



 Hans van den Heuvel

Het Duitse Noordrijn-Westfalen ontvangt 43% van de totale importen uit Nederland. Omgekeerd komt 30% van de Duitse importen in Nederland uit de deelstaat). Hoe houden we dat vast, en zijn er mogelijkheden voor verdere groei?

Handel met Noordrijn-Westfalen

Er kan nóg een tandje bij!

Het CBS onderzocht in 2016 de groeipotentie van de handel met Noordrijn-Westfalen (NRW). Dat deden zij met het zogenaamde zwaartekrachtmodel van de bilaterale handel, dat gebaseerd is op economiegrootte en afstand en zich bewezen heeft als een overtuigende voorspeller van handel tussen regio's.

Het model laat zien dat er groeipotentie is in een aantal andere deelstaten maar ook dat de exportmogelijkheden naar NRW zijn grens bereikt heeft. In 2017 zien we dat NRW meer import uit Nederland ontvangt dan voorspeld door het model. De groei was er blijkbaar nog niet uit. Gelukkig, want vanwege de al zeer substantiële volumes levert een paar procenten groei in export naar NRW veel meer op dan het realiseren van nieuwe groeimarkten elders.

Niet vanzelfsprekend

De globalisering denderd voort en de economische machtsverhoudingen in de wereld veranderen. E-communicatie draagt ertoe bij dat met Nederland concurrerende partijen kosteneffectief een intensieve dialoog kunnen opbouwen met hun potentiële 'klanten' in het voorheen verre Duitsland. Dat plaatst onze fysieke nabijheid in een nieuw perspectief en per saldo concurreren wij Nederlanders in

toenemende mate om de aandacht en de tijd van onze Duitse klanten. Het behoud van ons huidige grote aandeel in de export naar Duitsland is vanuit dat perspectief niet vanzelfsprekend: we moeten investeren om ons marktaandeel te consolideren.

Het succes van landen, met China voorop en uitgedrukt in een hoger groeipercentage dan dat van Nederland maar ook van landen als Hongarije en Polen geeft te denken maar lijkt voorlopig nog opgevangen te worden door de gestaag groeiende Duitse economie: op termijn zou dit echter ten koste kunnen gaan van de onze export.

Samenwerking: eerder meer dan minder

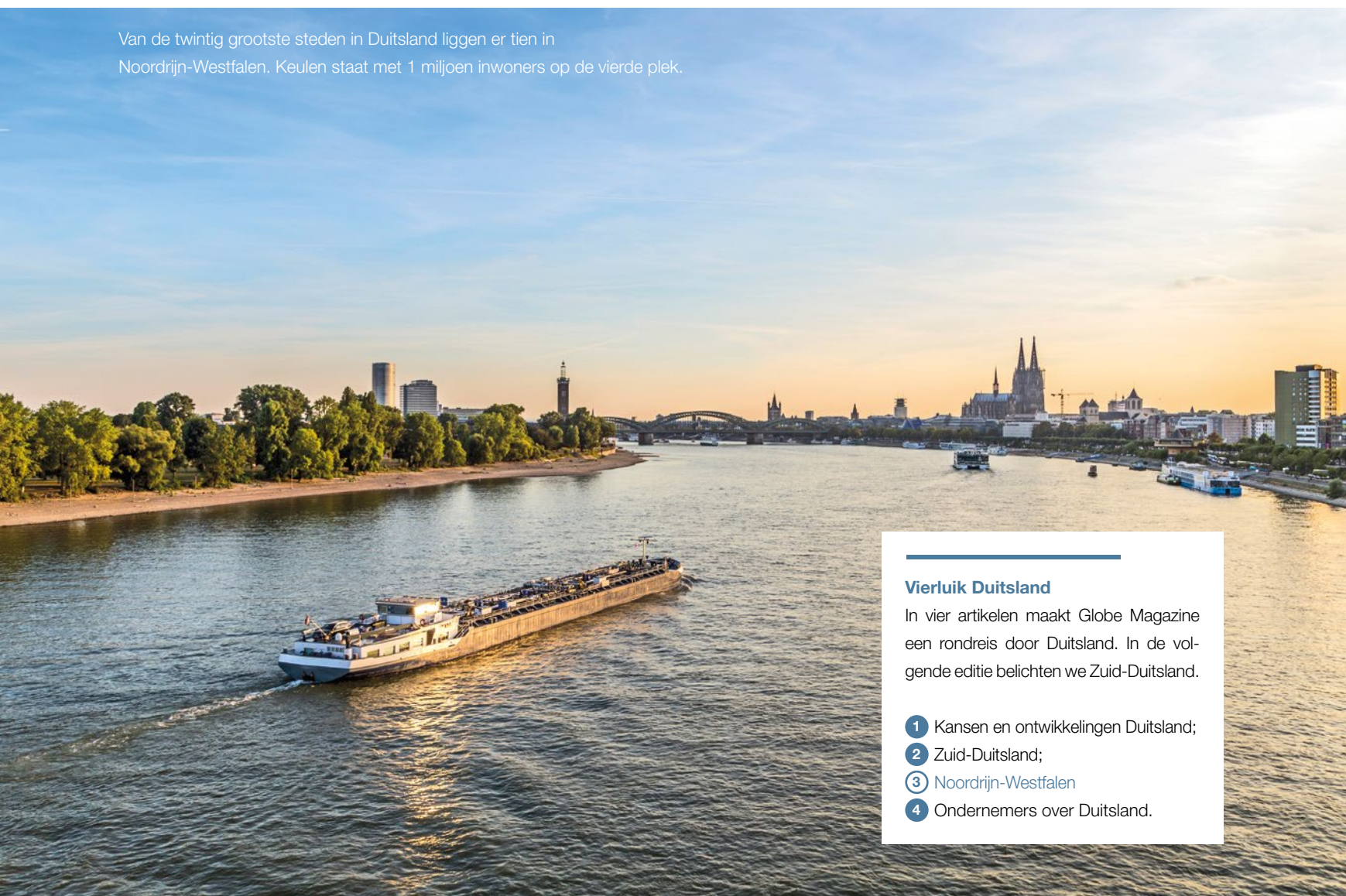
Wij, Nederland en de Nederlanders, staan er nog steeds goed op. Op overheidsniveau is Nederland voor Duitsland een dankbare sparringpartner en een proeftuin voor samenwer-



Hans van den Heuvel is consul in Düsseldorf.



Van de twintig grootste steden in Duitsland liggen er tien in Noordrijn-Westfalen. Keulen staat met 1 miljoen inwoners op de vierde plek.



Vierluik Duitsland

In vier artikelen maakt Globe Magazine een rondreis door Duitsland. In de volgende editie belichten we Zuid-Duitsland.

- 1 Kansen en ontwikkelingen Duitsland;
- 2 Zuid-Duitsland;
- 3 Noordrijn-Westfalen
- 4 Ondernemers over Duitsland.

king en innovatie op een aantal specifieke terreinen. Nederland is 'like-minded'. We merken als consulaat dat er vanuit Duitsland op verschillende niveau's belangstelling is om contacten verder uit te bouwen en te intensiveren en bemiddelen daar actief in. Vanuit NRW zijn er kritische geluiden te horen over de reorganisatie bij de Kamer van Koophandel. Die zou ertoe leiden dat de Duitse tegenpool (een netwerk van IHK's (Industrie und Handelskammer) en HWK's (Handwerk Kammer) minder toegang heeft tot KvK-medewerkers die bekend zijn met het werken in het grensgebied. Uiteraard gaan we met zo'n signaal ook aan de slag.

De belangstelling om eerder meer dan minder te doen op het terrein van economische samenwerking is vanuit deelstaatsniveau goed waar te nemen. De huidige minister van Economie van NRW Garrelt Duin, ontmoet zijn Nederlandse collega Kamp graag: zij delen een geza-

menlijke interesse voor thema's als digitalisering, energie-transitie en voor innovatieve samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstituten en overheden. Bijvoorbeeld ter bevordering van startups. Deelstaat NRW ziet Nederland als een gelijke grootheid, hetgeen in het geval van NRW ook aardig klopt: NRW heeft 18 miljoen inwoners en een met Nederland als geheel vergelijkbare economie.

Voorsprong door Duitse taal

We zien dat Duitsers de specifieke betrokkenheid en optredens van Nederlandse bestuurders opmerken en dat dit zonder meer bijdraagt aan het positieve imago van Nederland. Voorbeelden zijn de persoonlijke belangstelling van Henk Kamp voor Duitsland, de warme uitstraling van de commissaris van de Koning in Limburg Theo Bovens en het fenomenale optreden van de burgemeester van Enschede Van Veldhoven op Duits grondgebied. Die laat-

ste wisselde gedurende een aantal dagen van plaats met de burgemeester van Münster en geeft prachtige Duitse speeches. Dit soort optredens zorgen voor behoud van onze relatieve voorsprong op de concurrent. Beheersing van de Duitse taal is hierbij natuurlijk cruciaal.

In het recent verschenen rapport over Grensoverschrijdende Economie en Arbeid van de Commissie Huizinga staat dat het in Nederland niet zo goed gesteld is met de beheersing van de Duitse taal als we wel eens denken. Het is belangrijk om hierin te investeren, om te voorkomen dat ons comparatief voordeel van het hebben van een zeer verwante moedertaal verdwijnt. Dit speelt vooral een rol voor nieuwe bedrijven die met innovatieve producten de Duitse markt op willen en zich met het Engels moeten behelpen of in de dienstensector waar het in het algemeen nog meer op communicatie aankomt. Er bestaan al concrete initiatieven





Ooit hét symbool van het Ruhrgebied is deze verlaten kolenmijn in Essen nu Unesco-werelderfgoed.



om deze uitdaging op te pakken, die brengen we als vertegenwoordiging in Duitsland graag onder de aandacht.

De ultieme vraag

De conventionele exportproducten naar NRW richten zich vooral op de zware industrie van het Ruhrgebied zoals aardolie en aardgas, metaalproducten en machines en op chemische grondstoffen en halfproducten. De belangrijkste vraag is natuurlijk: op welke terreinen is er ruimte voor groei?

Vier thema's waar het consulaat in Düsseldorf zich op richt, zijn de toeleverende industrie, de samenwerking tussen kennisinstituten en overheid, de overgang van tastbare producten naar diensten, de circulaire economie en digitalisering.

1 Veel Nederlandse bedrijven hebben een positie als toeleverancier voor de Duitse maakindustrie. Als mooi voorbeeld geldt Inalfa Roof Systems, wereldwijd de op een na grootste leverancier van schuifdaken voor de automobiellindustrie. Een groot internationaal opererend bedrijf als ASML richt zich ook op Duitsland als een van haar focuslanden voor de levering van machines en reserveonderdelen voor de halfgeleiderindustrie. Daarnaast zijn er natuurlijk ook de vele kleine bedrijfjes in de achterhoek die op het terrein van metaal en elektro toeleverancier zijn.

2 Meer en meer zoeken bedrijven de samenwerking op met kennisinstituten en

universiteiten om gericht te kunnen werken aan het oplossen van technische problemen. Omgekeerd benadert de kenniswereld steeds vaker direct een bedrijf. Daarbij spelen zowel het relevanter maken van curricula als de kansen voor afgestudeerden op de banenmarkt een rol. Zo werken universiteiten als Delft, ITC Twente, Wageningen, Universiteit Maastricht samen met Duitse onderzoeksinstituten (Fraunhofer, Max Planck-instituut) en profileren partijen als TNO zich op de Duitse markt. Er zijn veel meer Duitse studenten

“Statiegeld op spijkerbroeken is ook zo’n typisch Nederlands bedenkensel waar in Duitsland belangstelling voor is.”

ten aan Nederlandse universiteiten en technisch onderwijs ingeschreven, dan omgekeerd. Met name in het grensgebied zijn de Duitse studenten beeldbepalend.

3 Duitsland heeft een traditie als het gaat om de maakindustrie. Nederland wordt door de Duitsers gezien als een land met minder traditie op dat punt, maar met wel veel creativiteit. Dit out-of-the-box denken levert nieuwe concepten op. Ik noem hier de ontwikkeling waarbij de verkoop (en export)

van producten plaats maakt voor het leveren van diensten. Voorbeelden zijn het leveren van licht in plaats van lampen, verhuur van kleding en andere gebruiksartikelen, het leveren van mobiliteit in plaats van een auto of zelfs het leveren van een overeengekomen hoeveelheid lucht van een zekere kwaliteit in plaats van een luchtfilter. Statiegeld op spijkerbroeken is ook zo’n typisch Nederlands bedenkensel dat in Gelderland nog in de maak is en waar in Duitsland nu al belangstelling voor is.

4 De circulaire economie, waarin producten en materialen worden hergebruikt en grondstoffen hun waarde behouden, biedt kansen. De verdere uitwerking van het grondstoffenakkoord (te beginnen bij de PVC-, bodemas- en compostketens en in een later stadium wellicht struviet, een fosfaatproduct dat resulteert bij afvalwaterzuivering), levert in de toekomst aanknopingspunten voor vermarkting in Duitsland op.

5 Er ging in de verkiezingstijd in NRW geen speech voorbij zonder dat er gesproken werd over het belang van digitalisering en waarin werd benadrukt dat NRW als geheel achterloopt ten opzichte van vele andere landen. Gezien de vooraanstaande positie van Nederland op digitaal gebied is er veel belangstelling vanuit NRW en andere deelstaten voor de wijze waarop wij de infrastructuur aanleggen, onderhouden en hoe wij met data om gaan. Op het terrein van glasvezel speelt een Nederlands bedrijf met de Duitse vestiging ‘Deutsche Glasfaser’ een cruciale rol bij aanleg van de infrastructuur op met name het Duitse platteland.

Kansen zijn er dus, op meerdere terreinen. Maar lukt het ons om die te verzilveren? Dat valt of staat met een goede samenwerking tussen Nederlandse bedrijven, overkoepelende organisaties, kennisinstituten en de overheid. Vooral aan Duitse zijde kan het Nederlandse postennetwerk, met name waar het gaat om subtiele culturele verschillen of benodigde beleidsmatige informatie en netwerken, een ondersteunende rol spelen. ‘Als we doen wat we deden, krijgen we wat we kregen’, is in de huidige tijd geen garantie meer dat we ons marktaandeel vasthouden. Laten we ons goed voorbereiden en er nóg een tandje bijzetten! ●●●