

Input rondetafelgesprek Handelsbeleid Tweede Kamer maandag 11 september

1. Postennetwerk en Handelsmissies

Nederland heeft posten in 140 landen die volgens een aantal vooraf bepaalde criteria gekozen zijn. Dit gebeurt ook in samenspraak met (een gedeelte) van het bedrijfsleven. De posten zijn een vraagbaak voor bedrijven en kunnen op meerdere manieren helpen. Hierbij kan men denken aan het assisteren bij kennis opdoen van de wetgeving in het land, maar bijvoorbeeld ook bij het screenen van eventuele zakenpartners via het lokale netwerk van de betreffende post. De manier waarop je medewerking verkrijgt is sterk afhankelijk van de kwaliteit en betrokkenheid van de medewerkers en in het algemeen zie je dat een betrokken Ambassadeur dit ook overbrengt op zijn handelsraad en in het geval van Meyn, Landbouwwaad. Door de bezuinigingslag die BZ in de afgelopen jaren heeft moeten doorvoeren is de kwaliteit en kwantiteit onder druk komen te staan. Een eenmanspost heeft begrijpelijk niet veel tijd om assistentie te verlenen aan een bedrijf dat aanklopt.

Handelsmissies zijn al jaren een wapen waarmee de BV Nederland de buitenlandse concurrentie en slag voor probeert te zijn. *“Tot en met vorig jaar juni bezochten de bewindspersonen 107 landen tijdens 92 reizen. Niet eerder werd er zo veel gereisd als in deze kabinetsperiode” (bron 34 5500 XVII).* Waar vroeger de mate waarin een missie geslaagd was, werd afgemeten aan het aantal afgesloten orders is dat nu niet meer het geval. Wat interessant is om te weten hoe nu met deze missies nieuwe stijl bepaald wordt in welke mate deze succesvol is. Hier zouden we ervoor pleiten om een Handelsmissie te laten zijn wat deze is; een reis met als doel iets te verkopen. Ook lijkt het wijs om niet voor kwantiteit maar kwaliteit te kiezen. We moeten ons bedenken dat het gastland de meerdere missies bezocht wordt en als je wilt opvallen doe je dat wel met Zijne Majesteit maar bijvoorbeeld niet met de burgemeester van

2. Publiek-private samenwerking

Een jaar of 25 geleden was het landschap vrij overzichtelijk, je had de EVD aan de kant van de overheid en het NCH aan de private kant. Er zijn nu meerdere “aanbieders” aan de private kant wat voor de potentiële klant (lees ondernemer) niet altijd duidelijk is.

We juichen het initiatief van EVO en Fenedex om te fuseren tot evofenedex dan ook toe. Tevens lijkt het recente initiatief van VNO NCW, MKB Nederland en de Ministeries van BuZa en EZ voor de zogenaamde werkplaats en goede zet in streven naar het centraliseren van de kennis en

kunde. Nederland is een relatief kleine speler op de wereldmarkt en daarom is het zaak om de kanalen voor de handelsbevordering te centraliseren alleen zo kan de door de Minister beoogde professionalisering bereikt worden.

Wellicht kan ook gekeken worden naar het gebruiksgemak van de site van het RVO. In het huidige digitale tijdperk valt en staat immers alles met functionaliteit en snelheid.

3. EKV / Atradius Dutch State Business

Voor sommige transacties maken we gebruik van de Exportkredietverzekering die via Atradius DSB loopt. Dit zijn in het algemeen tamelijk tijdrovende processen. Voor het MKB heeft Atradius een versimpelde variant op de markt gebracht omdat zij het snelheidsaspect wellicht onderkend hebben. Deze variant is voor MKB's tot 50 miljoen Euro en projecten tot 10 miljoen Euro.

Als Meyn vallen we hier tussen de spreekwoordelijke wal en het schip en zijn in het proces nog steeds afhankelijk van de kredietbeoordeling commissie welke eens in de twee maanden bij elkaar komt. Praktisch zou zijn als dit één keer in de maand zou kunnen plaatsvinden.

Robbert Birkhoff
Director Sales & Projects
Meyn Food Processing Technology B.V.
P.O. Box 16, 1510 AA Oostzaan, the Netherlands
T: +31 (0)20 - 2045 468
F: +31 (0)20 - 2045 001
M: +31 (0)6 – 53 21 47 60
I: www.meyn.com