

VNO-NCW en MKB-Nederland maken zich zorgen over protectionisme elders in de wereld, waarbij de koers van de VS om importheffingen op o.a. staal en aluminium in te voeren een doorn in het oog is. Het is zaak dat Europa zich sterk blijft inzetten voor vrije handel.

Handelsverdragen kunnen bijdragen aan het duurzaam vergroten van maatschappelijke welvaart, ook in ontwikkelingslanden. Dat is ook de kern van het advies dat er door de SER is uitgebracht over TTIP, dat daarmee een toetsingskader ontwikkelde voor het garanderen dat beschermingsniveaus voor mens en milieu geborgd worden. Uitgangspunt is dat het op regels gebaseerde wereldhandelssysteem van de WTO de beste garantie hiervoor vormt, maar dat ook bilaterale akkoorden perspectief kunnen bieden. Daarnaast kan flankerend beleid nodig zijn, om effecten van handels- en investeringsverdragen in goede banen te leiden, zodat zij aan inclusieve groei bijdragen.

Daarnaast kan internationale handel sterker bijdragen aan duurzame ontwikkelingsdoelen, als ontwikkelingslanden meer geholpen worden via handels en investeringsfacilitatie.

Een toename van de Nederlandse handel zal bijdragen aan duurzame ontwikkelingsdoelen, omdat veel Nederlandse kennis en kunde aansluit bij de mondiale uitdagingen. Daarbij hanteren Nederlandse bedrijven een hoge standaard met betrekking tot de wijze van opereren: zij onderschrijven de OESO richtlijnen en via IMVO convenanten commenteren bedrijven zich aan een sterke inzet op het beperken van IMVO risico's. De impact van de IMVO convenanten kan vergroot worden, als Nederland binnen Europa partners zoekt die voor een vergelijkbare aanpak kiezen. Voorbeeld Duitsland. Daarnaast zou het Nederlands kabinet zich ervoor kunnen inzetten dat het MKB beter wordt geïnformeerd over MVO.

Vraag 7: Met welke innovatieve en creatieve oplossingen en op welke terreinen zou de overheid het bedrijfsleven en kennisinstellingen nog beter kunnen ondersteunen om wereldwijd kennis en kunde te vermarkten?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

In het advies '[Team Nederland: Samen sterker in de wereld](#)', is uiteengezet hoe de internationale verdien capaciteit vergroot kan worden. VNO-NCW en MKB-Nederland zijn van mening dat er nu overgegaan moet worden tot een actieagenda, een voorzet hiervoor vindt u in de bijlage.

Wij lichten er graag een aantal maatregelen uit:

- Om optimaal Nederlandse kennis en kunde internationaal te vermarkten, stellen VNO-NCW en MKB-Nederland voor dat er voor de prioritaire landen en stedelijke regio's een publiek-private meerjarige programmatische aanpak wordt opgesteld. Op basis hiervan kan een gewenste inzet van handelsbevorderende instrumenten, zoals economische missies, financieringsinstrumenten en inzet van economische diplomatie worden bepaald.
- Investering en verdere optimalisering van het postennetwerk.
- Het versterken van bestaand en opbouwen van privaat netwerk in het buitenland (hubs voor een soft landing).
- Een strategische exportfinancieringsinstrumentarium met een belangrijke rol voor de Joint Venture van Invest NL en FMO en het opzetten van een instrument voor concessionele financiering.
- Verder gaan met het ondersteunen van consortia gericht op internationale marktkansen via de werkplaats.

- Een strategische rol voor de overheid, met name in landen waar economie en politiek minder van elkaar gescheiden zijn en concurrerende landen hun overheid slim inzetten.
- Capaciteitsversterking in ontwikkelingslanden, bijvoorbeeld door het bieden van technische assistentie, zodat projecten beter tot wasdom komen en bijvoorbeeld op traansparante wijze via gedegen aanbestedingsprocedures op de markt gezet kunnen worden.
- De Nederlandse etalage richting het bedrijfsleven beter zichtbaar maken en inkomende bezoeken slimmer inzetten ten behoeve van het Nederlands bedrijfsleven en het bieden van een gastvrij ontvangst

Vraag 8: Hoe kan het bedrijfsleven en in het bijzonder het MKB op alle noodzakelijke punten beter worden ondersteund in het traject van internationalisering, en op welke markten verdient dit een extra steun in de rug?

Antwoord VNO-NCW en MKB-Nederland

In het advies van de stuurgroep is geadviseerd zowel de publieke als private handelsbevordering te verbeteren, door krachtenbundeling en een intensievere samenwerking. In dit kader is NL International Business opgericht, dat privaat ondersteuning biedt aan ondernemers in hun internationale expansie. In elke fase: van oriëntatie, onderzoek tot toetreding en uitbouw. Zij doen dit o.a. via inzet op verbetering van voorbereiding en follow up van handelsmissies.

Daarnaast stellen wij de volgende concrete maatregelen voor ten behoeve van de internationalisering van het MKB:

- Nader onderscheid maken in de MKB behoefte: zo zijn er bedrijven die nog helemaal niet internationaal actief zijn en bedrijven die al wel zaken doen in een of een paar landen en dit willen uitbreiden. Dit vraagt om een ander type ondersteuning.
- Het bieden van een loket voor basisinformatie over internationaal ondernemen
- Vergemakkelijken van de toegang tot financiering en exportkredietverzekering voor het MKB door vereenvoudiging van procedures en het creëren van extra mogelijkheden. Zo is er veel behoefte aan financiering van werkkapitaal voor export, supply chain finance, bevoorschotting LC (DTIF verder uitbouwen)
- De toegankelijkheid van het instrumentarium voor starters verbeteren, doordat meerjarige omzetvereisten vervallen.

- Het bevorderen van internationale matches tussen innovatie start ups en corporates en groot MKB via het COSTA programma dat VNO-NCW en MKB-Nederland hiervoor uitvoeren.
- Meer ondersteuning voor deelname aan strategische beurzen, aangezien dit gezien wordt als een cruciale manier om internationaliseringskansen verder te verzilveren.
- Voldoende economische ondersteuning op de posten; op veel posten is dermate veel bezuinigd dat er sprake is van ondercapaciteit op de economische afdelingen van posten.

Vraag 9: Heeft u naast uw inbreng op bovenstaande vragen nog andere aanbevelingen op het gebied van Buitenlands handel en Ontwikkelingssamenwerking?

VNO-NCW en MKB-Nederland pleiten voor een actie-agenda, met concrete maatregelen die bijdragen aan het versterken van onze internationaliseringspositie. In de bijlage doen wij hiervoor een voorzet.