

Vergaderjaar 2018–2019

**34 952**

## **Investeren in Perspectief – Goed voor de Wereld, Goed voor Nederland**

**Nr. 64**

### **VERSLAG VAN EEN RONDETAfelGESPReK**

Vastgesteld 4 juni 2019

De algemene commissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking heeft op 17 april 2019 gesprekken gevoerd over **Nieuwe kansen en handelspartners**.

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

De voorzitter van de commissie,  
De Roon

De griffier van de commissie,  
Van Toor

**Voorzitter: De Roon**  
**Griffier: Meijers**

Aanwezig zijn vier leden der Kamer, te weten: Amhaouch, Bouali, Van Haga en De Roon,

alsmede mevrouw Berkhout, mevrouw Billaux, mevrouw Bink, de heer Brengelmann, mevrouw Diboma, de heer Escosteguy Cardoso, de heer Koopman, mevrouw Nölke, mevrouw Van Beek, de heer Visser en de heer Wesaka Puja.

Aanvang 10.03 uur.

**De voorzitter:**

Goedemorgen, dames en heren. Allen hartelijk welkom bij dit rondetafelgesprek, deze hoorzitting, van de Tweede Kamercommissie voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Het onderwerp waar we het vandaag over gaan hebben, luidt: nieuwe kansen en handelspartners. Het gaat dus duidelijk over handel en in het bijzonder buitenlandse handel. We gaan de hoorzitting doen in drie rondes van elk een uur. Het eerste uur is met vertegenwoordigers van het Nederlandse bedrijfsleven. Ook u allen hartelijk welkom. Ik zal u even kort voorstellen: meneer Visser van MKB-Nederland, naast hem zit mevrouw Mirjam Bink van ONL, daarnaast mevrouw Linda van Beek van VNO-NCW, vervolgens mevrouw Katja Berkhout van StartupDelta en de heer Koopman van evofenedex.

Van de kant van de Kamer zijn op dit moment drie woordvoerders aanwezig: de heer Amhaouch van het CDA, de heer Van Haga van de VVD en de heer Bouali van D66. Mijn naam is De Roon. Ik ben hier vandaag alleen maar voorzitter en ik ben lid van de Tweede Kamer voor de PVV. Om te beginnen wil ik in het bijzonder de heren Amhaouch en Bouali bedanken voor het feit dat zij het initiatief hebben genomen om deze hoorzitting vandaag te laten plaatsvinden. Verder moet ik nog melding maken van het feit dat we een bericht van verhindering hebben ontvangen van mevrouw Diks van GroenLinks – zij volgt wat hier gebeurt wel via de camera's die alles opnemen – en mevrouw Van den Hul van de Partij van de Arbeid, die in een ander debat aanwezig moet zijn.

**Blok 1: Nederlandse bedrijfsleven**

Gesprek met:

- MKB Nederland – Leendert Jan Visser
- ONL – Mirjam Bink
- VNO-NCW – Linda van Beek
- StartupDelta – Katja Berkhout
- Evofenedex – Bart Jan Koopman

**De voorzitter:**

Voor dit eerste blok van één uur – nou ja, het is eigenlijk nog maar 55 minuten, dus we moeten snel van start gaan – stel ik voor dat u allen in een aantal minuten een inleiding houdt waarin u onder woorden brengt wat u voor de leden van belang acht. Daarna gaan we inventariseren wat hun vragen zijn en krijgt u de gelegenheid om daarop te reageren. U heeft allen van tevoren een position paper ingeleverd, veel dank daarvoor. Dat is natuurlijk allemaal goed bestudeerd.

Dan kunnen we nu van start gaan. Ik geef het woord aan meneer Visser van MKB-Nederland.

De heer **Visser:**

Dank u wel, voorzitter. Dank u wel voor de uitnodiging om deel te nemen aan deze rondetafel. Nieuwe markten en nieuwe handelsrelaties zijn zeker voor het midden- en kleinbedrijf belangrijke onderwerpen. U heeft mijn position paper gezien. Ik noem enkele hoofdlijnen daaruit. We moeten ons wel realiseren dat het grootste deel van het midden- en kleinbedrijf binnen Europa zakendoet op internationaal terrein. Maar er is zeker ook veel potentie buiten Europa.

Binnen Europa valt het ons op dat de helft van de mkb-bedrijven die internationaal binnen Europa handel drijven dit in 50% van de gevallen in één land doet, alleen in Duitsland of alleen in Spanje bijvoorbeeld. Daar zit ook nog een potentie. We vinden daarom dat er een belangrijke focus op de interne markt binnen Europa moet blijven.

Naar de buitenlandse markten toe denken we dat het instrumentarium dat er nu is voldoet. U kent onze initiatieven. Bij NLinBusiness zien we de eerste successen, een focus op steden, een goede begeleiding van onze ondernemers zowel vooraf als achteraf. We doen dit intensief met een hele grote groep ondernemers. Wat we nog wel veel horen, is dat er problemen zijn met financiering. Als er een probleem is, is het meestal dat. Het is een lastige zaak om de exportkredietverzekering te behalen. Verder vragen wij maximaal aandacht van de posten in nieuwe markten om specifiek voor het mkb goede begeleiding op te zetten. Het is een nieuwe markt en imvo-criteria zijn voor onze ondernemers nogal eens ingewikkeld. Begeleiding daarop is een belangrijk punt. Daar wil ik het bij laten, voorzitter.

**De voorzitter:**

Dank u zeer. Dan gaan we luisteren naar mevrouw Mirjam Bink van ONL.

**Mevrouw Bink:**

Dank u wel, voorzitter. Dank u wel voor de uitnodiging. Het mkb heeft het grootste onbenutte potentieel om internationaal zaken te doen – een derde van ons bruto nationaal product komt uit het buitenland – maar slechts 7% van de mkb'ers doet dat ook. Wat dat betreft hebben we met z'n allen een grote uitdaging om ervoor te zorgen dat dat percentage hoger wordt.

We zien dat het handelsbeleid vooral gericht is op de grotere bedrijven en de ngo's. Voor het mkb zijn de verschillende faciliteiten niet altijd helder en niet altijd goed toegankelijk. Zij hebben nou eenmaal niet een hele afdeling die dat kan verzorgen en is het gewoon lastiger. Wij hebben dit met verschillende polls uitgevraagd bij ondernemers die bij ons zijn aangesloten. Gisteren hebben we een nieuwe ondernemersapp gelanceerd waarop ondernemers kunnen reageren. Zij hebben ook op deze thema's al reacties gegeven. Het eenduidige beeld dat hieruit naar voren komt, is: we willen wel, maar we weten niet precies waar we terecht moeten komen. De ondernemers die al internationaal zaken doen, zijn niet bekend met de meeste faciliteiten die er zijn. Daar ligt een mooie uitdaging om die toegankelijker te maken en ervoor te zorgen dat ze meer toegespitst zijn op het mkb.

Met de belangrijkste drie punten in onze position paper zeggen we dat we merken dat het beleid iets te veel in de richting gaat van ontwikkelingssamenwerking. Vanuit ondernemerschap gedacht denken we: als je het verdienmodel van een ondernemer die naar het buitenland gaat kan verhogen, kan je ook het verdienmodel van de lokale bedrijven verhogen en profiteert uiteindelijk aan beide kanten iedereen daarvan. Soms zie je bij het instrumentarium dat door ngo's wordt gebruikt dat geld op de korte termijn wordt besteed om mensen te ontwikkelen via opleidingen, terwijl een mkb-ondernemer juist graag op de lange termijn samen met de mensen zou willen ondernemen en ontwikkelen. Dit is een duurzame vorm die voor beide partijen goed is. Als herhaling stel ik dat het

verdienmodel zowel voor de Nederlandse ondernemer als voor de buitenlandse ondernemer het belangrijkste zou moeten zijn. Ergens doen we iets niet helemaal goed. Op Duitse ambassades zitten ongeveer evenveel mensen als op onze ambassades en toch doet Duitsland het veel beter in dat stukje handelsbevordering. Ik denk dat we daarvan nog veel kunnen leren. Dit heeft er ook mee te maken dat de handelsfaciliteiten daar iets beter toegespitst zijn op het mkb dan in Nederland.

Daarnaast hebben we het signaal gekregen dat de bestedingsdruk bij ambassades te hoog ligt. Men zegt dat het merendeel – er wordt gesproken over 80%; het maakt niet uit of dat waar is of niet – aan ngo's moet worden besteed, omdat daar bepaalde criteria aan vastzitten. Mijn oproep aan u is om die opnieuw te bekijken en te zien of daar een verandering in kan worden doorgevoerd zodat het ook toegankelijker wordt voor het mkb.

Hier wil ik het graag bij laten.

**De voorzitter:**

Dank u wel, mevrouw Bink. Dan is het woord aan mevrouw Van Beek van VNO-NCW.

**Mevrouw Van Beek:**

Dank u wel voor de uitnodiging en voor dit goede initiatief. De vraag die voor mij centraal staat is of er kansen liggen voor Nederlandse ondernemers om de handel te intensiveren met opkomende economieën en nieuwe handelspartners. Ons antwoord op die vraag is een volmondig «ja». Wij denken dat dat zeer zinvol is en zeker veel kansen biedt voor Nederlandse ondernemers. Het is goed voor de Nederlandse welvaart en zal ook banen op kunnen leveren. Uiteindelijk is het ook goed voor de wereld, omdat Nederlandse kennis en expertise vaak heel goed aansluiten bij de maatschappelijke uitdagingen waarmee men in opkomende markten kampt, zoals voeding, leefbare steden en waterproblematiek. Je ziet vaak dat Nederlandse bedrijven dat op een manier doen die uiteindelijk ook veel biedt voor het land, bijvoorbeeld een zaadveredelingsbedrijf dat ook veel energie stopt in het trainen van lokale boeren of de scheepsbouw die de lokale bevolking betreft en daarbij ook zorgt voor capacitybuilding en op die manier een duurzame bijdrage levert aan die landen. Hier liggen heel veel groeimogelijkheden.

De aandacht voor Europa moet absoluut blijven bestaan. De springplank ligt vaak binnen Europa, maar daarbuiten vindt heel veel groei plaats. 90% van de wereldwijde groei vindt plaats buiten Europa. Welke landen zijn dat dan? Het kabinet heeft in overleg met het bedrijfsleven prioritaire landen benoemd. Wij staan daarachter. Het is goed om daar nu ook mee aan de slag te gaan, deze niet nu te gaan wijzigen, en daarnaast ook te blijven kijken naar waar de topsectoren hun prioriteiten leggen. Afgelopen week bijvoorbeeld was er een nuttige handelsmissie met de Minister-President en Minister van Nieuwenhuizen naar Vietnam, waar een Nederlands consortium uit de watersector bezig is om kustversterking op een duurzame te bereiken in Hoi An. Dat is echt iets waar vanuit de sector heel veel kansen liggen. Dat is echt een voorbeeld van de vele kansen die er in de sector liggen. Het is bijvoorbeeld ook nuttig om te kijken naar de sector Lifesciences & Health sector die in India en Kenia actief is in de gezondheidszorg. In Kenia is sprake van grote moeder- en kindsterfte en zij weten in de diagnosefase kleinschalige hospitals neer te zetten. Wat ons betreft blijft het overeind om daar goed naar te kijken. Er is wel veel meer nodig, want de handel in de opkomende markten vraagt om een andere aanpak dan we binnen Europa gewend zijn. Ondernemers moeten uit hun comfortzone komen, meer risico's durven te nemen en gaan bewegen in markten die wat onbekender zijn en waar het anders

zakendoen is. Maar dit geldt ook voor de overheid. Die zal ook uit de comfortzone moeten komen.

Wij raden aan om te kijken naar hoe het buitenland dit handelsbeleid weet neer te zetten. Het valt bijvoorbeeld op dat recent een haven in Angola een hele grote opdracht aan een Japans consortium heeft verstrekt, terwijl wij zo goed zijn in havenbouw. Het is interessant om uit te zoeken hoe deze opdracht is gerealiseerd. Wij zien dat daar een heel slim consortium is gebouwd, dat de overheid daar flink steun aan heeft gegeven en dat er op een snelle manier financiering is gerealiseerd. Het combineren van ontwikkelingsinstrumenten met handelsinstrumenten is een manier waarvan wij denken dat Nederland daar slimmer mee kan opereren, soms als land alleen, maar soms is het ook nuttig om meer aansluiting te zoeken met een land als Japan. Wij zijn ook met Japan in gesprek om te zien of we in zo'n consortium gezamenlijk kunnen optrekken.

We zien in de wereld veel ontwikkelingen die ook onzekerheden meenemen en die de handelsregels die we met elkaar hebben afgesproken onder druk zetten. Terwijl wij heel erg vasthouden aan het rules-based system van de WTO, zien we dat dit momenteel onder druk staat. We kijken daarbij ook naar het optreden van China en zien dan dat Nederlandse ondernemers een gebrek aan reciprociteit en level playing field ervaren. Het is voor Nederlandse ondernemers moeilijk om toegang te krijgen tot China terwijl andersom de Chinezen onbeperkt toegang hebben tot Nederland. Daarop kan maar een antwoord worden gegeven: een hele sterke rol voor Europa. We moeten kijken of we met elkaar afspraken kunnen maken. Dat kan alleen maar als je krachten bundelt binnen Europa en niet als land zelf de discussie aangaat. En ook moeten we als Europa blijven investeren in het goede handelsbeleid.

Misschien nog even kort iets over Afrika, als dit nog mag. Binnen Afrika moeten we onze positie echt verbeteren, met name als we kijken naar de Nederlandse private investeringen, want die lopen relatief echt achter. Wij willen daarin graag het voortouw nemen om te kijken of we met elkaar enkele pilotprojecten kunnen afspreken om dat toch meer te stimuleren, op basis van een meerjarenaanpak. Daarbij kan de samenwerking met ngo's helpen, bijvoorbeeld PUM dat een heel groot lokaal netwerk heeft en ook lokale bedrijven traint, die interessante afnemers kunnen zijn van Nederlandse bedrijven.

Ik heb een waarschuwing in dit kader – dit is ook een discussie die nu gaande is – betreffende het afbouwen van het instrumentarium voor projecten gerelateerd aan fossiele energie. Je ziet dat heel veel landen bezig zijn met de energietransitie van steenkool naar duurzamere vormen. Voor veel landen is dat op dit moment nog gas. Er zijn onderzoeken, bijvoorbeeld van World Energy Outlook, waarin wordt gezegd dat het gebruik van gas voor hen een 30% vermindering van CO<sub>2</sub>-uitstoot kan betekenen. Dit is echt een voorwaartse stap voor verduurzaming. Het is nog niet ideaal, maar wel een stap voorwaarts. Nederland zegt nu dat het die projecten niet meer wil steunen. Wij zeggen dat men zich wel moet realiseren dat er nog veel mensen in ontwikkelingslanden zijn die geen beschikking hebben over energie. Is dit dan wel de goede stap? Je ziet dat veel Nederlandse bedrijven die op zo'n project betrokken zijn, dit op een heel duurzame manier weten te doen en ook innovatie weten neer te zetten. Wat ons betreft is dat een weg die we niet met elkaar moeten opgaan.

**De voorzitter:**

Dank u wel, mevrouw Van Beek. U heeft dapper en krachtig doorge-sproken tijdens die vervelende bel. Prima. Mevrouw Berkhout van StartupDelta, het woord is aan u.

**Mevrouw Berkhout:**

Dank u wel, meneer de voorzitter. Hartelijk dank voor de uitnodiging en de zeer actuele vragen die u ons stelt om op te reageren. Vanochtend las ik een rapport van KPMG waarin is gekeken naar wereldwijde investerings-trends. Investerings in durfkapitaal beginnen in het eerste kwartaal echt terug te lopen, met name ook door de handelconflicten tussen China en Amerika en de brexitonduidelijkheden. Dit heeft allemaal directe invloed op ondernemers. StartupDelta kijkt naar ruim 4.000 startups en scale-ups in Nederland en hoe die internationaal groeien. U heeft waarschijnlijk in het positiedocument gezien dat zij zeer snel groeien en dat zij voor die snelle groei met name toegang tot talent nodig hebben. Dat is op dit moment een van de belangrijkste knelpunten voor groei: toegang tot goed opgeleid Nederlands talent, maar ook internationaal talent. Ik denk dat dit de andere groeibedrijven ook bekend voor zal komen. Toegang tot kapitaal in zowel de Nederlandse en Europese markt, maar ook internationaal, is een ander knelpunt. Ik denk dat met name dat laatste punt een belangrijk aspect is van hoe deze bedrijven internationaal opschalen. Zij hebben deze partijen vaak nodig als een strategische partner om hun groei te ondersteunen en toegang te geven tot lokale markten. Dat zie je als een van de kenmerken van de internationaliseringsstrategie van deze bedrijven. Ook vanuit die snelle groei ingegeven is de Nederlandse markt al snel te klein. Er wordt snel opgeschaald. In overleg met diverse ministeries zijn keuzen gemaakt aan welke landen wij prioriteit geven om netwerken te ontsluiten, omdat er met name voor die ondernemers in de eerste plaats kansen liggen in de nabije markt in Europa. Noord-Amerika is daarna een hele logische bestemming voor internationale expansie van operaties, ook vanwege de toegang tot het groeikapitaal. Dat is een van de afwegingen daarbij. Een van de knelpunten die wij nu ervaren is een duidelijke strategie op kansen in China. China is een complexe markt voor ondernemers; niet transparant. Met name startups en scale-ups hebben baat bij een duidelijke positie van Nederland in de relatie tot China, een duidelijke positie van Europa in de relatie tot China en duidelijkheid over hoe ondernemers daar een level playing field aangeboden krijgen. Ook in dat kader is het heel goed dat we hier bij elkaar zitten. In de aanpak voor het ontsluiten van nieuwe netwerken ligt ook een kans. Ik hoorde het NLiB een voorbeeld geven over businesshubs. Ook het traject naar die businesshubs toe, met een goede voorbereiding in Nederland, is effectief, ook voor startups en scale-ups hebben wij gezien. Een voorbereiding in Nederland is belangrijk om goed van elkaar te leren, peer-to-peer-learning, ondernemers in netwerken bij elkaar te zetten en ook in gesprek te laten gaan met investeerders en andere partijen die hun inzichten kunnen geven voor internationale groei, voorbereid te worden op expansie via handelsmissies, dan wel direct naar verschillende steden waar businessnetwerken worden ontsloten. De Minister is net in San Francisco geweest waar een «Holland in the Valley»-netwerk is gelanceerd en waar nu een startup-liaison wordt aangesteld. Ik denk dat dat een hele positieve ontwikkeling is, want dat zijn mensen die in additionele capaciteit op ambassades en posten in die netwerken kunnen acteren, voor Nederland belangen kunnen behartigen en deuren voor ondernemers kunnen openen op een gevalideerde manier, met een goed referentiekader dus. Wellicht dat dat model ook vertaalbaar is naar opkomende markten. Daar is een nog grotere behoefte aan een trusted partner om als ondernemer mee samen te werken en die toegang helpt te creëren tot andere ondernemers in ondernemersnetwerken met een vergelijkbare groeistrategie, tot kapitaalnetwerken en tot potentiële klanten en talenten. Wellicht is dit een model dat ook vertaalbaar is naar opkomende markten en bijvoorbeeld China. Ik denk wel dat dit een capaciteitsopbouw vraagt, een soort van expertiseontwikkeling: hoe werken deze ondernemers? Wat zijn hun strategische modellen voor groei? Welke contacten hebben ze nodig?

Het is daarbij ook goed om te kijken naar de data die daarachter ligt. We zijn zelf ook steeds verder een data-analyse aan het maken van het Nederlandse ecosysteem. Je ziet steeds meer hoe die bedrijven groeien en met name ook hoe de ontwikkelingen in de verschillende sectoren eruitzien. Het zal u niet ontgaan zijn dat kunstmatige intelligentie wereldwijd een belangrijke driver is voor innovatie. Het is een enabling technology die veel positieve ontwikkeling laat zien met impact in de gezondheidszorg en die nieuwe energietoepassingen helpt creëren. Ik denk dat dat type expertise en de toegang tot dat type netwerken bijvoorbeeld een van de keuzes zou kunnen zijn. Dat zijn een aantal zaken waarover ik het wilde hebben.

Dan is er nog wel het punt van het effectiever maken van handelsreizen. Ik zag dit ook in het positiedocument van MKB-Nederland. Ik denk dat dit een zeer belangrijk punt is. Je ziet echt dat daar behoefte aan is. Van het publiceren van een kans om in het buitenland zaken te doen naar een voortraject waarin meer proactief de beste ondernemers worden uitgenodigd om deel te nemen aan deze kansen met een goed voorbereidingstraject in Nederland voor meer impact. En zeker ook na afloop een goede follow-up, het helpen organiseren van een echt opvolgproces voor meer impact en daardoor meer contracten en waardevolle contacten. We zijn zelf bezig om een playbook te ontwikkelen voor technologie-evenementen wereldwijd, waar een aantal van dit soort dingen zijn onderzocht en uitgevraagd binnen het partnernetwerk waarin wij acteren, in Nederland en wereldwijd, en de 100 ondernemers die het afgelopen jaar mee zijn geweest. Ik hoop dat hier een gezamenlijke aanpak uit kan komen die deze ondernemers allemaal eenduidig een advies geeft over hoe ze dit kunnen doen, met een goed overheidsinstrumentarium ter ondersteuning daarvan. Hier wil ik het bij laten, dank u wel.

**De voorzitter:**

Hartelijk dank, mevrouw Berkhout. Dan de heer Koopman van evofenedex.

**De heer Koopman:**

Voorzitter. Nogmaals dank voor de uitnodiging en de gelegenheid om wat nader met elkaar van gedachten te wisselen over dit extreem belangrijke onderwerp voor Nederland. Wij hebben niet alleen een position paper meegegeven, maar ook het meest recente onderzoek Trends in export. Dat geeft altijd wat inzicht in wat populair en belangrijk is voor ondernemers als ze naar het buitenland gaan kijken. Dat hebben we nu voor de 21ste keer gedaan, dus daar is duidelijk een trend in te ontdekken. Daarover kunnen we straks ongetwijfeld even doorpraten.

Ik geef u toch even de drie kernboodschappen en het grotere plaatje, wat ook uit dit onderzoek en uit onze eigen achterban naar voren komt. De eerste is de zorg die er is over het wereldhandelssysteem; dit punt is al even aangeraakt, het WTO-verhaal. Als dat systeem verder onder druk komt, met alle onzekerheid die ermee gepaard gaat, heeft Nederland op termijn een groot probleem. Ik denk dat het goed is om dat te realiseren en daarvoor op gepaste wijze aandacht te vragen. Dat linkt een-op-een met de discussie die er is over het gelijke speelveld en het toenemende protectionisme. Dit is in de wereldwijde context merkbaar en soms zelfs in Europa. Dan duikt natuurlijk onmiddellijk het fenomeen China op. We zijn niet bijeen om de China-strategie te bespreken, maar China is een belangrijk gegeven in dat systeem en hoe we met dat gelijke speelveld willen omgaan. China en Europa, maar we komen als Nederlands bedrijfsleven ook in de rest van de wereld China tegen. U kent ongetwijfeld de voorbeelden uit Afrika, maar ook in Azië en Zuid-Amerika zijn ze er. Daar liggen echt issues die getackeld zouden moeten worden. In het vervolg daarvan ligt er een gegeven als het gaat over het gelijke speelveld met andere landen. We komen misschien nog wel te praten

over de landen waar we naartoe zouden willen, maar ook het protectionisme, of in ieder geval die gemakkelijke toegang, is in een aantal opkomende markten gewoon lastig. Als we gemakshalve praten over landen als India en Brazilië, los van China, zien we landen met een ingewikkelde structuur en relatief hoge toegangsbarrières. Ook daarvan moeten we ons realiseren dat dat niet een-op-een van vandaag op morgen anders is. Als wij in opkomende economieën iets willen doen, moeten we ook de problematiek die er speelt goed begrijpen. Het tweede punt wat ik graag wil maken is het verhaal van Europa. Ik denk dat dit door menig spreker inmiddels al is ondersteund. Zeker voor het mkb, een groot deel van onze achterban, maar ook in bredere zin vormt Europa, niet alleen Nederland maar ook Europa, vaak de thuisbasis om uiteindelijk succesvol te kunnen opereren buiten Europa. Op het moment dat dat onder druk staat, wordt het minder succesvol buiten Europa en is er binnen Europa een zorg dat die ondernemers the eye niet on the ball hebben voor waar de groei zit. Het tweede punt met Europa in die interne markt is een discussie waard. We zeggen wel dat er veel groei buiten Europa zit – dat is zeker zo – maar ook in Europa is er vanzelfsprekend groei. Dit blijkt ook uit ons rapport. Kijk maar naar het oosten. Er zijn verschillende regio's waar die plaatsvindt. Wij zouden ons vooral niet blind willen staren op alleen de groei buiten Europa. Zeker voor het mkb is er een wereld te winnen binnen de interne markt. Maar goed, die moet dan wel functioneren en die moeten we dan ook wel versterken. We moeten die niet laten afkalven.

Het derde punt is natuurlijk het verhaal van de opkomende markten, de aanleiding van deze ochtend. Naar welke landen moeten we toe en is dat belangrijk? Dat is extreem belangrijk. Dat denken wij ook. Het zijn verhalen die je niet zozeer per definitie alleen op de korte termijn moet inzetten, maar op de korte, middellange en lange termijn. We moeten ons daarbij vooral richten op de strategie die er voor een deel al ligt. We hebben de topsectoren genoemd en we hebben het verhaal van de prioritaire landen genoemd, maar ik denk dat het vooral van belang is dat we niet aan de strategiekant alleen gaan zitten, maar ons ook op de implementatie richten. Dat betekent dat we met de publiek-private samenwerkingen die op dit moment in gang gezet zijn, nu ook de vruchten gaan plukken en daarmee volop doorzetten. We zijn op dit moment niet alleen met NLiB, maar ook met andere constructies dat hele verhaal in het ecosysteem aan het versterken. We blijven niet hangen in het bedenken van een nieuwe strategie of een nieuw land. Dat zal het verhaal voor de toekomst uiteindelijk niet succesvol maken.

Tot slot nog een opmerking die ook in onze position paper is meegegeven, in aansluiting ook op het verhaal van mevrouw Van Beek. Prioritaire landen, prima, maar een continent als Afrika kent veel kansen – dit wordt ook door iedereen zo gezien – en de olifant moet dan wel in stukjes gehakt worden, zou je kunnen zeggen. Waar zijn die kansen dan? Hoe kunnen we ze precies invullen? Laten we dat soms vooral met een handelsbril doen en niet altijd met een ontwikkelingssamenwerkingsbril. Dat is wat mij betreft even het punt dat ik wilde maken. Dank u wel.

**De voorzitter:**

Duidelijk. Hartelijk dank, meneer Koopman. We hebben nog een halfuur de tijd voor uw vragen en antwoorden, dus we gaan nu snel de vragen inventariseren. Ik verzoek de Kamerleden aan te geven tot welke persoon of personen zij hun vragen specifiek richten. Meneer Amhaouch, CDA.

**De heer Amhaouch (CDA):**

Dank u wel, voorzitter. Dank ook aan de gasten om vandaag hier met ons dit rondetafelgesprek – dat klinkt iets beter dan hoorzitting – aan te gaan over handel. Het is heel belangrijk om dit continu op de agenda te houden.



Ik heb twee vragen. In de position papers en de gesprekken kom ik twee keer de consortia tegen, volgens mij bij ONL, MKB-Nederland en ook bij VNO-NCW. Kunnen we even kort reflecteren wat we daar voor stap kunnen zetten? Hoe kunnen wij beter aansluiten op het hebben van iets meer focus op consortia, naast de individuele bedrijven? Mijn tweede vraag is gericht aan MKB-Nederland en gaat over de exportkredietverzekering. We denken dat we daarmee een heel mooi instrumentarium hebben. Ik ben er geweest en het is ook een mooi instrumentarium. Maar blijkbaar zijn de criteria voor het mkb nog zo hoog dat er minder dan gewenst gebruik van wordt gemaakt. Dat even in eerste instantie.

**De voorzitter:**

Dank u wel, meneer Amhaouch. Dan de heer Van Haga.

**De heer Van Haga (VVD):**

Dank u allen voor uw aanwezigheid en voor de position papers. Ze waren erg nuttig. Ik zag overigens veel overeenkomsten met de handelsagenda die de VVD al eerder bij u heeft gepresenteerd. Het is interessant dat in de meeste verhalen van jullie nu ook de China-problematiek naar voren komt, waarover jullie over het algemeen al veel input hebben geleverd voor onze China-strategie. Het is goed om te horen dat jullie het met ons eens zijn dat we ons misschien wat meer op handel moeten richten en minder op OS. Dat is het geluid dat wij voor het voetlicht proberen te krijgen en dat nu zijn weerklink bij jullie vindt.

Ik heb ongelofelijk veel vragen, dus ik denk dat ik heel veel vragen maar een-op-een buiten deze rondetafel ga stellen. Om toch het rijtje even af te gaan eerst een vraag aan de heer Visser van MKB-Nederland. Er is een oerwoud aan fondsen en instrumenten. Mkb'ers vinden daar volgens mij heel moeilijk hun weg door. Hoe kunnen we dat beter doen? Denkt u dat er voldoende ruchtbaarheid aan gegeven wordt?

Mevrouw Van Beek zegt dat de overheid uit de comfortzone moet komen. Ik maak er altijd een groot punt van dat de overheid ook betrouwbaar en stabiel moet zijn. Ik merk dat er heel vaak dingen boven de markt hangen, zoals de invo-wetgeving die er misschien aan komt, de discussie nu over de deelnemingsvrijstelling en de klimaatfinancieringsbrief waarbij koolwaterstofgerelateerde activiteiten worden uitgesloten. Hoe kijkt u daartegenaan? En wat moet de overheid doen om dit soort stabiliteit juist in de markt terug te brengen? Want volgens mij gaat heel veel van het vertrouwen hierdoor weg.

Wat betreft StartupDelta sloeg ik aan op een punt in...

**De voorzitter:**

Meneer Van Haga, ik moet toch even ingrijpen, sorry. Er zijn twee vragen per fractie. Als u meer vragen heeft, dan zijn die van harte welkom, maar dan in de tweede ronde.

**De heer Van Haga (VVD):**

Oké. Mooi is dat.

**De voorzitter:**

Meneer Bouali.

**De heer Bouali (D66):**

Dank u wel, voorzitter. Goed om iedereen weer te zien. We hebben alweer een hele tijd geleden met een aantal van u om de tafel gezeten; dat waren niet allemaal dezelfde personen, maar weer andere gezichten. Ik denk dat het goed is dat we regelmatig in dit soort settings bij elkaar komen. Het is ook goed om te horen wat jullie ons mee kunnen geven als Tweede Kamerleden, zodat we daarmee aan de slag kunnen. Ik hoor iedereen

zeggen dat Europa van belang is en ik denk dat dat ook zo is; dat is onze thuismarkt. Je moet altijd een goede thuismarkt hebben om ook naar buiten te kunnen exporteren en je handelsagenda verder te verbreden. Ik hoor u ook zeggen – evofenedex zei dat tenminste als laatste – dat we inmiddels een handelsagenda hebben van deze Minister en dat we die nu ook gewoon moeten gaan uitwerken, zodat er niet allerlei nieuwe strategieën komen. Dus dat sla ik ook goed op.

En als laatste punt: ik hoor iedereen praten over China en de uitdaging die we daar hebben. Ik hoor graag in een later stadium van jullie of jullie ook andere mogelijkheden zien. We hebben het bijvoorbeeld heel weinig over Latijns-Amerika gehad. Daar zitten twee enorme groei-economiën: Mexico en Brazilië. Het lijkt wel alsof we met z'n allen heel erg naar Azië kijken; we vergeten soms de andere grote spelers die opdoemen.

Daaraan gerelateerd heb ik twee vragen. De ene is voor MKB-Nederland en de StartupDelta, die beide iets aangaven over financiering en over toegang tot kapitaal. Daar zou ik graag wat meer over willen horen, want ik krijg veel geluiden te horen dat het een lastig instrumentarium is; het EVK is ingewikkeld. Daar zijn veel zorgen, dus daar zou ik graag wat meer diepgang van u over willen, over waar het dan precies knelt.

Dan heb ik ook een aantal sprekers horen praten over businesshubs, liaisons, coaches, dus hulppunten in derde landen, omdat niet alle markten even makkelijk zijn. Daarover zou ik graag van evofenedex en VNO-NCW willen horen: hoe kunnen we die dan concreet invullen? We hebben in deze Kamer een tijd geleden een motie aangenomen over de Holland Houses, om in ieder geval met pilots te beginnen, zodat we in een aantal landen kunnen kijken of we steunpunten kunnen creëren. Maar hebben jullie nog concrete voorstellen om ondernemers – dat zijn mkb'ers, maar ook multinationals, iedereen die onderneemt in het buitenland – echt een handje te helpen?

**De voorzitter:**

Dank u wel, meneer Bouali. We gaan nu gewoon het rijtje af. Ik wil u vragen om te reageren op wat specifiek aan u is gevraagd. Maar als u op andere punten die u heeft horen lanskomen ook nog iets wil zeggen, dan mag dat natuurlijk ook. Gaat uw gang, meneer Visser.

**De heer Visser:**

Ik ben heel graag bereid om deze agenda, buiten deze rondetafel om, individueel nog even heel goed door te nemen. Nu ga ik concreet in op de vragen die u mij heeft gesteld. Financiering is wel het hoofdpunt bij het midden- en kleinbedrijf. Het valt in twee zaken uiteen. Er is een groot instrumentarium; er zijn fondsen, zowel publiek als privaat, maar hoe vind je die als mkb? We hebben onze hoop gevestigd op Invest-NL. Daarvan hebben wij bepleit, wat u heeft overgenomen, dat het tot één loket komt. Vooral het type dienstverlening is dan heel belangrijk. Dus het is niet meer zo, zoals nu wel veel gebeurt, dat een ondernemer een aanvraag doet voor een specifiek fonds en dan te horen krijgt: «Helaas, u voldoet niet aan de criteria.» De houding moet natuurlijk zijn: «U heeft een plan. We gaan eens met u kijken hoe we dit kunnen financieren vanuit de publieke mogelijkheden die er zijn.» Specifiek over de exportkredietverzekering hebben wij in Nederland de imvo-criteria, ietsje zwaarder dan OESO deze oplegt, gesteld. Dan kan het bijvoorbeeld zo zijn dat een ondernemer een aircosysteem hier aan Defensie levert en dat deze het bij een volgende aanvraag voor een expertkredietverzekering lastig heeft, omdat ten onrechte de associatie met wapenhandel wordt opgeroepen. Het wordt dan ten onrechte op een negatieve manier bekeken. Dus dat is nog wel een punt waar u wat aan zou kunnen doen.

Het laatste punt is netwerken en consortia. Daar doen we zelf heel veel aan, voorafgaand aan missies en ook achteraf: ondernemers bij elkaar brengen en trainen, zodat ze heel goed voorbereid op missie gaan. Waar

het kan brengen we samenwerking tussen het mkb – soms ook tussen mkb en groter bedrijfsleven – hier al tot stand, voordat de missie daadwerkelijk plaatsvindt. Dat geldt ook na een missie, als de kansen zijn opgehaald. Het zou helpen als de strategische agenda van de overheid, het pragmatische plannen van missies, ook heel vroegtijdig bij ons bekend zou zijn, zodat we die voorbereiding ook echt heel tijdig kunnen opstarten.

Ik denk dat ik zo de meeste vragen heb beantwoord.

**De voorzitter:**

Dank u wel. Dan gaan we luisteren naar mevrouw Bink.

**Mevrouw Bink:**

Dank u wel. De vraag ging over de consortia. Zeker als het een kleine ondernemer is, is het een enorm avontuur om naar het buitenland te gaan. Dat is al stap één. Dus het werkt als je dat met meerdere ondernemers tegelijkertijd kunt doen, al is het maar omdat het gezamenlijk de kans vergroot dat het succesvol is. En op de weg daarnaartoe komt men verschillende problemen tegen. Een stukje hiervan is de financiering. Ik hoor soms van een ondernemer die zijn order al binnen heeft en wil gaan beginnen, maar de financiering niet rondkrijgt. Het is eigenlijk zo zonde als hij dat niet voor elkaar krijgt. Het zou goed zijn om die beter en toegankelijker te maken voor de ondernemers die dat willen, de kansen zien en die eigenlijk al bijna hebben ingevuld.

Daarnaast wil ik nog even als aandachtspunt noemen dat het goed is voor ondernemers om een soort mentor of coach bij zich te hebben, die die ervaring al heeft opgedaan in dat land. Want vaak is het wel zo dat je het liever aanneemt van een andere ondernemer die het al een keer heeft gedaan, dan dat een instantie of iemand anders het tegen je zegt; dat geldt ook voor mijzelf als ondernemer. Dan kun je gerichter vragen. Dan sluit ik een beetje aan bij het concept peer-to-peer; het is gewoon heel goed om gezamenlijk te kijken hoe je je kansen als ondernemer kan vergroten. Ik hoop daarmee het antwoord te hebben gegeven.

**De voorzitter:**

Dank u wel, mevrouw Bink. Dan mevrouw Van Beek.

**Mevrouw Van Beek:**

Ook voor mij was er een vraag over consortia. Ik wilde ook even refereren aan het initiatief dat inmiddels al gaande is bij de publiek-private Werkplaats, waarin NLinBusiness en private partijen samen met de overheid werken aan het vormen van consortia, om op grote projecten meer kans te maken. Je ziet ook dat het buitenland vaak vraagt om integrale oplossingen. Dus het zijn ook dingen die een bedrijf niet individueel kan, maar juist in samenwerking. De ervaringen daarbij zijn positief.

Een aanbeveling voor de toekomst zou, denk ik, zijn om nog te kijken naar het volgende. Je kunt vaak ook in voorfases, waarin een concrete opdracht er misschien nog niet is, een land al helpen met kennisoverdracht en het verrichten van studies om te laten zien hoe je überhaupt tot een bepaald project kan komen en waar de behoefte ligt. Dus het zou interessant zijn om daar, mogelijk bijvoorbeeld in ambassadebudgetten, meer ruimte voor te creëren. Een andere aanbeveling is om de financiering meteen al in het eerste stadium mee te nemen. Dus het is goed om deze niet als een sluitstuk te zien, zo van «aan het eind gaan we nog eens kijken naar de financiering», maar om echt meteen al in de beginfase daarnaar te kijken. Daar biedt Invest-NL denk ik ook goede mogelijkheden voor. De FMO heeft ook een tak die aan projectontwikkeling doet, om daar de samenwerking goed te laten verlopen. Dat zijn nog even de aanbeve-

lingen. Dus er is een goed initiatief, maar het kan nog verder uitgebouwd worden, denk ik.

Stabiliteit van de Nederlandse overheid. Het is wel een hele brede vraag die hierover ging. Absoluut biedt dat de Nederlandse ondernemers meer vertrouwen. Als ik hem even op internationaal vlak betrek, dan denk ik dat zo'n meerjarenaanpak, die we nu voor prioritaire landen willen gaan bieden, absoluut kansen biedt om ook minder ad hoc te reageren, maar veel meer vanuit de stabiliteit en de langere duur te kijken hoe markten vanuit Nederland bewerkt worden. Dan is het ook belangrijk om niet ineens daarvan af te wijken of toch te kiezen voor andere zaken, maar om echt die strategie met elkaar te volgen. Het andere punt, dat ligt op het vlak van internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen, is om vertrouwen te hebben in de convenantenaanpak die we met elkaar hebben afgesproken: dat ngo's en overheid samen kijken hoe ze imvo-risico's te lijf kunnen gaan. Dat is ook iets waarvan ik zeg: laat het proces zo gaan, en ga er niet in de tussentijd ineens toch via wetgeving of op andere manieren andere eisen aan stellen; heb vertrouwen in die processen. Dat zijn even een paar elementen daarvoor.

De hubs in het buitenland. Inderdaad heeft NLinBusiness inmiddels twee hubs geaccrediteerd. Er is ook een nieuwe bijgekomen in Mexico, die toegaat naar accreditatie. Dus ze zijn ook zeker in Latijns-Amerika. Je merkt vooral dat ze heel veel kansen bieden voor ondernemers om hun netwerk te vergroten. Dat is toch vaak de vraag waar ze tegenaan lopen: wie zijn de betrouwbare partners? Daar kan zo'n hub met het juiste netwerk echt voor zorgen, en ook voor de vragen die wat meer tweedelijns zijn en die een post eigenlijk niet meer kan beantwoorden, of die niet binnen hun mandaat liggen, maar die wel helpen om net die stap te zetten om dat contract uiteindelijk binnen te krijgen. Dus dat is een hele goede zaak; er zijn initiatieven mee gestart. Ik zou zeggen: ga goed kijken hoe die lopen en wat er mogelijk nog aan verbeterd kan worden. En alle publieke support ervoor is uiteraard welkom.

**De voorzitter:**

Dank, mevrouw Van Beek. Het woord is aan mevrouw Van Berkhout.

**Mevrouw Berkhout:**

Dank u wel. Ik haak gelijk aan op het laatste punt. Dit herken ik heel erg vanuit de startups en Skills Labs. Netwerken en de toegang tot netwerken zijn een essentieel punt. Ik denk ook dat de overheid daar aan de publieke kant faciliterend in kan zijn, als een betrouwbare makelaar of liaison, zoals we daar nu aan refereren in een aantal steden. Maar het gaat er ook om, om zo snel mogelijk toegang te krijgen tot de lokale netwerken. Dus ze moeten via zo'n contactpersoon zo snel mogelijk dichtbij ondernemersnetwerken komen om met andere ondernemers te sparren over de strategie en voor advies en toegang tot lokale potentiële klanten, kapitaal en talenten. Want daar zijn al die ondernemers naar op zoek, nadat ze de juridische en fiscale stappen hebben gezet. Ik denk dat dat heel waardevol is. Ik ben het ermee eens dat er natuurlijk goed moet worden geëvalueerd wat daarvoor de beste modellen zijn en ik hoop dat u daar goed naar gaat kijken in de toekomst. Maar het zal ook wel tijd nodig hebben om zijn waarde te bewijzen in zo'n aanpak.

Met betrekking tot toegang tot kapitaal denk ik dat deze deels in Nederland ligt. Ik hoop ook dat meneer Visser of Invest-NL landelijk een goed overzicht en een goed advies krijgt over welk loket er het beste bij past, en dat er ook in het mandaat ruimte is om te investeren in wat meer risicovolle ventures, dus de meer risicovolle ondernemingen in de vroege fase, die klaar zijn voor opschaling, maar die eerst de groeifase door moeten gaan. Ten tweede heeft het ook te maken met toegang tot internationale investeerdersnetwerken. Met name de Skills Labs benutten deze partijen ook als een strategische partner. Naast het feit dat ze

toegang krijgen tot durfkapitaal voor de grotere groeifase, dus het opschalen naar een mogelijke beursexit of in ieder geval het stevige betreden van de internationale markt, benutten zij deze partijen ook als een netwerkpartner om toegang te krijgen tot die netwerken. Het is ook een validatie van succes; dan heb ik het met name over durfkapitaalspelers die een hele goede trackrecord hebben in het bouwen van internationale, succesvolle bedrijven. Dus we hopen dat daar in de toekomst extra aandacht voor komt, om ze ook actief aan Nederland te verbinden en ze te laten zien wat de mogelijkheden hier zijn en met welke Nederlandse partners ze daarin samen kunnen werken. Er wordt vaak ook in syndicaten met Nederlandse investeerders samengewerkt, die profiteren van het succes van die groei. Kijk maar naar recente exits op de beurs en naar verkopen zoals Mendix, dat recent een exit heeft gedaan naar de beurs, en naar Adyen die natuurlijk naar de beurs ging, en naar Elastic. Met betrekking tot kapitaal zou dat nog een van de aanbevelingen zijn, om er nog extra aandacht voor te hebben dat die netwerken ook goed worden ontsloten, en worden verbonden aan de kansen en partners hier in Nederland.

Dank u wel.

**De voorzitter:**

Dank u wel, mevrouw Berkhout. Het woord is aan meneer Koopman.

**De heer Koopman:**

Dank u wel. Misschien is het goed om een misverstand, of in ieder geval een zorg, bij de heer Bouali weg te nemen over Zuid-Amerika of Midden-Amerika. Wat ons betreft is het nogmaals zo dat, als je kijkt naar de resultaten, maar ook naar waar ondernemers geïnteresseerd in zijn, je ziet dat ze met name geïnteresseerd zijn in de westelijke kant van het halfrond, om te beginnen natuurlijk de VS zelf. Canada staat nog op uw lijstje – de ambassadeur van Canada is straks ook spreker – en vanzelfsprekend Mexico. Dat is natuurlijk een handelsblok dat extreem belangrijk is voor het Nederlandse bedrijfsleven en ook belangrijker zou kunnen worden. Je zou kunnen zeggen dat het ook heel erg raakt aan de handelsverdragen, opnieuw in de bredere context. Wij zouden natuurlijk ook graag zien dat een handelsverdrag, bijvoorbeeld met Canada, zoals het CETA-verhaal, een soepeler ingang zou hebben en dat we daar met z'n allen ook van profiteren. Gek genoeg is er tegen zo'n handelsverdrag nog wel eens wat weerstand. Dus wij zouden graag zien dat die weggenomen wordt en dat we daarmee verdergaan. Mexico is al genoemd; daar vinden natuurlijk veel activiteiten plaats.

Dat sluit dan ook wel aan op uw vraag over de business hubs. Je zou kunnen zeggen: de customer journey van zowel het mkb als het grote mkb richting het buitenland gaat vaak natuurlijk ook gepaard met het feit dat je aan de Nederlandse kant voorbereidingen moet treffen, maar je hebt ook capability building nodig. Dat zijn opleidingen, trainingen, goede voorbereidingen en goede plannen. Daar kunnen ze in meegenomen worden. Vervolgens heb je allerlei instrumenten, inclusief het instrument van een missie, om van alles en nog wat te doen. Vervolgens heb je – zoals NLIB dat in een flink aantal steden ook heeft aangegeven met wat zij een soft landing noemen – in ieder geval lokaal, ter plekke, ook te zorgen dat die netwerken er zijn. Ook dat is aangehaald. Het intensiveren en het laten werken van dat systeem zou de primaire inzet moeten zijn van alle partijen. Want als je dat voor elkaar krijgt, dan krijg je ook wat hogere aantallen bedrijven in het mkb die daadwerkelijk succesvol aan het ondernemen zijn op die markten. Dat is niet altijd heel verheven of theoretisch of strategisch; dat is gewoon zakendoen. Maar dan heb je wel gewoon met elkaar wat goede voorbereidende stappen te zetten. Als het

ecosysteem daar ook op ingericht is en we die implementatieslag een stap verder brengen, dan gaan we met Nederland nog een paar mooie stappen zetten.

Dat capabilityverhaal zou natuurlijk ook nog verder doorgetrokken kunnen worden, zeker naar opkomende markten. Ik noem even het voorbeeld dat we ook in onze position paper hebben gegeven, van Afrika. Het helpt als je in het land ter plekke, zeker als het een wat ingewikkeldere markt is, die capabilities ook aan de andere kant meekrijgt, zowel aan de ondernemerskant als natuurlijk ook aan de faciliterende kant van de overheid. Dat kan bijvoorbeeld door projecten te doen, zodat aan de douanekant of aan de faciliterende kant bij de overheid daar professionele mensen zitten, die ook als het gaat om de goederenstromen of het faciliteren van de handel betrouwbaar en efficiënt werken. Dat werkt natuurlijk uiteindelijk handelsbevorderend en resultaatbevorderend, ook bij het Nederlandse bedrijfsleven. Daar zijn mooie voorbeelden van te geven.

**De voorzitter:**

Dank, meneer Koopman. We hebben nog ongeveer tien minuten. Dus ik zal één vraag per fractie toelaten, graag weer met een aanduiding van wie u in ieder geval het antwoord zou willen horen. Meneer Amhaouch.

**De heer Amhaouch (CDA):**

Voorzitter, dank. Er zijn inderdaad meer vragen die we vandaag kunnen stellen. Op de consortia kom ik graag nog een-op-een terug, over de vraag of die facilitering paste, van één bedrijf versus meerdere bedrijven. Ik heb nog een vraag aan mevrouw Berkhout. Het gaat in de position paper over de toegang tot talent. Eigenlijk geldt dat voor iedereen, en ik zie dat ook iets breder: de uitwisseling van talent, namelijk talent dat we deze kant op halen en dat we nodig hebben, maar ook talent dat we de andere kant opsturen. Kunt u daar iets over zeggen? Wat is volgens u de trend, wat neemt u waar? Dus één: wat is het speelveld? En twee: kunnen we daar nog ruimte scheppen?

**De heer Van Haga (VVD):**

Voorzitter, het moet me wel van het hart dat we nu drie vragen kunnen stellen, terwijl we een unieke kans hebben om met deze mensen te praten. Dan vind ik drie vragen wel wat weinig, maar de tijd is blijkbaar op. Dus ik zal één vraag stellen. Voor de rest ga ik u allemaal apart nog benaderen, want op deze manier kom ik niet uit met mijn vragen. Mevrouw Berkhout van StartupDelta, ik sloeg aan op een opmerking in uw position paper over algoritmes. Dat is interessant, omdat nog bijna niemand weet hoe belangrijk deze zijn en wat voor enorme invloed ze hebben. En u geeft dit aan in uw position paper. We kennen allemaal de social credits in China, maar het werkt veel verder door: werving van werknemers, Facebookadvertenties en ga zo maar door. Kunt u aangeven hoe groot dit gevaar is, en wat wij in Nederland hieraan zouden moeten doen?

**De voorzitter:**

Dank u wel, meneer Van Haga. Dan de heer Bouali.

**De heer Bouali (D66):**

Dank u wel. Dank ook aan allen voor de goede antwoorden. Het is inderdaad zoals mijn collega van de VVD al zei: jammer dat de tijd zo beperkt is, maar we zien elkaar over het algemeen toch nog regelmatig. Maar het is ook wel goed dat we in deze setting nog een iets formeler vragenronde kunnen doen. Er waren een aantal opmerkingen over imvo. Nu probeer ik altijd handel en imvo een beetje gescheiden te houden, want anders gaat het in dit huis alleen maar over maatschappelijk verantwoord ondernemen en er moet natuurlijk ook handel gedreven worden. Ik probeer altijd een balans te vinden. Maar een aantal van u

bracht het op, en ik zou toch ook graag het volgende willen horen. Vanuit mijn perspectief is imvo ook een unique selling point van Nederland. Als je naar Nederland kijkt in de afgelopen tientallen jaren, dan zie je dat we juist een land zijn dat het economisch ook zo goed doet en op handelsgebied zo goed scoort, omdat we heel vernieuwend zijn en vaak met standaarden komen die best hoog zijn.

Laat ik het dan maar aan de meneer van MKB-Nederland vragen, want u bracht het ook op: wat is nou echt het concrete probleem? Merkt u bij uw achterban dat ze moeite hebben met het imvo, in brede zin? Of is het meer: we willen niet door allerlei extra regeltjes kansen kwijtraken? Want als het het eerste is, dan hebben we wel een probleem; we moeten gewoon top notch blijven; ook op die nieuwe economie. En in die groene, duurzame economie moet ook Nederland vooroplopen. Ik ben heel benieuwd wat uw ervaringen zijn.

**De voorzitter:**

Meneer Visser, wat is het probleem met imvo?

**De heer Visser:**

Onze ondernemers hoor je eigenlijk alleen maar over kansen. Maar als ze het over imvo hebben, is dit geen principekwestie. Hier zit gewoon bureaucratie in de weg: de spelregels die we op OESO-niveau afspreken zijn net even een tandje strakker in Nederland. Het voorbeeld dat ik u gaf, is exemplarisch voor wat er dan gebeurt: een gewone ondernemer, een aircosysteem voor Defensie, een order in Saudi-Arabië. Hij heeft een exportkredietverzekering nodig, komt dan in deze bureaucratie terecht, krijgt één vinkje niet en het gaat niet door. Dat heeft niets met de doelstellingen van imvo te maken; die leven bij ons allemaal, ook bij onze ondernemers. Ik ben het met u eens dat we via onze prachtige ondernemingen ook op dit terrein veel kunnen betekenen, eerst voor de handel natuurlijk, en dan de hulp erachteraan.

**De voorzitter:**

Dank, meneer Visser. Mevrouw Berkhout, voor u zijn er twee vragen: één over de algoritmes, en een andere over de uitwisseling van talenten.

**Mevrouw Berkhout:**

Dank u wel. De toegang tot talent zit deels in hoe we het nieuwe talent in Nederland creëren en hoe de Nederlandse overheid daarin investeert. U bent natuurlijk allemaal bekend met de doorbraaktechnologieën. Daar zit een hele serie aan kennis en expertise achter van nieuw talent en mensen die al bezig zijn met die doorbraaktechnologieën. Je ziet bijvoorbeeld op het terrein van de kunstmatige intelligentie dat de landen om ons heen zeer strategisch inzetten op het bouwen van een kennispool in eigen land en investeren in de ontwikkeling van die nieuwe talentbasis, terwijl in Nederland een aantal universiteiten niet kunnen voldoen aan de vraag en vastzitten aan de maximale capaciteit voor het aantal studenten in dit type opleidingen. Ik denk dat daar een knelpunt aan het ontstaan is, in de behoefte in de markt die we zien bij bedrijven die dit talent nodig hebben om hun volgende innovaties te helpen programmeren. Dat is letterlijk zo; dus het gaat letterlijk om de achterkant van hoe die innovaties worden vormgegeven, om de platformen waarop ze worden gebouwd in te richten.

Deels is een oplossing voor dat probleem te vinden in het vanuit het buitenland naar Nederland halen van talent. Er wordt al gekeken naar een verruiming van de mogelijkheden om dat talent ook een aandelenpakket aan te bieden in een onderneming. Dat zou dan gebeuren zonder dat daarover al vroegtijdig belasting moet worden betaald; dat is namelijk een van de knelpunten die nu wordt ervaren, want er wordt wereldwijd om dat talent geconcurrereerd door internationaal opererende technologiebe-

drijven. Ik denk dat dat een belangrijk knelpunt is waarbij wij hopen dat er in de toekomst een oplossing voor komt, voor de Nederlandse positie als een goede kennismarkt en een goed land om dit talent te laten meewerken en te ontwikkelen. Tegelijkertijd is dit voor opkomende markten een hele goede kans om hun talentpropositie goed neer te zetten. Je ziet ook dat veel van die bedrijven in het buitenland toegang tot dit talent organiseren door daar hun expansie op in te richten of strategisch te gaan samenwerken door overnames met partijen.

Dus er wordt wel omheen gewerkt, maar ik denk dat het voor de toekomst goed zou zijn als er een hele duidelijke visie komt en hopelijk ook een significante investering in deze talentpool van de toekomst rond algoritmes, rond technologische kennis en kunstmatige intelligentie als een daarvan. Je ziet dat Nederland natuurlijk ook een unieke positie heeft wat betreft kwantum op dit moment. We hopen dat die positie ook behouden kan blijven. Ook daarom is de investering in de mensen die die technologie bouwen nodig. Dus ik hoop dat dat een antwoord geeft op een deel van die vraag.

We hebben het dan in feite ook al een beetje over de algoritmes.

Afgelopen week waren we bij een evenement met een aantal van de topondernemers in Nederland in skill-ups. Daar was de CEO van Booking.com. Zij zei: wij hebben Booking voor een belangrijk deel op Google gebouwd. Je ziet natuurlijk ook dat de grote platformen van de wereld, zoals Amazon, Google en Alibaba kansen bieden voor ondernemers om kosten te reduceren, snel op te schalen en snel weer terug te schalen. Dus het is niet alleen maar een bedreiging.

Tegelijkertijd zien we wel dat er weinig Europees antwoord is op de grote platformen. Die worden toch echt gedomineerd door Amerikaanse en Chinese bedrijven. Wie de algoritmes schrijft, bepaalt ook deels hoe je door die platformen heen gaat en welke keuzes worden aangeboden. Daarom is het, denk ik, goed om vanuit Nederland en Europa een antwoord te ondersteunen op tegengestelde platformen en zelf talent en investeringen te ondersteunen. Wellicht helpt het om daar een aantal keuzes in te maken, om na te gaan waar wij echt onderscheidend in kunnen zijn. Ik denk bijvoorbeeld aan een van de hele sterke sectoren in Nederland: de landbouw en voedselproductie. Ook daar wordt steeds meer datagedreven geïnnoveerd. Ik kan me voorstellen dat daar een ontzettend krachtige propositie ligt om met kunstmatige intelligentie en andere oplossingen het verschil te maken en daarmee ook een bijdrage te leveren aan de wereldwijde voedselproblematiek.

Dank u wel.

**De voorzitter:**

Dank u wel, mevrouw Berkhout. Dan zijn we qua tijd aangekomen bij het slot van deze eerste ronde. Ik begrijp dat er nog veel vragen leven, maar u kent de mensen en u weet ze te bereiken, dus u kunt die vragen altijd nog aan hen stellen. Ik moet nu tot een afsluiting van deze ronde komen, dus ik ga de heer Visser, mevrouw Bink, mevrouw Van Beek, mevrouw Berkhout en de heer Koopman hartelijk danken voor hun bereidheid om hier vandaag met ons te spreken en des te meer voor de inhoud van hun antwoorden. Zeer veel dank daarvoor.

Dan gaan we nu kort pauzeren en dan krijgen we een wisseling van degenen die hier aan tafel komen.

De vergadering wordt enkele ogenblikken geschorst.

## **Blok 2: Ambassadors**

Gesprek met:

- Canada – Ambassador Sabine Nölke
- Germany – Ambassador Dirk Brengelmann



- Indonesia – Ambassador Wesaka Puja
- Brazil – Pedro Escosteguy Cardoso, Deputy Head of Mission

**De voorzitter:**

We gaan verder met de volgende ronde. Aan tafel zijn aangeschoven een aantal diplomatieke vertegenwoordigers van landen waarmee de commissie graag wat nader wil ingaan op het onderwerp Nieuwe kansen en handelspartners. We gaan in deze ronde verder in de Engelse taal. I bid you all a warm welcome, dear diplomatic representatives of countries that the standing committee on Foreign Trade and Development Cooperation would like to speak to about the topic of today, which is: New Opportunities and Trade Partners. I will briefly introduce you all for the audience and also for the people who are following this meeting on camera. We have here Ms Ambassador Nölke from the Canadian Embassy, Mr Ambassador Brengelmann from Germany, the Ambassador Mr Wesaka Puja from Indonesia and the Deputy Head of Mission, Mr Cardoso, from the Brazilian Embassy. A warm welcome to all of you. I will briefly introduce to you also the members of the standing committee on Foreign Trade and Development Cooperation who are present here today. Mr Amhaouch from the Christian Democratic Party, next to him Mr Van Haga from the Liberal Party and at the far end of the table Mr Bouali from the D66 party. My name is De Roon and I am a member of the PVV party, but I am here only as a chairman and will not ask you any questions.

Thank you for the position papers we received from you. I would like to suggest that we go along the table and that I give each of you a few minutes to bring to the attention of the members anything that you want them to know, let me put it that way. After that we will make an inventory of the questions our members have asked you and then you will be given the floor again for answering these questions.

Ms Nölke, could you go first?

**Mevrouw Nölke:**

Thank you very much, Honourable Members, madam clerk and colleagues in the backroom and beside me. It is a great pleasure to participate in today's round table on New Opportunities and Trade Partners for Dutch businesses and investors. As you may know, just last week, in recognition of Canada's close relationship with the Netherlands, Canada's parliament adopted a motion declaring May 5 to be Dutch Heritage Day in Canada. Canada sent thousands of our best to help liberate your country back in World War II. In turn, you sent thousands of your best to us, to help shape our country, and these ties can never be broken. So we are partners of very long standing, not just friends and allies, but also trading partners. We do business and we do it well.

We are working on putting that relationship on a new and stronger footing now through the Canada EU Comprehensive Economic Trade Agreement, CETA, which is currently with you and your colleagues in parliament to consider for ratification. Canada and the Netherlands are both trading nations and with your indulgence, I would like to give you a bit of a snapshot of what Canada can offer to Dutch entrepreneurs and investors. We have the fastest growing economy in the G7 and Canada is currently ranked as the best country, within the G20, for its ease of doing business and for being the easiest place to establish a business, according to The Economist and the World Bank. We have the most educated talent pool in the OECD, we rank second in the G20 in terms of overall living conditions and quality of life. Accessible programmes to boost innovation, expansive infrastructure and strong cyber security make Canada a very attractive place for business and investment.

We are also the world's most connected economy, a gateway to North America and the world. Thanks to NAFTA – and once it will be in force, its

successor agreement – Canada offers foreign investors preferential access to the North American market. And with the ratification of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, the CPTPP – it is a bit of a mouthful – as well as some 40 other bilateral trade agreements, Canada offers preferential access to a global market with a combined GDP of 1.4 trillion US dollars. Sorry, I am misreading my numbers. It is 51.4 trillion US dollars. That was an important miss. These and other factors contribute to a dynamic and forward-looking commercial relationship between our two countries.

Already, the Netherlands is our fifth-largest European trading partner and the eleventh worldwide. More than 3,300 Dutch companies are active in bilateral trade, including in clean tech, agriculture and information and communication technologies. In 2017, the Netherlands was our second-largest foreign investor. In 2018, the 40 billion dollar liquefied natural gas investment in British Columbia, LNG Canada, was the single largest ever in Canada, and that company, that consortium, is 40% owned by Shell. The Netherlands is also a key research, development and innovation partner for Canada and we hear that every day. There is interest among Dutch and Canadian companies in expanding, partnering, tapping into each other's markets and expertise, and in basically doing more.

I heard this quite loudly in October when I was in Canada with Prime Minister Rutte, during his visit. He was accompanied by a delegation of small and medium-sized businesses and they uniformly confirmed that Canada is rapidly becoming the backbone of a stronger commercial relationship. The data outlined in the handout I brought with me today – I will happily pass this around at the end of this meeting – is very clear: the benefits of CETA are already being felt on both sides of the Atlantic. Since provisional application started in September 2017, Dutch exports to Canada have increased by a remarkable 20%.

But statistics is one thing and concrete examples are another, so let me give you just a couple of snapshots of success stories. Canuck Beverage Dispensing Equipment has tripled its total trade with Canada as a result of CETA, and was consequently able to create new jobs here in the Netherlands. Prime Minister Rutte and I also heard from the CEO of Brabantia, a well-known housewares company, who told us how CETA is helping him reach new retail customers for his products. Spotzi, a data analytics company, has now incorporated in Canada, opening its second office in Toronto and creating good new jobs on both sides of the Atlantic as a result. I was glad you heard from Evofenedex earlier today. We celebrated provisional entry into force of CETA in their offices in September 2017, collaborated on CETA-promotion events, including an event one year later. And their members, as are those of VNO, are amongst our strongest supporters.

In addition to growing opportunities for businesses and entrepreneurs, CETA also represents a clear commitment to open and progressive trade, multilateralism and the rules-based international order, as underscored by both our prime ministers in parliament. CETA as a trade agreement represents a deeply reformed approach, making investor arbitration procedures fairer, more independent and more transparent. It commits our countries to maintaining the highest level of environmental and labour protections, and to monitoring the impact on sustainable development. And finally, our governments of course maintain full capacity to legislate and regulate in the public interest. CETA does not tie anyone's hands; it frees them, it creates the economy that our citizens and our commercial sectors demand.

Finally just a note. Last week, the Canadian Senate standing committee on Agriculture and Forestry – very much a parallel group to your own – invited a representative of the government of the Netherlands to appear before it, to talk about how the highly value-added food sector in Canada could be more competitive in global markets, based on lessons learned

from the Netherlands. Frankly, the shared interest, the positive feedback loop that is created as a result of that, is incredibly important, I think, to opportunities on both sides of the Atlantic. So I thank you very much for this opportunity to highlight the strengths and the potentials. I will be very happy to answer questions. Our relationship is rooted in shared values and shared interests, and we look very much forward to building on that with you.  
Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you, Ms Nölke. Mr Brengelmann, the floor is yours for your introduction.

**De heer Brengelmann:**

Thank you very much, Mr chairman, members and colleagues, ladies and gentlemen. Let me first say one word about CETA, to which my colleague Sabine Nölke just referred. I think she made very good comments on the specific character of that agreement, which in that sense is perhaps a good model. As German ambassador to the Netherlands, I could approach our bilateral situation in a relaxed way and simply refer to the bilateral trade figures briefly. In 2018, the export figures were at 91 billion euros and the import figures at 98 billion euros. So combined, that is a trade volume of over 180 billion euros, with an increase of 8% in two years in a row. So many times, we seek new opportunities far away, but as I would say in German: «man verdient sein Geld auch vor der Haustür». Do both, I would say: do one thing, but do not forget to do the other as well.

With these figures, Germany is the most important trade partner of the Netherlands, but – perhaps less known – you are, in turn, Germany's trade partner number two, after China, but before countries like the United States and France. So the Netherlands has quite a unique position in the German trade balance.

I could go into detail on seeking further opportunities to increase this trade volume, but I will take a different turn. Instead of continuing to talk about bilateral issues, I will stress the fact that we all are, of course, operating within a challenging international framework, looking for new opportunities as we go. Germany has been one of the leading nations in the international trade of goods and services for a long time and therefore, free global trade and fair competition in our view helped boost economic growth and create jobs in our country. Therefore, we continue to advocate open markets that are guided by clear rules. In our view, countries that actively trade with others also prosper domestically. My colleagues here at the table are representing countries that are good examples for this thesis and the Netherlands, I would add, are a very successful example in that field as well.

Free global trade and fair competition on the basis of clear, predictable and multilaterally coordinated rules, regular updating of the trade policy instruments of the WTO and the European Union, anti-dumping measures and common European rules on state-controlled direct investment aim to protect European companies and industrial centres more effectively. But let me stress one point very clearly: for our countries here in the European Union, responsibility for trade policy – and that basically means concluding trade agreements – rests with the European Union, not with the member states. One of the European Union's most important tasks is to conclude these international trade and partnership agreements – we have just heard many details about a particular one, CETA – with individual countries, but also with entire regions. It is important that Europe continues to speak with one voice in this, particularly at the WTO. In 2015, the EU published a strategy on trade that had a programmatic title: Trade for All. Five aspects should be duly noted. In the future – as the

Commission noted at the time – more than 90% of global growth will take place outside Europe. To benefit from this growth, the EU needs open markets. We must concentrate more on services, digital trade innovation as a means, and raw materials. If we do, we will all be in a win-win situation. Europe can benefit from this focus in the same way as our trading partners outside Europe.

We are in the midst of looking at the Cotonou Agreement, which will probably have to include new elements to update it. We need more transparency in trade and investment policies. And let me come back to CETA: the CETA agreement with Canada was an excellent lesson in this regard. Also have a look at the trade agreement the European Union concluded with Japan, which came into force a couple of weeks ago and looks very promising.

A trade and investment policy that is based on values is also an important point in the communication by the European Commission. Particular focus should be placed on whether trade policy upholds high sustainability standards. Last but not least, the European Commission stresses the importance it attaches to the WTO and to taking a multilateral approach. I have said that before.

What does this mean? Trade is never a one-way street. It was always a process and should never be static. As I just indicated, we are working on new agreements, for example the negotiations for the Cotonou II Agreement. I mentioned CETA, I mentioned Japan, there are also negotiations ongoing about the agreement with Mercosur. We are in the midst of seeing whether the US-China negotiations on trade will come to a closure, which in turn then would be important for the discussions that are now starting between the European Union and the USA.

I did not mention yet the developments which will change the lives of all of us in the future: digitalization, smart economy, mobility et cetera. They offer real opportunities and challenges, and we must be prepared to share these opportunities with our trade partners worldwide, regardless of the size or number of inhabitants. Germany faces a big challenge in what we call «Industrie 4.0» in German – «Industry 4.0» – meaning the introduction of digitalization into the industrial process. That is a big challenge for Germany. I think the other big challenge for us is e-mobility. You are probably aware of the debate we have in Germany on diesel versus e-mobility and where we stand on that. German companies are now fully engaging in e-mobility.

Last but not least, I mentioned Cotonou, but perhaps I can name one particular focus in our relations with Africa. I think all of us in the European Union have agreed that we need to focus more on Africa. That has trade aspects as well as development aspects, but it also has aspects of migration.

Thank you very much. These would be my points. Sorry if I misunderstood. I was more focussing on the multilateral side and less on the bilateral side.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Brengelmann. I believe the contents of what you just said are very useful for this committee. Thanks a lot.

Mr Wesaka Puja, you just had general elections in your country. I believe the polling stations are closed now. I think it is too early to ask you for the results, but it is the proper time to ask you about new opportunities for further intensifying trade relations with Indonesia. The floor is yours.

**De heer Wesaka Puja:**

Thank you, honourable colleagues, distinguished ladies and gentlemen. I came to this forum today in a good mood, not because of the elections that are still going on in Indonesia. The counting is still in progress, but also because Ajax won against Juventus last night. Congratulations!

De heer **Brengelmann**:  
The counting is still in progress...

De heer **Wesaka Puja**:

Well, of course we are not talking about football here, but the parallels that I can draw with what we are discussing today on trade are «cooperation, determination and perseverance», I think in Dutch the latter is called «volhouden». As I speak today, hundreds of millions of Indonesians are exercising their inalienable rights in the world's largest single-day direct election of the president and vicepresident, parliament – both central and regional – and the Senate. Whatever the election results turn out to be, I can assure you that Indonesia is committed to continuously enhance our future-oriented relationship, as clearly stated in the joint declaration on the Conference of Partnership of Indonesia and the Netherlands in 2013, in which we are committed to enhance a non-exclusive future-oriented relationship to promote peace, stability and prosperity for both of our countries and people.

Though we are faced with multi-faceted challenges in global trade, our two countries» relations stood firm against tides of anxiety as there are so many things to be explored. In the context of bilateral trade, with an amount of 5.2 billion US dollars – far less than the Canadians and the Germans – and investments of 1.4 billion US dollars, I think the Dutch are still the number one European investor in Indonesia. We are far from reaching the real potentials offered by our two countries, despite of the positive trend in the past five years.

Although we have an ongoing partnership and cooperate in a multitude of projects in the field of water management, maritime infrastructure, health, circular economy and sustainable development, our economic relations offer significant room for improvement. There is some development in our port infrastructure, which would increase connectivity between the islands from Sumatra to Papua. Along with the booming of the creative industry and the progress in the ease of doing business, that does not only increase Indonesia's attractiveness for foreign investors, but would, more importantly, also open more windows of opportunity for Dutch businesses.

How to take advantage of the 5% economic growth in an Indonesia that has a market of 260 million Indonesians? With this, Indonesia offers to be the Netherlands» gateway to the markets of 625 million Asians. The Indonesian-EU Comprehensive Economic Partnership Agreement, although it is still under negotiation, will also provide more opportunities to increase our economic and trade relations.

Allow me to be direct, as we learned from the Dutch. We are all a proponent of free trade and free markets; that is an inclusive, fair and development-friendly framework. The world has already seen enough repercussions of imposing barriers such as undue tariff or quota restrictions. But does the EU support such measures? I would like to draw your attention to the decision of the European Commission to adopt the Delegated Act regulations on the Renewable Energy Directive, RED II, that will phase out the banned palm oil imports into the EU-mandated biofuel sector no later than 2030. Courts are agreeing within Europe to an immediate ban on palm oil classified as high risk of Indirect Land-Use Changes, ILUC. If you seemingly promote the multilateral rule-based trade system, why would one take measures to protect and to promote home-grown vegetable oils in the first place, as confirmed by the European Commission? Why would the EU ignore all those that, at net worth, can buy in palm-oil producing countries? Why would such a decision ignore multi-stakeholders, including in the Netherlands, for continuous collaborations to ensure a sustainable palm-oil supply chain? We have more questions than answers and it only spells out uncertainty. Are we contributing to global trade as part of the solution or as part of the

problem? After all, the decision made by the EU itself may potentially violate and contradict the principles of the WTO. Nonetheless, I would like to seize this interesting opportunity to convey our sincere appreciation for the initiative taken by the government of the Kingdom of the Netherlands to engage palm-oil producing countries, including Indonesia, in our mutual efforts to address the issue of sustainability.

In the case of the Netherlands and Indonesia, we have a joint declaration on the comprehensive partnership in place, as I said. It is up to us to translate such a political will into action. I believe you will say with me that we need more answers than questions to all global trade problems that we are facing today. To be direct: Indonesia requests the support of the Netherlands with regard to the trade and sustainability chapter of the negotiated Indonesia-EU Comprehensive Economic Partnership Agreement, in which Indonesia simply proposed that sustainability requirements should be in parallel with market access. We also hope that Indonesia and the Netherlands could work together to uphold the global trade principal as outlined in the WTO, bilaterally enhancing their fortification in commercial exchanges. Enhancing cooperation and dialogue, improving bilateral market access, intensifying cooperation in sustainable development and sustainable supply chains are some welcome approaches that we can work on together.

Churchill said: «if you destroy a free market, you create a black market». In the end, rest assured that Indonesia stands ready with the Netherlands in the promotion of trade and investment. Let me again quote what Churchill said with regard to this. «You have enemies? Good. That means you have stood up for something, sometime in your life.» For Indonesia, it is pretty sure that we will never get to the end of the journey if we stop to throw a stone at every dog that barks. Courage is what it takes to stand up and speak. Courage is also what it takes to sit down and listen. For us, the true guide in life is to do what is right, and we believe that we do the right thing. One always measures friendship by how friends show up in bad weather.

I thank you.

**De voorzitter:**

Terima kasih, thank you very much, Ambassador Wesaka Puja. We now move on to Mr Cardoso from the Brazilian Embassy.

**De heer Escosteguy Cardoso:**

Thank you very much. Good morning to everyone. It is a pleasure to be here. Thank you for the opportunity. I would like to start by saying that Brazil and the Netherlands enjoy very strong trade and investment relations. Just to put out a few figures – I will leave the figures aside later – in 2018 for example, trade between our two countries reached 14.7 billion. The Netherlands are the fourth-largest destination market for Brazilian exports. In 2017, now looking at investments, the Netherlands held the largest stock of investments of any country in Brazil, 134 billion. More than half of the investments from the European Union into Brazil in that year came from the Netherlands.

Brazil hosts a wide array of Dutch companies. Some of them have been there for so long and have such a wide presence that people do not even realize that they are not Brazilian. C&A for example is one of those. More recently, a lot of Dutch companies have become involved in infrastructure projects in Brazil and the development of ports in the North Corridor and so on. Also, we see that many of the major Brazilian companies have representation here in the Netherlands as well. You have frequent flights from KLM, which has contributed to this good scenario. But our goal is to build on that. I mean even though it is already very impressive, we think that there are a lot of opportunities to deepen this relation.

As you may have followed in the press over the last couple of years, Brazil has had some rocky economic moments, but it is important to stress that economic activity in Brazil has been picking up. And even despite some difficult times, we remained at all times a very large economy. Last year we were the ninth-largest economy in the world, with a GDP of over 2 trillion dollars. Currently, there is a very strong commitment in Brazil to enacting some important reforms, with a view to liberalizing the economy and improving the business environment in general. A top priority is the reform of the pension system, but close to that there is also the overhauling of the tax system, to simplify it and to make it easier for investors to deal with our tax system. And that is really just the beginning. I could talk about a lot of different sectors in Brazil, finance and technology, agriculture and so on, but to keep it focussed and given the relation to this kind of liberalizing moment that we are living, I want to talk about the programme of concessions that we have lined up in Brazil in different areas of infrastructure. I think it is important to look at the scale of these things. Brazil is a very large economy, but it is also an economy where there is still a lot that needs to be done. Airports, for example. A sixth round of airport concessions is beginning and its aim is to grant the private sector the operation of 22 airports in Brazil by 2021, encompassing 24 million passengers. The average growth of the civil aviation sector in Brazil between 2003 and 2017 has been 8.5% per year. The railway sector is chronically underdeveloped in Brazil, but we are now trying to revert that scenario. We have three major railway concession auctions that are set to take place between this year and 2020. These would be to connect the municipalities in the provinces – in Brazil we call them «States» – of Mato Grosso, Tocantins and Bahia to ports in Pará, São Paulo and Bahia. The length of these railways varies from approximately 1,500 kilometres to 500 kilometres. As for mineral rights, we have an important concession comprising copper, zinc and lead in an area of 6,050 hectares in the State of Tocantins, right in the centre of Brazil, which is expected to go into auction in the second quarter of this year. The oil and gas sector: as many of you know, some of the major discoveries of offshore oil in the last decade have occurred in Brazil. This is going to be a busy year in Brazil for that sector. The national council for energy policy is organising several bidding rounds for production sharing and blocks. These are set to take place before the end of this year. As for the ports, there are bids scheduled this year for the leasing of terminals in five major ports. The port sector in Brazil in 2018 handled over 1 billion tons. Then, we have road concessions as well. We have a number of road concessions in the pipeline for the period from 2019 to 2021, the largest of which comprises 970 kilometres. I will leave behind some information pamphlets on this schedule of concessions that is going to be put out over the course of the next two years. Since we are having this discussion here in parliament, I should say that our parliament recently relaunched the Brazil-Netherlands caucus or group of friends, as we call it in Brazil. We are looking forward to making a visit to the Netherlands with the caucus, perhaps, to meet with parliamentarians here. It seems that the group will have a clear focus on trade and investment opportunities, which I think augurs well for this discussion here. Lastly, I just want to say that even though we already have very consolidated relations, our country is very open for business and the opportunities are myriad. We look forward to strengthening more and more this trade and investment relation, which has been a mainstay of the very good relations between our two countries over the years. Thank you very much.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Cardoso. We will now collect the questions from the parliamentarians. Once we have collected them all, we will come back to you, diplomats, for your answers.

I am allowing each MP two questions. I first give the floor to Mr Amhaouch of the Christian Democratic Party.

**De heer Amhaouch (CDA):**

Thank you, Mr chairman. I have two questions for our friends, not enemies: we are partners. My first question is to the German ambassador. The Netherlands' export to Germany amounts to 100 billion euros. A lot goes to North-Rhine Westphalia. What could we do to export more to the rest of Germany? Now the focus is on one Bundesland. Could you briefly comment on that and on the European industrial policy? Does that pose a threat to small countries?

The Netherlands has had longstanding relations with Indonesia, but at present we are busy with the EU-trade agreement with Indonesia. For me, Indonesia is an example of how to deal with the challenges that emerging economies pose when it comes to trade. Last week or two weeks ago, we had a debate in parliament about palm oil. Indonesia, Malaysia and other countries have other resources or other products the European Union or some countries are discussing. But my question is: where are the opportunities? Where can we find each other, with respect for each country, without saying «okay, that is good, and that is not good»? The point is to build a relation and to work together on sustainable trade. In Indonesia, about 16 million people work in the palm oil industry, I believe. That is quite a lot and the sector provides an income to many, many people.

**De voorzitter:**

Thank you Mr Amhaouch. I give the floor to Mr Van Haga.

**De heer Van Haga (VVD):**

Thank you very much. I think it is for the first time we are having ambassadors here to talk about trade, and that is very good. I think this is absolutely fascinating, because you are very involved in stimulating trade between our countries. It is also good to hear that we have had long term friendship relations between our countries. Considering the fact that we have very little time again, I will move on to my questions.

The first question is for Mr Brengelmann from Germany. So, we are the second largest trade partner. I knew that China was the first, but I am surprised about the way we are looking at China. I know that the BDI has recently published a manifesto. I think they came forward with 53 new statements. One of these statements was: as long as there is no reciprocity, no level playing field and the Chinese are – let us put it bluntly – stealing our intellectual property – we should be very careful when it comes to trading with China. Considering the fact that they are Germany's main trading partner, do you not see a huge problem there and a huge dependency on China?

My second question is for Mr Wesaka Puja from Indonesia. We recently had a debate on palm oil here in the House. You probably know about that. Both my colleague of the CDA and I argued that palm oil is good. It is the vegetable oil with the highest productivity. We are strongly in favour of it. But adding palm oil or adding any vegetable oil to biofuels is a notoriously bad idea. In fact it is a matter of selfism and, starting from 2023, it will be ended definitely by 2030. However, having said that, if palm oil is produced without deforestation, it is good and we will welcome it. The Dutch are the biggest importer in Europe and the biggest exporter as well. I was wondering, without wanting to enter into a very heated debate, what your view is on how we can stimulate the palm oil



industry, while ensuring that no deforestation is taking place and that all palm oil that is produced, mainly in your country, is produced the right way, so that we can continue trading, but without all these bad sentiments.

**De voorzitter:**

Thank you, Mr Van Haga. The floor is to Mr Bouali, D66.

**De heer Bouali (D66):**

Thank you, Mr chairman. It is always a great delight to see the ambassador and the representative of the Brazilian embassy at the table here. I think it is the first time since I have been a member of parliament that we have diplomats around the table. In the Netherlands, in the diplomatic service, we had this saying «on ne parle pas fromage». But I think we will talk a little about trade issues. As my colleagues have already asked questions to our guests from Germany and Indonesia, I would like to address my questions to the guests from Canada and Brazil.

I think all the presentations gave us a good insight. It is very good that we engage in trade with your countries. You all represent very big blocks internationally, of different sizes, but all very important for the Netherlands. I think it is very good we can talk with each other. Just before this round, we talked to representatives of Dutch companies. We encourage of course that the Netherlands maintain an open attitude to all these countries.

When it comes to CETA, madam ambassador, we have spoken quite a lot about it with you in various settings. The issue is now on the table.

Looking at the parties present at this table, I do not think you will have many problems defending CETA, because those present here are all in favour of it. But could you comment on the arguments put forward by the opposition parties in this country – I assume you have followed them closely – who say that CETA is a danger for Europe, in the field of standards, mainly environmental and health standards? Under CETA rules, dealing would entail difficulties with your country. I would like you to comment on that and tell us how we could conduct the debate here and promote CETA. Because I myself and my party are strong supporters of CETA, because of what you have mentioned. We are allies. If we cannot trade with Canada, with whom will we be able to trade then? We would love to hear that from you.

Then Brasil, a very old friend of the Netherlands, of course. If I remember correctly, one of the oldest sites in Brasil is even linked to a Dutch prince. So it is always good to have you here with us. You talked about the many opportunities in your country. In this House, we talk a lot about sustainability and about issues that go to the heart of the climate discussion. Can you tell us where your country stands with regards to the combination of trade, environmental issues and issues of sustainability? I mention, for example, the Amazon. Your country is the lungs of our earth, which is very important. How do you see this in light of our trade relation? Is it compatible? Can we find ways together? Or do you say: we look at it a bit differently, but let's talk about it anyway? I would like to hear from you about this.

**De voorzitter:**

Thank you very much for your questions. If no one minds, we will just go round the table. I will start with you, Ms Nölke. Please give us your reply to the points made.

**Mevrouw Nölke:**

Thank you very much for the opportunity to dispel what we consider to be one of the biggest myths surrounding CETA, namely the idea that CETA somehow will force the European Union to reduce its environmental and

labour standards. First of all, we have near identical standards for the environment. Canada is a party to the Paris Agreement. We are honouring our commitments and we have our federal and provincial plans in place to ensure environmental standards are maintained. When it comes to labour standards, we have ratified the same ILO conventions as the member states of the EU; all standards are the same.

The agreement itself does not – I emphasize the word «not» – require any of the partners to change their environmental, labour, health, public safety or food safety standards. It simply does not do that. In fact, the concerns that were raised, particularly by civil society, were heard. As a result of that, prior to the agreement being concluded, the EU and Canada issued the interpretive instrument to the treaty, which made it very, very clear. I can read you a provision from it: «The European Union and its Member States (...) will therefore continue to have the ability to achieve legitimate public policy objectives that their democratic institutions set, such as public health, social services, public education, safety, environment, public morals, privacy, data protection, and (...) cultural diversity.» It does not require a lowering of respective standards. Standards have to be honoured in both directions, and we have our standards too. So there simply is no requirement that standards be lowered. It is not there. It is one of the myths.

Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Ms Nölke. Mr Brengelmann, you were also asked to answer some questions.

**De heer Brengelmann:**

Thank you. I think it is no surprise that the first question I was asked about NRW, Nordrhein-Westfalen, came from the member from Venlo, just across the border from Nordrhein-Westfalen. How should I put it? I think in a sense I would apply the same sentence which I have used to the bilateral versus the international trade situation. Whilst you should continue to have these close trade relations with Nordrhein-Westfalen, there is still ample room to improve on trade relations with, for example, far-away Bavaria. I can tell you a lot of things are going on in this area. For example, since the visit of the King to Bavaria in 2016, a visit which included a big business delegation, there has been a lot of interaction between the Netherlands and Bavaria when it comes to trade. For example, the provinces of Noord-Brabant and Limburg share a representative at the General Consulate in Munich. So there is certainly a lot of interaction going on there. So, do the one and do not stop doing the other.

But let me also say that when it comes to NRW, I think the classical concepts of export and import do not really fit today's reality anymore. Because when it comes to issues such as infrastructure and chemicals, many parts of Belgium, the Netherlands and Germany, in particular Nordrhein-Westfalen, really have developed into what might be called a regional market. So the old concepts only partly succeed in describing what the reality actually is today.

I would therefore agree with you that there is scope for doing more elsewhere, but NRW will continue to be an important part of your trade with Germany; I think it is around 40% right now, as I said earlier.

You mentioned the issue of industrial policy. Most recently a debate on Siemens Alstom was started. Our rules on competition have a European focus. At the time, there was a debate on whether perhaps that scope needed to be broadened. I think, however, that this is an ongoing debate, also in Germany. It is still ongoing.

The next question basically went into that direction, namely: what is the debate in Germany. Mr Van Haga, you mentioned the BDI, Bundesverband

der Deutschen Industrie, and its demands for a level playing field as well as its appeal to be more careful. The same debate is being held here as well. The debates you have in your country are very, very similar to those in my country. I realise you had this debate in your own party, very recently and very intensively.

So, we have that debate. But at the same time, the truth of the matter is that for many German companies, the market in China is a very important one. Take the automobile industry. Many of our German car makers are fully engaged in China. So they are an important partner in trade. But let us be honest: when it comes to issues such as trade policy in general, climate et cetera, they are not just an important trading partner, but also an important international partner. I think the BDI would agree that we need to make sure that we reach what we call a level playing field and that we need to be careful. You may have seen recent debates in Germany on certain acquisitions. I think this is a sign of being more careful. Again, be careful, but it is an important partner and we want to be able to deal with them.

Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you, Mr Brengelmann. Mr Wesaka Puja.

**De heer Wesaka Puja:**

Thank you so much for the very, very focussed questions of the honorable Mr Amhauch and Mr Van Haga. Let me tell you something. Of course, palm oil is very, very important in our trade. 30% of our mutual trade comes from palm oil. So can you imagine by 2023, or whenever, this export of palm oil suddenly disappearing? We still have no idea what to replace this loss of 30% of our trade with. Do not forget that palm oil involves 17 million of our population. That is the same number as the entire Dutch population. 9 million of those 17 million are small farmers. So this is how we would like to address this issue: how will the current government try to alleviate poverty for these people? The economic programme of our government currently is quite successful, as recently we have eradicated poverty for 10 million people. Also, we are improving education and giving 17 million of our population new jobs. So this is a remarkable achievement which the government would like to sustain in the future.

Of course, what we have done so far with regard to creating sustainable palm oil has not really been heard, or people did not want to listen to our arguments with regard to the efforts made by the government. I will give you some data in this respect. Indonesia has established a moratorium on forest clearance with a 70% reduction acknowledged by the World Resources Institute in 2017. 70% reduction of forest clearance! Also, efforts to achieve sustainable palm oil have been embraced by our government through ISPO as well as by our private sector, which has adopted several voluntary schemes.

Secondly, Indonesia continues to address environmental concerns by maintaining the moratorium achieving sustainability and continues to improve the productivity of palm oil farming, especially by smallholders who produce less than half of what the large plantations produce. This focusses especially on the question how to create better palm oil seeds that meet the criteria for sustainability of the development.

Thirdly, Indonesia is channelling its efforts regarding sustainable palm oil through the United Nations Sustainable Development Goals (SDG's) by 2023 as a platform. This should encourage a broader approach to address environmental challenges in the vegetable oil sector in general. Amongst other pursuits, Indonesia would like to endeavour to create more sustainable palm oil in the future.

Of course, in our opinion boycotting is not the solution, but cooperation is. Otherwise, retaliation will follow, or the imposition of limitations on future trade.

Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Ambassador.

Then Mr Cardoso, please.

**De heer Escosteguy Cardoso:**

Thank you very much for your question, Mr Bouali. We are absolutely convinced that development cannot occur at the expense of sustainability. We have a very strong commitment to sustainable development. We have a strong heritage in this area. Our national determined contribution under the Paris Agreement is the only one amongst developing countries that includes absolute goals regarding the reduction of emissions.

If you look at the protected area in Brazil, you will notice that it is over 64% of the country, 2,500,000 square kilometres which is about five times the size of France. If you look at agriculture, you will notice that we use about 9% of our land for agriculture and we are the second biggest agricultural producer in the world. Also, if you look at the numbers regarding deforestation, you will see that from 2004 to 2018 deforestation dropped at a rate of 71.5%.

All of this is a constant challenge. It is very difficult to uphold. But we are absolutely committed to doing so, through a careful combination of public policies and private sector engagement. Therefore, these issues are very much present, for example in the design of the tenders that we put out for the concessions that I was talking about earlier.

Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Cardoso. We have now come to the end of our meeting with representatives of the diplomatic corps. Thank you very much, Your Excellencies Ms Nölke, Mr Brengelmann, Mr Wesaka Puja and Mr Cardoso. Thank you very much for your willingness to talk to us, but most of all, thank you very much for the contents of your introduction and your replies. We appreciate it very much and hope to see you again.

Thanks a lot.

De vergadering wordt enkele ogenblikken geschorst.

### **Blok 3: Afrika**

Gesprek met:

- DG TRADE Europese Commissie – Cecile Billaux
- Netherlands African Business Council (NABC) – Marina Diboma

**De voorzitter:**

We zijn zover om met het derde blok van onze bijeenkomst te kunnen beginnen. Het derde blok heeft in het bijzonder betrekking op Afrika. We hebben hiervoor twee gasten. Er is afgesproken dat we met hen het gesprek zullen voeren in de Engelse taal. Ik schakel nu dus over naar de Engelse taal.

This third block of our meeting today about new chances and trade partners deals with Africa. I would like to welcome our two guests. First of all, Ms Billaux from the Directorate General for Trade of the European Commission. Ms Diboma is from the Netherlands-African Business Council. We appreciate it very much that you were able to find time to talk to us. I suggest I give you both some time for an introductory speech.

After that, I will allow the members of parliament to ask their questions. After collecting all the questions it is up to you to reply as you wish. Mme Billaux, may I give you the floor?

**Mevrouw Billaux:**

Thank you very much, chair, and good morning to all the Honourable Members. It is indeed a great pleasure to be here and to have Africa on the agenda of this session, because, basically, Africa has a lot of growth potential. It is often seen as the continent of the future. The Economist recently had a big article on it. There are opportunities there for business and for development. Also, it is next door. This is important, as geographical proximity is an important parameter for us to build a partnership. Now, let me give you the broader picture and some of the current figures. It is important to recall that the EU is still Africa's biggest trading partner. In 2017, we accounted for 36% of Africa's trade in goods. This is approximately 240 billion euros. In this 36% of trade for Africa in goods, the Netherlands is positioned quite well, with 16 billion euros in terms of export and 12 billion in terms of import. So overall about 15% of this trade from the EU comes from the Netherlands.

It is also important to keep in mind the foreign direct investment (FDI) situation in Africa. The EU is also still very well positioned with our African partner countries. FDI from EU member states and the EU represents 40% of the current FDI flows in Africa. So that is the situation as it is. The Netherlands also contributes 76 billion euros as part of this 290 billion. So approximately a very good position.

As was mentioned in the session just before this one, other players are becoming more and more interested in Africa and in investing in Africa and trading with Africa, China being an important example of this. But it is important to recall the overall figures. China's trade with Africa accounts for about 16% of the trade. China is the largest trading partner for only 7 countries in Africa out of the 55 countries. So China is present, but the EU is still a natural partner and a partner that is very important for Africa, both for import and for export.

At the EU level, there clearly is political momentum regarding Africa. Last year, during his speech about the State of the Union, president Juncker put Africa at the core of his speech as the main geographical zone where he wants to build a sort of new partnership, based on a win-win approach and really focused on investment and job creation. This because the figures for population growth in Africa look quite impressive indeed: by 2030, there will be about 800 million more people as part of the workforce and in the 30 years to 2050 they will be on the African market. So the EU wants to support this process and to build synergies with Africa, to invest and to contribute to job creation on that continent.

As part of this, we are doing many different things with many different tools, in the DG Trade, but also in other departments of the Commission. An important tool to mention in this respect is the sector-based initiative for agriculture we have started by setting up a taskforce. This is led by the Commissioner in charge of agriculture, Mr Hogan. Together with the implementation group, he had produced a big report which he presented to the member states two days ago. It is really trying to establish synergies between the growth of the workforce in Africa and our industry in Europe.

We will also establish digital, energy and transport as the three other important sectors. For these sectors, we will be working on taskforces and will report with key recommendations.

Of course, on top of that there is the issue of investment. In 2017, the external investment plan was launched, with the objective to leverage 40 billion euros in investments in the African continent by 2020. In this context, you may have heard of the project NASIRA which has been founded by the EU as well as by the Dutch Development Bank, FMO, and

the Dutch government. It aims to provide the loans necessary for young people, female people and migrant workers in Africa to invest and build entrepreneurship projects.

Another tool that I want to talk about in a little more detail is the economic partnership agreements, basically trade agreements, between the EU and African countries. This is something we have been working on for a long time in the DG Trade. We heard earlier today about Canada and about CETA. The EPAs (economic partnership agreements) differ from the traditional FTAs (free trade agreements). Why? Because they have a strong development component to them. Their aim is to ensure imports of African goods and to promote industrialization in Africa. So, the development of capacity building is built into our agreements and we also provide duty-free and quota-free access to our markets, in order that all products can come without duty. But it is also a tool that promotes regional integration, because we have based our trade agreements on regions and not on bilateral agreements with certain countries. So that is what has been negotiated over the years.

Next to that we have also talked about liberalisation with our African partners, to see which EU and Dutch export products could be liberalised to support the industrial policy as well as the development of these African partners. So, 80% of the products are liberalised and that provides opportunities for EU businesses in line with the development objective of our partners.

Today, fourteen countries implement such economic partnership agreements in Africa. One important region is the SADC, Southern African region, where we have six countries: South Africa, Namibia, Botswana, Lesotho, Eswatini and Mozambique. They are part of one group. They are now implementing an EPA for two years. Next to this SADC there is the Eastern and Southern Africa group (ESA), comprised of five countries. Mauritius, the Seychelles, Zimbabwe, are part of this group and Comoros recently joined it. So we have another EPA implemented there. Also, we have three other EPAs which are more country-based: Côte d'Ivoire, Ghana and Cameroon also implemented an EPA

We are still in the process of trying to get further regional EPAs into place with West Africa and parts of East Africa. But one West African country, Nigeria, has not yet signed the agreement, so we cannot implement an EPA on a regional basis yet. That is why we have two agreements with two of the countries only. On the East African side, the situation is similar. There the signature of Tanzania is not finalized. So we are in discussions with these countries, in the hope of getting these big regional EPAs into place in these two regions. Then we will have 31 countries applying an EPA.

Because these agreements are much more reduced in scope than broader agreements such as CETA, we try to deepen the content of these agreements and to go further into issues that are very important for improving the business climate and investments. So things like competition rules, IPR (intellectual property rights) and so on should now be part of economic partnership agreements. The ESA group of countries has approached us to negotiate much more of these provisions into a new trade agreement. After having discussed this for more than a year, we are now considering launching such a deepening scope of the EPA negotiation later this year, if we find some common ground.

So this is where we stand with regards to the EPA situation.

The topic today is very focussed on business opportunities. Therefore, I want to highlight that EPAs are really development oriented. They provide business opportunities for our partners in Africa as well as for the EU. This is the core of an EPA. But for the EU, we really have products that are liberalised. Figures show that these liberalised products are the most important products exported by EU companies and Dutch companies. Think of things such as pharmaceutical products, input for industries,

machinery and electronic goods, but also some agricultural products, which form the input for developing a food industry in these countries. All these are being liberalised in the different EPAs.

Different rates and different timing are applied as we are looking at a gradual phasing of the tariffs so as not to impact our partners too much. But all this provides real business opportunities.

The details of all of this are available on our website. The schedule is very complex and it is very technical, but businesses can go to our website and search for their particular goods, to see what the applied rates are and whether there are opportunities for them to grow in this area.

In addition to the important points above, having this type of partnership with African countries really allows us to have a dialogue and a forum to discuss the important issue of how to build regional value chains, how the EU can have a role in this and how our partners in the regions can further build ties. Because we still see that intra-African regional trade is very low, about 16% of the trade, which is one of the big problems for development. This type of trade has also to be developed for Africa in the future, so that they can further benefit from the partners and from the growth coming from it.

So, I will stop here. I am happy to answer any questions.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Ms Billaux. We will now listen to Ms Diboma.

Thank you very much, by the way, for the position paper that we received before this meeting.

**De heer Bouali (D66):**

I just have a technical question for Ms Billaux. You gave us the investment figures for the whole continent of Africa, including Northern Africa. Is that right?

**Mevrouw Billaux:**

Yes, it is.

**De voorzitter:**

Thank you. I now give the floor to Ms Diboma.

**Mevrouw Diboma:**

Thank you very much, Mr chairman, and good afternoon, dear members of parliament. I am very honoured to be here today to take part in this discussion. I am the deputy managing director of the Netherlands-African Business Council (NABC). We represent about 300 Dutch companies that are active on the African continent. These companies range from start-ups to multinationals and are active in almost all sectors, with the majority of them being active in agriculture.

For our members we organise conferences about doing business in African countries. Last week, we organised a big conference, called «Africa works». The topic was the future of African cities. We received over 400 participants from the Netherlands, Europe and different parts of the African continent. Very soon, in October, we are going to organise an Africa conference in French, because we believe that the dynamics of doing business in Africa require that you look at different regions. Doing business in the francophone region of Africa is very different from doing business in other parts of the continent.

We also take these Dutch companies on trade missions to Africa, but this is not only one-way traffic. We believe in two-way traffic when it comes to collaboration. Over the past five years, we have noticed an interesting trend in doing business with Africa. More and more African companies are coming to the Netherlands to do business. The Netherlands has a particularly good starting position in a number of crucial countries in

Africa. We are the largest European investor in Ethiopia, but also elsewhere in East Africa. In countries such as Uganda and Kenya, the Netherlands plays a major role.

In francophone West Africa we noticed that Dutch entrepreneurs are becoming more and more active. For instance, since 2013, the number of Dutch companies doing business in and with countries like Mali has increased from 2 to 55 companies. This is the result of a consistent approach, whereby the NABC has been working with local organisations, such as chambers of commerce, investment promotion agencies and start-up incubators. We believe that these are organisations that are there to create and enable an environment for doing business, not only for their own companies, but also for foreign companies coming to the country. We have had this collaboration for the past five years. This programme is an initiative of the Dutch embassy in Bamako, Mali. The programme also focuses on Niger and Bukina Faso. I brought with me a brochure in which you can read in detail the results of that collaboration.

In many African countries, the Netherlands is also seen as an important partner in the field of knowledge and innovation. Our position is not automatically guaranteed, because other countries are increasingly looking at the African continent to expand business. It is time to take the next step in our relationship with Africa. In addition to promoting Dutch trade towards Africa, it is also time to make the case for easier African exports to Europe in general and the Netherlands in particular. It is also important that we carefully look at the visa policy for African entrepreneurs, who still have a lot of difficulties to get a visa when they want visit their counterparts here.

The NABC also advocates a sustainable trade relationship with Africa, in which the exchange of knowledge and fair partnerships are central. That is why we are proud of our recently launched impact cluster for the vegetable sector in Northern Nigeria. In that 3-year programme, the NABC stimulated the use of modern cultivation techniques and hybrid seeds in a public-private partnership with the RVO and six Dutch seed companies, through knowledge transfer and capacity building of local farmers. The expected results of this programme are higher yields and incomes for the Nigerian farmers, including market access for Dutch companies. This is clearly a win-win partnership.

Another important partner is not that often mentioned, namely the diaspora. We believe that the diaspora doing business with Africa starts also from our geographic point of view. Here in the Netherlands, we have a large community of African diaspora, which is more and more organised and can be seen as an important trade partner. They have a local network. They have the understanding of the various countries in Africa where they come from. We should also think innovatively by looking into a strategic partnership, with the government playing a role to that end, in combination with the collaboration with the Dutch companies who are looking to expand their business in various markets where they are not very familiar with the way of doing business.

In short, we believe that there is still a lot to do when it comes to the relationship of Africa with the Netherlands. We believe that the Netherlands has a crucial role to play. There is still a lot to be done. We can do more in engaging in a fairer partnership, with mutual benefits for Africa and the Netherlands.

Thank you very much for your attention.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Ms Diboma. I now give the floor to the members of parliament for their questions. Again: no more than two questions per MP.

**De heer Amhaouch (CDA):**



Thank you, Mr chairman. I have two questions for Ms Billaux. From the European Union perspective, what should the priorities in international trade with Africa be for us, parliamentarians in a country like the Netherlands?

What is the status of the German idea for an African Marshall Plan in the European Union? Is it still on the table? Is it consistent with the EU's own vision?

Ms Diboma, you said you have a network of about 300 companies. One of the goals should be creating jobs in Africa, but also reaching a win-win situation between Europe and Africa. What instruments are missing? Are there high thresholds to use certain instruments from the Netherlands, public or private, to support these companies in creating jobs in Africa?

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Amhaouch. The floor is Mr Van Haga's.

**De heer Van Haga (VVD):**

Thank you very much. I have one more question about China. Ms Billaux said that China was only the seventh investor. That seems not to be a problem, but it is perceived in Holland to be a huge problem, because companies are losing tenders. They see the increased influence of the Chinese companies and the Chinese government. So, in your opinion, what should be the proper reaction from the Dutch companies or the Dutch government to this increased Chinese influence?

My second question: NGOs in Africa receive a lot of money, both from our government and the European Union. In your experience, does this infringe on the level playing field? If so, does it hamper economic growth and is it maybe even counterproductive?

Thank you.

**De voorzitter:**

Thank you, Mr Van Haga. I give the floor to Mr Bouali.

**De heer Bouali (D66):**

Thank you very much, Mr chairman. I have two questions, one for each of you. The first question is to Ms Billaux, about the EU as a block. Your colleague said that it is sometimes difficult for African countries to export their goods to the European Union, because there are a lot of barriers. You said that the EPAs include a development component. Could you reflect on that? What does the European Union do to make its market more accessible for African exporters? Your colleague also mentioned the issue of visa for African entrepreneurs. I think this is a complicated issue, because it is not entirely within the Commission's competence. All these barriers make it difficult for African entrepreneurs to enter our market. The other question is for Ms Diboma. You represent 300 companies. Could you give us an example of a country in Africa where bilateral trade works well? Which country can we see as a model? Last summer, we went to Ethiopia, where we saw a lot of Dutch companies. From your experience you may be able to mention one country about which you say: listen, on a broad scale there is a lot of cooperation there with a lot of companies, with mutual benefits. I am very curious about that.

Thank you very much.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Mr Bouali.

Ms Billaux, may I give you the floor first?

**Mevrouw Billaux:**

Thank you very much for your very interesting and challenging questions. As for the priorities for the Netherlands in Africa: it is difficult to name

very concrete products, because Africa has 55 very diverse countries. I think we should contribute to the African industrialisation policy, because this is still a problem. European and Dutch companies have a role to play in this field, on the path towards more diversification. Many countries in Africa are still very much dependent on oil and petrol, natural resources. They need to develop their own industry in a more diverse way, and to develop regional and global supply chains. We have a role to play in this field, because as I said before, if European and Dutch companies provide input for the development of local industry and the production of more sophisticated goods, African countries can trade and export, regionally or further down. That will make a difference.

It is a matter of looking at the various supply chains and the opportunities in each country. Sometimes this will relate to agricultural products and sometimes to more technological products. On the basis of that analysis we can build partnerships, also with Dutch companies, in order to develop this supply chain and an industrialisation policy. That is what we are trying to do via the economic partnership agreements, along with development cooperation money. We try to set up platforms to discuss the supply chain opportunities. European companies can be partners in that, by providing input and by investing. So there are two dimensions here.

As far as Dutch products are concerned, I see growth potential for agricultural products used in industry: onions, poultry and milk powder. A lot of growth potential is also in telecom and computer equipment, to develop the local industry in this area. A third category are pharmaceutical products. We discuss business via platforms, which we set up as part of the economic partnership agreement. These platforms of dialogue serve to map out opportunities and to build partnerships either for input or investment.

You also referred to the German Marshall Plan for Africa. This has been welcomed at EU level as a sort of partnership with Africa. The strategy of the EU is laying out our partnership. We have all the different tools. This fits into that strategy. We do not have a role as such in the German Marshall Plan, because that is something done by Germany, of course. Let me now comment on the role of China. China was the first trading partner for only seven countries in Africa, but I did not mean to say that we are all safe and that everything is going well. We realise that the influence of China in Africa is growing. There are various things we can think of to help our companies to be more competitive and to have an advantage over Chinese companies in Africa. One important element is improving the business climate. Many of our European investors are telling us: for the moment we are a bit cautious when it comes to investing in Africa, because governance there is very poor, we do not have the necessary stability for investment. Chinese investors are less cautious. They invest without the same guarantees that European companies require. We want to play a role in improving the business climate and to push forward the reform agenda. We want to have more stability, to avoid corruption and to have clear trading practice at customs level. Some of the money we give to African countries is for building this capacity. We want the situation to be more predictable, so that it becomes easier for investors to trade and to invest in Africa.

Last month, the Commission published a communication about the strategy for China. Part of it was about how we can build trilateral cooperation, mainly with Africa. If we have the same interests as China in some areas, we can work together trilaterally with Africa to develop common projects. That is another area where we are looking for business opportunities.

Then the question about the development cooperation funds we provide to implement our partnership in the trade and economic area. I think that we have to bear in mind that there is a shift in our approach to the

spending of development cooperation money. We used to donate money to Africa as the main aid donor. We continue to do so, but there is also an economic dimension. We provide funds in order to lever further investment. Our aim is to contribute to the development of the potential of the country in question. We use new techniques, so that the money we give does not just stay there in the project, but really contributes to lever what is going on in the continent. That is the big shift that is now taking place.

The last question of Mr Bouali was about the barriers for African countries to enter the EU market. These are essentially non-tariff barriers, because there are no tariffs for most of the African countries. Still, we have rules which are sometimes difficult for our partners to comply with. An example of this are the rules with regard to phytosanitary standards, so for food products, you have to comply with if you want to export to Europe. We are spending money on the implementation of the EPAs. We design projects to build capacity and we explain to our African partners the rules they have to conform to. How do they put that into place? How do the tests and certification of products work?

We have capacity-building programmes and I can give one example which worked very well for a small country, namely Eswatini. They have developed a sort of niche market of baby vegetable products, like small carrots, small tomatoes or whatever. They are developing that with a group of small farmers, which are producing them in Eswatini. We have provided support, via the government as well, so it could exactly be explained what they had to do in order to receive a certificate and fulfil all conditions that would enable them to export to the EU and to benefit from both the tariff-free quota and the expertise. This has worked out quite well, because now the trade is growing. Of course, it is a niche market, but this niche market is very important because it involves lots of small farmers on the ground who now have the capacity to export to Europe and are able to comply with and understand the rules. That is the sort of approach we really try to pursue with the EPA: building on explaining the rules and the standards that have to be fulfilled, so these farmers can benefit from the access to the EU market.

De heer **Bouali** (D66):

You just mentioned the non-tariff barriers. If I understand it correctly, there are also quotas for agricultural products. That is another policy, but this is what makes it quite difficult for a lot of countries to export their products to the European Union.

Mevrouw **Billaux**:

We only have quotas for all of South Africa. The rest can export without quotas. Of course, for South Africa, we have negotiated because of the level of development. Not for all products, but for a number of products we have some quotas.

De **voorzitter**:

Thank you very much, Ms Billaux.  
Ms Diboma.

Mevrouw **Diboma**:

Thank you very much. I will start with the question whether we miss instruments to create jobs. I would rather say there already are a lot of instruments, but I think not all of them are really well known by either the Dutch private sector or the African private sector. Some instruments also encourage African companies to apply for them. So I think there is a lot to be done in this field. Say in the case of Africa, a Dutch organization such as RVO could cooperate with an organization such as NABC in organizing information sessions about these instruments at the level of the continent

and the African countries that have embassies. On the ground, information seminars on these instruments could also be organized in collaboration with both the chambers of commerce, which represent the local private sector, and the Investment Promotion Agencies, including the organization called «le patronat», representing big companies from specific countries. I feel that, if these Dutch instruments were to be promoted in a very regular way, it would allow African companies and Dutch companies to apply for them. In this field, I suggest setting up a desk for Africa, because I think an entrepreneur is someone who has very little time. We represent companies, but also farmers are members of NABC. These are not highly educated people. They will not go through all the papers. They need someone who, in a very pragmatic way, gives advice on the basis of the farmers' requirements, clarifies which instrument to go for, and shortens the process.

In response to the question about the country, I would like to say that we see a lot of bilateral cooperation going on. Looking at the African continent, I think I can mention Rwanda as an example. I was recently there, attending the Africa CEO Forum. President Kagame himself was there as the host of this conference. Over 1,800 people and companies from different parts of the world attended this conference. I think Rwanda is a country that despite its past, has succeeded in branding the country, not only to attract investors but also in an effort to make it realistic on the ground. I was received by the Rwanda Development Board. This organization represents the entry point for any foreign investors. They have put in place the right infrastructure. I have been visiting Rwanda over the past five or six years, and I think they have come a long way, seeing that they have put in place both the infrastructure and the people. Now, any foreign investor can have a direct contact and an immediate answer to his or her question. We see that they are doing great. They are still in the top six or top seven of the economies that are doing well on the continent. A lot of Dutch companies are active in Rwanda and also other European countries are doing business there, attracting more and more other countries to come and invest. This is not only about trade, but also about investments, bringing in knowledge and creating jobs. Because that is where Rwanda wants to go.

Ethiopia is another country that was mentioned. Ethiopia is also attracting investors. As I mentioned, the Netherlands is the biggest European investor in Ethiopia. I think they are doing well, both in terms of bringing in and attracting these investors and in terms of encouraging these investors to produce locally, thus creating jobs for the young population and creating jobs that bring in knowledge. Recently, I visited one of the industrial parks encompassing different foreign companies. I visited a Chinese manufacturing company. The majority of the young girls employed by this company have a smaller chance of working for a company without the right skills. On my visit, they mentioned that they invest time in training these young girls even before they start making money.

For me, those two countries are examples of countries that are doing well. It is work in progress, because there are still some challenges.

**De voorzitter:**

Thank you very much. If my estimate of the remaining time is correct, we have time for one more question. I will start with Mr Amhaouch again.

**De heer Amhaouch (CDA):**

I have a more general question for Ms Diboma. This House gives attention to and seeks to maintain a balance between the traditional development aid for a continent such as Africa and new opportunities such as trade. Could you please reflect on the balance between the two? Maybe Ms Billaux could also respond.

De **voorzitter**:

Thank you very much, Mr Amhaouch.  
Mr Van Haga.

De heer **Van Haga** (VVD):

Thank you very much. Ms Billaux, you raised the issue of population growth. If I am right, you mentioned a population of 800 million by 2030. I think the numbers for 2.050 are even more astonishing. This makes me come back to the issue of family planning, which I raised a couple of months ago. With a billion people on the African continent, more food and more energy are required. The impact on the environment would be enormous. If we are not careful, this will not only lead to an additional workforce, but also to a huge problem. I do not know to whom to put the question, but I would like to hear either perspective. How are we to ensure that this remains an opportunity and will not present a threat and lead to troubles such as starvation, migration and lots of other troubles?

De **voorzitter**:

Thank you, Mr Van Haga.  
Mr Bouali.

De heer **Bouali** (D66):

Thank you, Mr chairman. I have a very short question for Ms Diboma. Suppose Dutch entrepreneurs and African entrepreneurs would want to do business with each other on both continents. Do you feel the Dutch system is well equipped for this purpose? You have already mentioned that we have RVO. Are we equipped well enough for entrepreneurs to do business in Africa?

De **voorzitter**:

Thank you, Mr Bouali. Ms Billaux, could you please respond to these questions?

Mevrouw **Billaux**:

Thank you. You asked a question about the challenge in terms of population growth. I mentioned an increase in the workforce to 800 million in 30 years, so, to be reached by 2050. Either 800 million, 1 billion or whatever: this is a huge challenge indeed. In order to contribute to a trade dimension, I think our Commissioner has been quite keen to promote women entrepreneurship. Today, a lot of programmes are more designed for this area. Of course, this is very important. If women are part of the business environment, the creation of jobs and so on, you end up with a population that in itself is more conscious about the issue of population growth and family planning. In this way, you would use the energy of the female population for building and developing the country's economy. We have a number of programmes run by our colleagues in DG DEVCO (Directorate General for International Cooperation and Development). These programmes really focus on ways in which to promote women entrepreneurship on the African continent. I think this is very important in order to contribute a little bit in the field of the immense population growth that is coming up.

Mr Amhaouch asked a little bit more about the balance between trade interests and aid. This is definitely a good question. This is something we are really more actively working on together with our colleagues in DG DEVCO. The objective is exactly to use the aid in such a way that it is good for the economy and in line with the win-win partnership approach as designed by the President of the Commission. I think it is rather a strategic shift in the way in which we allocate the money. We are still going to be an important provider of funds for Africa, but we will provide these in line with our objectives and in line with the African objectives in terms of

trade. So this is something that will be developed in the next programmes. We are exactly aiming at achieving this synergy.

**De voorzitter:**  
Ms Diboma.

**Mevrouw Diboma:**

Thank you. I will start with the question about the balance between aid and trade. I think aid can be an instrument for trade. In my speech, I gave an example of the Impact Cluster Seeds 4 Change we are carrying out in northern Nigeria. Northern Nigeria is known as a no-go area, because no one is there and it is dangerous. That is what the world knows about Northern Nigeria. Through an instrument such as this impact cluster we are able to make this part of Nigeria accessible for Dutch entrepreneurs. We are engaged in capacity building with local farmers. It is one thing to trade for the sake of trading – it is easier to do that – but it is another to have impact. At NABC, we believe that we encourage companies to go for sustainable trade relationships with the countries to which they export their goods. We do so by training the farmers locally and by making sure that these farmers understand the value of the seeds and understand how to use them. In the end, this is good for both parties involved. The farmers increase both their yields and their income and the Dutch company can be sure of an ongoing partnership and the possibility to export their goods in the long term. I think that putting money in aid for local capacity building is very important. It is also very important for the local institutions such as the chambers of commerce and the Investment Promotion Agencies to do so, because these are the players, they are in the countries facilitating trade with and investment by, for instance, even our Dutch companies. I think that we can see aid as a vehicle to achieve a sustainable trade with Africa.

I think Cecile has already said a lot about population growth. I can only add that education is very important. When women are educated, they understand both their value and the fact that they have a part, a role, to play in the social and economic development of their countries. Then, women are participating. We look around: even in this part of the world, it is true that if a woman has a job, the family planning is better. By then, a woman has a choice; she is able to take care of the children and can decide how many children she will or will not have. Either way, she is participating thanks to access to education and thanks to the local instruments available for her to take part in the development. I think this is what will ensure that population growth does not become a problem. Mr Bouali asked whether or not Dutch entrepreneurs are well equipped to do business in Africa. I think some Dutch entrepreneurs are not well informed. I think Africa still has a really bad image; just let me put it that way. There are still thousands of Dutch companies that could do business in Africa but are not yet there. I think we need to inform them. That is what my organization does. We aim to inform and inspire Dutch companies to look differently at the continent. We need support from both the government and the politicians, not to portray Africa as the continent of misery, but as a continent of opportunities, because that is the market on which the Netherlands can expand its economy in the future. It is time for us to make this move.

**De voorzitter:**

Thank you very much, Ms Diboma. Are there any last-minute questions? No? Ladies, I would like to thank you very much, not only for finding time to talk to us, but even more so for the information and the opinions you have shared with us. Thank you very much.

We have come to this meeting's end. I would like to thank the members of this committee for their questions and everyone for his or her attention.

Sluiting 12.59 uur.