

# WILBERT LEK OVER HANDELSMISSIES

De export moet omhoog, vindt de overheid en dat kan ook, zegt het bedrijfsleven. Alleen is exporteren vooral voor kleinere bedrijven nogal een stap. De stichting NL International Business gaat bedrijven helpen om de stap over de grens te wagen. 'Je hebt alle hulp nodig die je kan krijgen', zegt Wilbert Lek.

## Waarom een aparte organisatie? Er is toch meer dan genoeg informatie beschikbaar?

'De stichting is een platform opgezet door VNO-NCW en MKB-Nederland om bedrijven en informatie bij elkaar te brengen. Je kan overal terecht voor informatie als je wilt exporteren, maar het blijven losse puzzelstukjes. Er is binnen het bedrijfsleven nooit bewust gewerkt aan samenhang. En tot nu toe is altijd gedacht vanuit aanbod. Daardoor liggen er goede programma's op de plank, maar is er onvoldoende vanuit de vraag van de ondernemer of een potentiële handelspartner gedacht.'

## Waar valt nu het meest te verbeteren?

'Nederlandse bedrijven doen het vooral goed in de EU, maar veel minder in opkomende landen. En de voorsprong die we soms nog hebben, wordt rap ingelopen door onze peers België, Frankrijk en vooral het VK. In deze kabinetsperiode zijn er een stuk of honderd handelsmissies geweest. De kwantiteit is dus goed. Maar al zit het vliegtuig vol, je moet je ook afvragen of dat wel de top is van wat je als land te bieden hebt. Dat leidt misschien tot moeilijke keuzes voor landen of sectoren waar meer focus op komt. Het kan ook betekenen dat we bedrijven aanmoedigen om mee te gaan op een handelsmissie omdat wij vinden dat zij een goede aanvulling zijn op ons aanbod.'



## 'TOPONDERNEMERS MOETEN MEER MEE'

### Gaat u nu bepalen waarheen en wanneer welke handelsmissie afreist?

'De Dutch Trade and Investment Board is en blijft de plek waar de langetermijnstrategie en de keuzes voor landen en sectoren worden gemaakt. Onze taak is operationeler, wij zijn van het doen. Het is nu zo dat bedrijven op een missie in allerlei sectoren kansen zien,

maar thuis tot de orde van de dag overgaan. Of het ontbreekt aan tijd en capaciteit om de belangrijke eerste stap te zetten. Hans de Boer van VNO-NCW heeft geen tijd om die bedrijven af te bellen om die kansen uit te werken. Dat kunnen wij doen. Het eerste wat je van ons zal zien, zal een digitaal platform zijn waar brancheorganisaties en bedrijven ervaringen en informatie kunnen uitwisselen. Je kan ook googelen, maar dan komt niet per se het beste contact voor jouw onderneming boven, maar het bedrijf dat de meeste massa heeft of het best omgaat met sociale media.'

### Is het nu echt nodig dat overheid en bedrijfsleven zo nauw samenwerken?

'Voor veel landen buiten de EU is het cruciaal dat onze overheid meedoet omdat aan de andere kant ook een overheid als belanghebbende in het proces zit. Je kan er niet van uit gaan dat het buiten Europa net zo werkt als hier. Nederland is één van de best georganiseerde landen ter wereld, maar in Afrika of China zijn de regels en omstandigheden per regio verschillend. Dan moet je samen optrekken. Diplomaten moeten aan economische diplomatie doen, maar zoeken naar zakenpartners, kunnen ze beter aan ons overlaten.'

### Incidenteel worden missies gecombineerd met andere landen. Is dat een serieuze optie?

'Ik vind de eerste stap dat we zelf onze zaken goed voor elkaar moeten hebben. Maar ik kan me voorstellen dat je door samen te werken met andere landen een betere kans maakt. Ik heb Duitsers in een pitch de Rotterdamse haven horen gebruiken als een voordeel om te investeren in het Ruhrgebied. Als je zo je punt sterker kan maken: dóen. Degenen aan de andere kant zal het worst zijn, die zoeken de beste partij om zaken om mee te doen, ongeacht het land van herkomst. Vanuit hun beleving is Europa sowieso één geheel.' ■