
Internationalisering van de Flevolandse economie

Concept
Provincie Flevoland
Oktober 2005

Samenvatting.....	3
1	Inleiding..... 8
1.1	Aanleiding..... 8
1.2	Doelstelling..... 8
1.3	Gevolgde werkwijze en communicatie..... 8
1.4	Rolopvatting..... 9
1.5	Relatie met andere beleidsvelden..... 9
1.6	Leeswijzer..... 10
2	Terugblik regionale internationaliseringsactiviteiten..... 11
2.1	Inleiding..... 11
2.2	Handelsbevordering..... 11
2.3	Directe Buitenlandse Investeringen (DBI)..... 13
2.4	Grensoverschrijdende samenwerking..... 15
2.5	Conclusies..... 16
3	Stand van zaken internationalisering Flevolandse MKB..... 18
3.1	Inleiding..... 18
3.2	Omvang en ontwikkeling export door het Flevolands MKB..... 18
3.3	Omvang en ontwikkeling import door het Flevolands MKB..... 19
3.4	Directe Buitenlandse Investeringen (DBI)..... 19
3.5	Grensoverschrijdende samenwerking..... 20
3.6	Conclusies..... 20
4	Trends..... 23
4.1	Inleiding..... 23
4.2	Toename internationale concurrentie..... 23
4.3	Uitbreiding van de internationalisering van het MKB..... 23
4.4	Overige trends..... 24
4.5	Uitdagingen en bedreigingen voor het Flevolandse MKB..... 25
4.6	Conclusies..... 26
5	Beleidssporen..... 28
5.1	Inleiding..... 28
5.2	Bevorderen internationale handel door en oriëntatie van het Flevolandse MKB..... 28
5.3	Bevorderen internationale bekendheid Flevoland als vestigingsregio en het aantrekken van Directe Buitenlandse Investeringen (DBI)..... 32
5.4	Bevorderen van grensoverschrijdende technologische samenwerking..... 34
5.5	Bevorderen van institutionele samenwerking met andere regio's..... 37
6	Middelen..... 39
6.1	Inleiding..... 39
6.2	Huidige personele capaciteit en financiële situatie..... 39
6.3	Uitdagingen en kansen..... 40
6.4	Ambities en te maken keuzen..... 40
Bijlage 1	Samenwerking met partnerregio's..... 41
Bijlage 2	Organisaties op het gebied van handelsbevordering..... 44
Bijlage 3	Internationalisering van het Nederlandse MKB..... 45
Bijlage 4	ERBO-enquête (export)..... 47

Samenvatting

Aanleiding, doel en rol

De activiteiten van de provincie gericht op het versterken van de internationale positie van het Flevolandse bedrijfsleven hebben de laatste jaren een enigszins ad-hoc karakter gedragen. Goede ideeën en initiatieven krijgen binnen de financiële mogelijkheden ondersteuning of worden door de provincie zelf opgepakt, zonder dat daar een duidelijk gerichte ambitie met bijbehorende strategie aan ten grondslag ligt. Door de voortgaande internationalisering van de wereldeconomie is de wenselijkheid om te komen tot een strategisch beleidskader toegenomen.

Daar waar internationalisering oorspronkelijk vooral een aangelegenheid van grote multinationale ondernemingen was, heeft ook het midden- en kleinbedrijf tegenwoordig in toenemende mate te maken met de trend tot internationalisering door technologische veranderingen, deregulering van markten en politieke veranderingen die geleid hebben tot een nieuwe economische wereldorde. Zaken als liberalisering van de wereldhandel, de interne markt van de EU, de mogelijkheden van e-commerce, de opkomst van China en India en de uitbreiding van de EU met 10 nieuwe lidstaten bieden het Flevolandse bedrijfsleven volop kansen tot nieuwe zakelijke contacten, groei van de activiteiten en toegang tot kennis en technologie. Keerzijde is dat Flevolandse bedrijven in toenemende mate te maken krijgen met buitenlandse concurrentie op de thuismarkt.

Het doel van deze notitie is een integraal kader te bieden voor het beleidsveld internationalisering. De notitie beoogt bij te dragen aan een verdere afstemming tussen betrokken partijen en het aanbrengen van een herkenbare structuur in de vele activiteiten voor een effectieve en beheersbare uitvoering hiervan. Daarnaast dient de notitie als input voor de positiebepaling van Flevoland in het kader van de nieuwe structuurfondsenperiode 2007-2013 en de discussies rond internationalisering in Regio Randstad verband en de Noordvleugel van de Randstad. De notitie beperkt zich tot internationaliseringsactiviteiten op sociaal-economisch gebied in binnen en buitenland en vormt de nadere uitwerking beleidsveld internationalisering uit de nota Regionaal Economisch Ontwikkelingsbeleid Flevoland 2006. Deze notitie moet nadrukkelijk in samenhang gezien worden met de "Economische Pijler" binnen de Pijler-aanpak alsmede met het budget wat daarbinnen voor het thema "internationalisering" vrijgemaakt is voor 2006 en 2007.

In het streven te komen tot een verdere afstemming tussen de betrokken partijen en het aanbrengen van een herkenbare structuur in de vele activiteiten wil de provincie in de eerste plaats een duidelijke en zichtbare rol vervullen als (beleidsmatig) regisseur. Hieronder wordt verstaan het organiseren en regisseren van een discussie met relevante partijen over knelpunten en uitdagingen, het gezamenlijk helder en specifiek definiëren van en communiceren over doelstellingen (prioriteiten) en het maken van heldere uitvoeringsafspraken. Naast bovenbeschreven regierol is de provincie in meerdere of mindere mate betrokken bij de uitvoering. Enerzijds door zelf als eerstverantwoordelijke acties aan te zwengelen dan wel uit te (laten) voeren en anderzijds als (financiële) ondersteuner en stimulator van acties van derden. Uitvoerende activiteiten worden zoveel mogelijk aan derden overgelaten, waarbij zoals gezegd wel de mogelijkheid bestaat dat die activiteiten gefaciliteerd worden met de ter beschikking staande provinciale instrumenten. Welke rol de provincie vervult verschilt per project of activiteit.

Terugblik regionale internationaliseringsactiviteiten

De provincie heeft op het gebied van handelsbevordering steeds de eerste verantwoordelijkheid gelaten aan de Kamer van Koophandel Flevoland en het WTC Almere/ Flevoland. Bij de oprichting van de OMFL is vastgelegd dat deze geen rol heeft op het vlak van handelsbevordering en export omdat binnen Flevoland de KvK en het WTC deze rol al vervullen. De provincie Flevoland heeft zich op het gebied van handelsbevordering echter niet onbetuigd gelaten. De nadruk lag hierbij op bevordering van de export door het stimuleren van en participeren in business-to-business activiteiten, zoals: deelname aan en financiële ondersteuning van handelsmissies en internationale zakenbeurzen en verschillende regelingen voor het MKB gericht op advies en ondersteuning bij internationale activiteiten. Waar nodig heeft de provincie zelf "acte de presence" gegeven. Zeker in die landen waarin overheden nog altijd een dominante

rol spelen. De deelname van Flevolandse bedrijven aan diverse handelsmissies en internationale zakenbeurzen tonen aan dat Flevolandse ondernemers het “business-to-business matchmaking-instrument” als een zeer belangrijke stimulans voor een start of uitbouw van hun internationale contacten en kennis beschouwen. Cruciaal bij deze aanpak is een gedegen voorbereiding. Het Flevolandse MKB heeft en maakt nog steeds veelvuldig gebruik van de stimuleringsregelingen uit het EPD, gericht op internationalisering. Verschillende regelingen zijn daarom voorzien van extra budget en verlengd tot het einde van het Europese vervolgprogramma.

Systematisch inzicht in de resultaten van de verschillende EPD-regelingen, handelsmissies en beurzen ontbreekt soms. De resultaten van handelsmissies en beurzen zouden meer systematische bijgehouden kunnen worden, zodat follow-up van activiteiten nog gericht plaats kan vinden, en nut en noodzaak van provinciale initiatieven beter beoordeeld kunnen worden. Hierbij dient wel gewaakt te worden voor de administratieve lastendruk bij de deelnemende bedrijven.

Ook op het gebied van de Directe Buitenlandse Investerings (DBI) heeft de provincie de afgelopen jaren verschillende activiteiten ondernomen dan wel gestimuleerd. Deze activiteiten omvatten samenwerking met het Commissariaat voor Buitenlandse Investerings in Nederland (CBIN, een onderdeel van EZ), thematische en internationale acquisitie, activiteiten als onderdeel van de jaarlijkse programma's Economische Gebiedspromotie en afspraken in Regio Randstad verband. Wat betreft de samenwerking met het CBIN bleek het niet reëel om met de bestaande formatie de taak van regioregisseur volledig uit te voeren. Onderhoud van het Flevolandse netwerk en het bijhouden van vestigingsinformatie vond daardoor te veel op ad-hoc basis plaats. Met de oprichting van de OMFL en het besluit om internationale en thematische acquisitie als belangrijke taak bij de OMFL neer te leggen is een antwoord gegeven op bovenbeschreven suboptimale situatie.

Het meerjarenprogramma economische gebiedspromotie is al enige jaren ten einde. Het is te overwegen om in overleg met de regionale partners opnieuw te komen tot een afstemming over langere tijd van de daarvoor in aanmerking komende activiteiten. Hiermee kan een extra impuls worden gegeven aan zowel de activiteiten als het samenwerkingsproces.

Tot slot onderhoudt de provincie op verschillende manieren en met verschillende intenties relaties met andere regio's in de wereld en stimuleert grensoverschrijdende technologische samenwerking. Daarbij valt een onderscheid te maken tussen (brede) economische samenwerking met partnerregio's, institutionele samenwerking in het kader van Europese stimuleringsregelingen en technologische samenwerking. In de praktijk blijkt dat deze vormen van samenwerking in elkaar overlopen of in het verlengde van elkaar liggen. Aan institutionele en economische samenwerking met de huidige partnerregio's ligt vaak geen expliciete integrale doelstelling c.q. afweging ten grondslag. (Wel per project of programma, zoals bijvoorbeeld bij de projecten Hanseregio en Centurio.) Om deze reden is er behoefte aan een helder kader om de motieven en doelen die ten grondslag liggen aan de (beoogde) samenwerkingsprojecten met partnerregio's te kunnen beoordelen.

Stand van zaken internationalisering Flevolandse bedrijfsleven,

Per 1 april 2004 stonden in het handelsregister bij de Flevolandse Kamer van Koophandel 1.970 ondernemingen geregistreerd die “internationaal actief zijn”. Op 1 maart 2005 bedroeg dit aantal 2.245. Daarnaast zijn er 223 buitenlandse nevenvestigingen in Flevoland gevestigd. De internationale oriëntatie is in positieve zin aan het veranderen, alleen weet deze zich nog niet in een grotere exportomzet te vertalen. De matige exportomzet van het Flevolands bedrijfsleven dient een zorg te zijn. Immers, de te behalen omzetgroei blijkt al jaren vooral in het buitenland te liggen. Zeker in het licht van de voortschrijdende globalisering, de versterking van de mededinging op de interne markt van de EU en de uitbreiding van de EU met 10 nieuwe lidstaten is een grotere internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB en een gerichte ondersteuning hierbij een echte noodzaak. Naast het stimuleren van het Flevolandse MKB om internationale activiteiten te ontplooiën is het daarom van het grootste belang de al internationaal actief zijnde bedrijven niet uit het oog te verliezen en gericht ondersteuning te bieden bij het professionaliseren en opschalen van activiteiten. De kwaliteit en slagvaardigheid van het management zijn sleutelfactoren voor (export)succes. Het ligt voor de hand om door middel van voorlichting en begeleiding aan deze aspecten (extra) aandacht te besteden.

Het aantal nieuwe buitenlandse vestigingen in Nederland en Flevoland is de laatste jaren teruggelopen. Het CBIN neemt aan dat dit mede veroorzaakt wordt door een slechtere concurrentiepositie als gevolg van de sterke groei van loonkosten, het “verval” van het fiscale klimaat, het tekort aan ruimte, knellende regelgeving en toenemende onveiligheid. Het overgrote deel van de DBI in Nederland vindt zijn plaats in de Randstad, in het bijzonder Amsterdam. Ook Flevoland mag zich in de belangstelling van buitenlandse bedrijven verheugen, voornamelijk Almere, in de nabijheid van de Noordvleugel van de Randstad, en in mindere mate Lelystad. De centrale ligging in West Europa, de nabijheid van Amsterdam en twee internationale mainports (Schiphol en Rotterdam) en de beschikbare ruimte in Flevoland spelen hierbij een belangrijke rol.

De Flevolandse exportpositie wordt in vrij sterke mate geschraagd door de rol van buitenlandse, in Flevolandse gevestigde bedrijven. Bovendien is de spin-off van deze ondernemingen naar de rest van de Flevolandse economie veelal substantieel. Het is daarom van groot belang DBI aan te (blijven) trekken en al gevestigde buitenlandse bedrijven te “verankeren”. Het aantrekken van DBI biedt kansen op verdere werkgelegenheids groei en geeft een kwalitatieve impuls aan de Flevolandse economie. Deze kansen liggen vooral in de dienstensector, waarbij DBI in verkoop en (tele)marketing het meest arbeidsintensief zijn en hoogwaardige industrie. Voor Flevoland is daarom van belang de vanuit het CBIN gevraagde regionale regisseursrol goed te vervullen en Flevoland als interessant vestigingsgebied op een adequate manier te promoten. Samenwerking in Regio Randstadverband ligt hierbij voor de hand.

Flevolandse MKB bedrijven werken op diverse manieren samen met buitenlandse bedrijven en instellingen. Naast een beperkte thuismarkt vormt de toegang tot kennis en technologie één van de belangrijkste motieven voor deze vormen van samenwerking. Internationale technologische matchmaking is dan ook een belangrijk instrument om de internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB en de Flevolandse kennisinstellingen verder te vergroten.

De werkgelegenheid bij internationaal actief zijnde Flevolandse MKB-bedrijven ligt substantieel hoger dan bij bedrijven die dit niet zijn. De groei van de export levert daarom een aanzienlijke bijdrage aan (de groei van) de werkgelegenheid in Flevoland, en daarmee aan de centrale doelstelling van het Regionaal Economisch Ontwikkelingsbeleid Flevoland (REOF 2006).

Trends

Het is duidelijk dat er een impuls uitgaat van het formele integratieproces van de EU. Uit cijfers van het gehele Nederlandse bedrijfsleven blijkt de investeringspositie van Nederland in de nieuwe EU-landen sterker is dan de handelspositie en dat er nog veel winst te behalen is op dit laatste punt. Uit onderzoek blijkt dat MKB bedrijven vooral kansen zien om exporten in deze regio te vergroten. Tevens lijkt er ook sprake te zijn van een toenemend aantal bedrijven dat van plan is te investeren in de nieuwe lidstaten. Ook blijkt dat bedrijven alweer verder aan het kijken zijn. Landen die in dit verband genoemd worden zijn Oekraïne, Roemenië en Turkije. Daarnaast is er veel belangstelling voor opkomende markten buiten Europa, in het bijzonder China en India. Verondersteld wordt dat hier mogelijkheden liggen voor expansie van Nederlandse bedrijven, vooral omdat het hier vaak gaat om grote markten wat betreft bevolkingsaantallen.

Nederlandse bedrijven in de zakelijke dienstverlening, en dan vooral in de financiële dienstverlening, richten zich steeds meer op buitenlandse markten. Verwacht wordt dat de export en DBI in deze sectoren toe zullen nemen. Daarnaast wordt verwacht dat de export van de industrie zal afnemen, omdat veel bedrijven hun activiteiten naar het buitenland verplaatsen, bijvoorbeeld door gebrek aan capaciteit in Nederland en gebrek aan vestigingslocaties. De verwachte groei van de export en DBI in de zakelijke dienstverlening, in het bijzonder de financiële dienstverlening, biedt kansen voor het Flevolandse bedrijfsleven, aangezien Flevoland een naar verhouding zeer omvangrijke sector zakelijke dienstverlening heeft. De verwachte afname van de export in de industrie en de tendens industriële productie te verplaatsen naar lagelonenlanden vormt een bedreiging voor de werkgelegenheid in deze sector. De gevolgen van hiervan voor Flevoland zijn moeilijk in te schatten, maar lijken ten opzichte van meer geïndustrialiseerde regio's vooralsnog mee te vallen. Naast inkoop en verkoop omvat de internationalisering van het MKB tegenwoordig een veelheid aan activiteiten, zoals ontwikkeling, productie en distributie. De kans bestaat dat wanneer een bedrijf eenmaal DBI heeft in het buitenland, geleidelijk

andere en op den duur wellicht alle activiteiten van een bedrijf naar het buitenland verplaatst wordt. Het (vermeende) wegtrekken van bedrijvigheid (en werkgelegenheid) uit Nederland lijkt ook voor wat betreft ons land als geheel overigens mee te vallen.

Naar aard van de buitenlandse investeringen is een verschuiving waarneembaar van productie en distributie naar de zakelijke dienstverlening. Mogelijk is er ook een verschuiving te verwachten in de herkomst van DBI. De enorme economische groei in China en de economische opkomst van bijvoorbeeld India zouden in de (nabije) toekomst kunnen leiden van een toename van DBI vanuit deze landen in Nederland. De aanwezigheid van een groot Japanse cluster in Flevoland (Almere) bewijst de aantrekkelijkheid als vestigingsregio voor dergelijke vestigingen.

Buitenlandse bedrijven vragen steeds vaker om bestaande bedrijfs- en kantoorruimte om een vliegende start mogelijk te maken. De laatste drie jaar is aan de voorraad in Flevoland een vrij groot aantal nieuwe bedrijfspanden toegevoegd en heeft opwaardering van enkele bestaande (kantoor)panden plaatsgevonden, zodat het aanbod een belangrijke verbetering heeft ondergaan. Daarnaast vragen vooral industriële en logistieke bedrijven in toenemende mate om een combinatie van kantoor- en bedrijfsruimte. In het nieuwe locatiebeleid is op de veranderende locatiebehoefte van (internationale) bedrijven ingespeeld door een grotere kantoorhoudendheid op niet-formele kantoorlocatie toe te staan.

Globalisering heeft het mogelijk gemaakt om direct na de bedrijfsstart te internationaliseren: de zgn. born globals. Een dergelijke abrupte internationalisering verschilt van het veelal (veronderstelde) traditionele proces van een geleidelijk internationale oriëntatie. Vanuit dit perspectief is er een link te leggen met het (techno)startersbeleid. Ook blijkt er een verband te zijn tussen ingaande en uitgaande internationalisering. Het is daarom zaak om naast het bevorderen van export, het Flevolandse MKB ook ondersteuning te bieden bij importeren, door voorlichtingsbijeenkomsten, adviestrajecten en deelname aan (met name ook inkomende) handelsmissies.

Om als handelsnatie van belang te kunnen blijven, zijn netwerken van groot belang. De advies- en voorlichtingsstructuur in Nederland, met private en (semi)publieke partijen, die dergelijke netwerken bieden, lijkt op dit punt te voldoen. Het aanbod vanuit die landelijke structuren binnen Flevoland zelf is echter niet altijd even intensief en gevarieerd, en behoeft verbetering.

De grootste bedreiging voor het MKB ligt in de veranderende bedrijfsomgeving. Zowel bedrijven die actief zijn op buitenlandse markten als bedrijven die zich alleen richten op de binnenlandse markt zullen in toenemende mate te maken krijgen met buitenlandse concurrentie. Hierdoor moeten bedrijven zich bijvoorbeeld sterker richten op kostenverlaging, betere en/of andere producten, of op nieuwe markten. Dit is vooral een bedreiging voor de arbeidsintensieve productie in Flevoland. Om te kunnen blijven concurreren moeten de arbeidskosten per eenheid product omlaag en er zal meer waarde toegevoegd moeten worden. De sleutel hiertoe is innovatie en (internationale) samenwerking. Een zichtbare ontwikkeling is dat MKB-bedrijven proberen de uniciteit van hun producten en diensten te vergroten, bijvoorbeeld door co-design en co-makership al dan niet in samenwerking met de klant. Het gaat dan in veel gevallen om innovatie van product en marketing.

Flevolandse ondernemers die te lang en te veel blijven mikken op die relatief stagnerende Nederlandse markt missen groeikansen en zullen door de toename van de internationale concurrentie steeds vaker buitenlandse concurrenten op onze eigen relatief kleine thuismarkt te bevechten krijgen. De aanval is vaak de beste verdediging: exporteren, maar ook grensoverschrijdende samenwerking, importeren en DBI bieden kansen aan het Flevolandse MKB om producten en diensten te verkopen en concurrerend te zijn en te blijven.

Beleidssporen

Internationalisering is vooral een zaak van de bedrijven zelf. Toch is er gezien de invloed van internationalisering op en het belang van internationalisering voor de Flevolandse economie alle redenen om extra provinciale inspanningen te leveren op het gebied van internationalisering.

In de eerste plaats gaat het hierbij om inspanningen gericht op het vergroten van de exportomzet bij bedrijven die al exporteren en het vergroten van de drive bij managers en ondernemers in die bedrijven die dat nog niet doen, om (meer) aan internationalisering te doen (handelsbevordering). Specifieke aandacht is overigens in dit verband ook gewenst voor het bevorderen van participatie door het Flevoland's bedrijfsleven in Europese aanbestedingsprogramma's.

In de tweede plaats gaat het om activiteiten gericht op het uitdragen van Flevoland als interessant vestigingsklimaat en het daadwerkelijk aantrekken van DBI.

In de derde plaats gaat het om activiteiten gericht op het bevorderen van grensoverschrijdende (technologische) samenwerking. Op het gebied van grensoverschrijdende technologische samenwerking schuilt een extra uitdaging voor de OMFL, juist omdat Syntens een beperkte missie heeft meegekregen op het punt van grensoverschrijdende R&D samenwerking.

Tenslotte richt het provinciale beleid zich op institutionele samenwerking met 4 partnerregio's. Naast het wederzijds uitwisselen en leren van kennis- en ervaringen over (Europese) projecten en regionaal-economisch beleid dient deze samenwerking een bijdrage leveren aan de internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB.

Deze beleidssporen komen 'één-op-één' terug in het 'Economische Pijler'-programma van de zgn. Pijler-aanpak.

Bewustmakingsactiviteiten met betrekking tot het belang van internationalisering en export, sectorale handelsmissies, individuele begeleiding van bedrijven de internationale markt op, het bewust zoeken van 'partnerregio's', internationale beurzen en het stimuleren van het gebruik van internet als marktplaats voor internationale handel vormen het palet aan activiteiten om internationale business-to-business en technologische samenwerking bij de Flevolandse bedrijven te bevorderen.

Acquisitie-inspanningen, gericht op buitenlandse bedrijven, het versterken, uitbreiden en actief bijhouden van het internationaal georiënteerde netwerk binnen Flevoland zelf, het systematischer en intensiever uitdragen van het Flevolandse vestigingsklimaat in het buitenland, onder andere via het CBIN, een pro-actief gebruik van de nieuwe brochures en internet, ondersteuning van toonaangevende Flevolandse projecten met een internationale ambitie, allure of potentie en kennisinstellingen zijn de acties, die Flevoland (moeten) positioneren als een interessante regio en Flevoland "binnenbrengen" bij potentiële buitenlandse investeerders. Niet alleen promotie dus, maar nadrukkelijk ook (internationale) acquisitie vormen de basis van de versterking van de internationale bekendheid en het vestigingsklimaat van Flevoland.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De activiteiten van de provincie gericht op het versterken van de internationale positie van het Flevolandse (MKB)bedrijfsleven hebben de laatste jaren een enigszins ad-hoc karakter gedragen. Goede ideeën en initiatieven krijgen binnen de financiële mogelijkheden ondersteuning of worden door de provincie zelf opgepakt, zonder dat daar een uitgewerkte, omvattende strategie aan ten grondslag ligt met goed uitgewerkte maar samenhangende deelambities. Hierdoor is het niet goed mogelijk om op een systematische wijze een politiek-bestuurlijke discussie te voeren over nut en noodzaak van provinciaal handelen op het gebied van internationalisering.

Door de voortgaande internationalisering van de wereldeconomie is de wenselijkheid om te komen tot een strategisch beleidskader toegenomen. Daar waar internationalisering oorspronkelijk vooral een aangelegenheid van grote multinationale ondernemingen was, heeft ook het midden- en kleinbedrijf (MKB) tegenwoordig in toenemende mate te maken met de trend tot internationalisering door technologische veranderingen (vooral op het gebied van communicatie en transport), deregulering van markten en politieke veranderingen die geleid hebben tot een nieuwe economische wereldorde. Zaken als liberalisering van de wereldhandel (WTO; GATT), de interne markt van de Europese Unie (EU) en de opkomst van e-commerce zorgen voor een geleidelijke verschuiving in het gedrag van bedrijven. Er doen zich veranderingen voor binnen de EU zoals de uitbreiding met 10 nieuwe lidstaten en de nieuwe Dienstenrichtlijn. Maar ook ontwikkelingen buiten Europa spelen een belangrijke rol. Zo stelt China zich steeds meer open voor het internationale bedrijfsleven en de internationale handel en zijn de markten in bijvoorbeeld Centraal- en Oost-Europa (o.a. Tsjechië; Polen) en Azië (o.a. India en China) sterk in opkomst.

Deze ontwikkelingen bieden het Flevolandse (MKB) bedrijfsleven volop kansen tot nieuwe zakelijke contacten, groei van de activiteiten en toegang tot kennis en technologie. Keerzijde is dat Flevolandse bedrijven in toenemende mate te maken krijgen met buitenlandse concurrentie op de thuismarkt.

1.2 Doelstelling

Het doel van deze notitie is, rekening houdend met de huidige Ausgangssituatie en toekomstige ontwikkelingen, een integraal kader (ambitie, doelstellingen, activiteiten) te bieden voor het beleidsveld internationalisering. Met dit beleidskader is het mogelijk de discussie te voeren over nut, noodzaak en beleidsmatige en financiële prioritering van het provinciaal handelen op het gebied van internationalisering.

De notitie beoogt bij te dragen aan een verdere afstemming tussen de bij het internationaliseringsproces betrokken partijen en het aanbrengen van een herkenbare structuur in de vele activiteiten voor een effectieve en beheersbare uitvoering hiervan. Daarnaast dient de notitie als input voor de positiebepaling van Flevoland in het kader het voorsorteren op de nieuwe Structuurfondsen (SF) periode 2007-2013 en de discussies rond internationalisering in Regio Randstad verband en de Noordvleugel van de Randstad.

De notitie beperkt zich tot de internationaliseringsactiviteiten op sociaal-economisch gebied in binnen en buitenland en vormt de nadere uitwerking beleidsveld internationalisering uit de nota Regionaal Economisch Ontwikkelingsbeleid Flevoland (REOF) 2006.

1.3 Gevolgde werkwijze en communicatie

Na consultatie van de afdelingen Sociale Plan Vorming (SPV) en Programma Management Europa (PME) is de conceptnotitie Internationalisering besproken in het college van Gedeputeerde Staten (GS) en vrijgegeven voor bespreking met de relevante sociaal-economische partners en de Statencommissie Werk. Vervolgens is de conceptnotitie voor commentaar toegezonden aan deze partners (zie bijlage 1) en besproken in de commissie Werk van 13 oktober 2005 en de SEOR. Op basis van de aldus verkregen

opmerkingen en aanvullingen is de notitie aangepast en ter vaststelling aan het college van GS voorgelegd. Na vaststelling door het college van GS is deze ter instemming voor gelegd aan de commissie Werk. Op 2005 heeft de commissie Werk ingestemd met de notitie Internationalisering. Vervolgens is de notitie Internationalisering toegezonden aan de instanties die schriftelijk hebben gereageerd op de conceptnotitie. Ook is de notitie breed onder de publieke aandacht gebracht via het uitbrengen van een persbericht, plaatsing van de notitie op de provinciale internetsite en aandacht in speeches, interviews en artikelen in regionale bladen en tijdschriften.

1.4 Rolopvatting

Het economische beleid van de provincie is samen te vatten onder de noemers van voorwaardenscheppend en structuurversterkend beleid. Dat wil zeggen zodanige voorwaarden (mee helpen) te scheppen dat bestaande en nieuwe bedrijven een goede voedingsbodem vinden voor het oprichten dan wel continueren van hun bedrijf. Het Collegeakkoord 2003 – 2007 bevat het opmerkingen over de promotie van Flevoland, acquisitie en internationale samenwerking:

- a. “Flevoland is sterk gericht op het MKB-bedrijfstype en ontbeert in feite een aantal grote aansprekende bedrijven. Promotie en acquisitie zullen zich daarom mede op dat type bedrijven richten”.
- b. “Voor de promotie van Flevoland kiest de provincie voor een integrale aanpak. Dat wil zeggen dat de provincie met de gemeenten, maar ook met andere beïnvloedende partijen, zal bouwen aan het imago van Flevoland als aantrekkelijk gebied om te wonen, te werken, te recreëren en te ondernemen”.
- c. Het Collegeakkoord geeft tevens aan dat voorkeur bestaat voor samenwerking met tot de EU toetredende Oost Europese lidstaten.

In het streven te komen tot een verdere afstemming tussen de betrokken partijen en het aanbrengen van een herkenbare structuur in de vele activiteiten wil de provincie in de eerste plaats een duidelijke en zichtbare rol vervullen als (beleidsmatig) regisseur. Hieronder wordt verstaan het organiseren en regisseren van een discussie met relevante partijen over knelpunten en uitdagingen en het gezamenlijk helder en specifiek definiëren van en communiceren over doelstellingen (prioriteiten). Het maken van heldere uitvoeringsafspraken hoort daar ook bij. Voor het vervullen van deze regisseursrol moet de provincie zelf een visie hebben, zowel op de te kiezen strategische doelen als op de meest wenselijke manier van operationalisering. Hierbij hoort ook een eigen opvatting over de meest effectieve wijze van aanpak.

Naast bovenbeschreven regierol is de provincie per deelgebied in meerdere of mindere mate betrokken bij de uitvoering. Enerzijds door zelf als eerstverantwoordelijke concrete acties aan te zwengelen dan wel uit te (laten) voeren (via de Ontwikkelingsmaatschappij Flevoland) en anderzijds als (financiële) ondersteuner en stimulator van acties van derden, zoals de Kamer van Koophandel (KvK), Syntens en het World Trade Centrum (WTC) Almere/ Flevoland te Almere.

Uitvoerende activiteiten worden zoveel mogelijk aan derden overgelaten, waarbij zoals gezegd wel de mogelijkheid bestaat dat die activiteiten gefaciliteerd worden met de ter beschikking staande provinciale instrumenten. Welke rol (regisseren, initiëren, stimuleren of faciliteren) de provincie vervult verschilt per project of activiteit (zie hoofdstuk 5).

1.5 Relatie met andere beleidsvelden

Internationalisering van het Flevolandse (MKB) bedrijfsleven staat niet op zich, maar heeft vele raakvlakken met andere provinciale beleidsvelden. Dit geldt in het bijzonder voor het beleidsveld Innovatie. In het Regionaal Innovatie en Technologieplan (RITP) 2006-2010 is internationalisering één van de zeven beleidsthema's. Doelstelling is het (internationaal) positioneren van Flevoland als innovatieve en kennisintensieve regio.

Door technologische ontwikkelingen (vooral op het gebied van communicatie en transport) is de internationalisering van het bedrijfsleven toegenomen. Anderzijds is door het wegvallen van handelsbelemmeringen en politieke veranderingen de (prijs)concurrentie tussen bedrijven sterk toegenomen. Om een plaats te verwerven in dit internationale krachtenveld zullen ondernemingen continu

aandacht moeten hebben voor en investeren in innovatie als motor voor productiviteitsverbeteringen en groei. Innovatie krijgt hierdoor steeds meer een internationale dimensie.

Ook de kennisinfrastructuur (onderwijs, onderzoeksinstellingen en private kennisbronnen) en clusters van bedrijvigheid (clusterbeleid) in Flevoland krijgen een steeds sterkere internationale dimensie. Het verwerven en vermarkten van relevante kennis laat zich steeds minder beperken of afbakenen door (kunstmatige) landsgrenzen. De kosten om nieuwe producten en processen te ontwikkelen en te commercialiseren, zijn steeds minder vaak door individuele bedrijven of zelfs binnen een land op te brengen. Door de toenemende internationale concurrentie én de versnelling in het tempo van technologische ontwikkeling is de druk steeds meer toegenomen om innovatiekosten steeds sneller terug te verdienen. Om dit te bereiken worden bedrijven steeds vaker gedwongen hun nieuwe producten zo snel mogelijk internationaal cq. mondiaal te vermarkten.

Tot slot is een goed vestigingsklimaat van belang voor het aantrekken van Directe Buitenlandse Investerings (DBI) cq. buitenlandse bedrijven naar Flevoland. Hierbij gaat het om zaken als bereikbaarheid (mobiliteitsbeleid), geschikte ruimte (locatiebeleid), gekwalificeerde arbeidskrachten (onderwijs en arbeidsmarktbeleid) en een goed woon- en leefmilieu (milieu- en sociaal-cultureel beleid).

1.6 Leeswijzer

In het tweede hoofdstuk staan de recent ondernomen en huidige (regionale) internationaliseringsactiviteiten in Flevoland centraal.

In het derde hoofdstuk volgt een overzicht van de stand van zaken wat betreft internationalisering van het Flevolandse (MKB) bedrijfsleven, waarbij elke internationaliseringsvorm afzonderlijk wordt behandeld.

Het vierde hoofdstuk gaat in op trends die naar verwachting een rol zullen spelen bij de verdere internationalisering van het Flevolandse bedrijfsleven in de komende jaren.

Vervolgens wordt, op basis van de conclusies aan het einde van ieder hoofdstuk, welke bouwstenen vormen voor het toekomstige beleid, in hoofdstuk vijf de centrale beleidsdoelstelling uitgewerkt in een viertal concrete beleidssporen.

Tot slot bevat hoofdstuk zes de vertaling van de ambities op het gebied van internationalisering in termen van benodigde capaciteit en financiële middelen en het maken van keuzen dienaangaande. Vertrekpunt hierbij zijn de huidige personele en financiële kaders.

2 Terugblik regionale internationaliseringsactiviteiten

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van internationaliseringactiviteiten die door de provincie Flevoland de laatste jaren zijn geïnitieerd, gestimuleerd of gefaciliteerd. Hierbij gaat het om projecten, activiteiten en regelingen op het gebied van handelsbevordering, Directe Buitenlandse Investerings (DBI) en grensoverschrijdende economische/ technologische en institutionele samenwerking. Het hoofdstuk eindigt met enkele conclusies over de effectiviteit van het gevoerde beleid en de wenselijkheid bepaalde projecten, activiteiten en regelingen voort te zetten, te intensiveren dan wel te beëindigen. Deze conclusies vormen één van de bouwstenen voor het toekomstige beleidskader en bijbehorende activiteiten.

2.2 Handelsbevordering

De provincie heeft op het gebied van handelsbevordering, in het bijzonder export, steeds de eerste verantwoordelijkheid gelaten aan de Kamer van Koophandel Flevoland en het WTC Almere/ Flevoland. Bij de oprichting van de OMFL is vastgelegd dat deze regionale ontwikkelingsmaatschappij geen rol heeft op het vlak van handelsbevordering en export omdat binnen Flevoland de KvK en het WTC deze rol al vervullen. De provincie Flevoland heeft zich op het gebied van handelsbevordering de afgelopen tien jaren echter niet onbetuigd gelaten. De nadruk lag hierbij op bevordering van de export door middel van het stimuleren van en participeren in business-to-business (b-2-b) activiteiten, veelal financieel ondersteund vanuit het Europese programma (EPD). Genoemd kunnen worden:

- a. deelname aan en financiële ondersteuning van handelsmissies;
- b. deelname aan en financiële ondersteuning van internationale zakenbeurzen;
- c. de Buitenlandse Consulenteregeling Flevoland (BCF);
- d. de regeling Ondersteuning Internationale Handel (OIH);
- e. de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland (ABF);
- f. de regeling Internationalisering Innovatieve Producten (IIP).

Ad.a Deelname aan en financiële ondersteuning van handelsmissies.

De afgelopen jaren heeft de provincie aan verschillende handelsmissies van de Kamer van Koophandel Flevoland, al dan niet in samenwerking met het WTC, maar ook van het Urker bedrijfsleven, deelgenomen en/of financiële ondersteuning verleend. Te noemen zijn de Verenigde Staten, Zuid Afrika, Japan, China, Scandinavië, Noordoost Engeland en Polen/Tsjechië). Met een aantal van deze landen onderhoudt de provincie een bijzondere relatie als partnerregio. Hieraan wordt verderop in dit hoofdstuk in het kader van grensoverschrijdende samenwerking nader aandacht besteed.

Ad.b Deelname aan en financiële ondersteuning van internationale zakenbeurzen.

Deelname van Flevolandse bedrijven aan een aantal buitenlandse beurzen werd mede door de provincie financieel mogelijk gemaakt. Zo werd in de afgelopen jaren aan biotechnologiebeurzen deelgenomen in de VS en Canada, twee Interprise zakenbeurzen in Noordoost Engeland en het, zakelijk gezien, succesvolle Europapartnerschap 1998.

Ad.c De Buitenlandse Consulenteregeling Flevoland (BCF).

In het recente verleden is met inzet van Europese middelen uit het eerste EPD (1994-1999) een netwerk van buitenlandse handelsconsulenten opgezet. Via deze regeling heeft de Kamer van Koophandel indertijd een aantal consulenten in verschillende delen van de wereld geactiveerd: Zuid Afrika, Japan, Taiwan, Scandinavië, de Verenigde Staten (twee). Zeventig Flevolandse (MKB) bedrijven zijn op zeer concrete wijze bij de totstandkoming en uitbreiding van hun zakelijke contacten en activiteiten geassisteerd. Daarnaast hebben zich via het netwerk van buitenlandse handelsconsulenten 6

buitenlandse bedrijven in Flevoland gevestigd en waren de handelsconsulenten nauw betrokken bij de organisatie van eerder genoemde handelsmissies.

Vanwege een landelijke (her)oriëntatie van de kerntaken van Kamers van Koophandel in 2000 en de daarmee samenhangende gewijzigde cofinancieringspositie bleek het niet mogelijk de BCF-regeling in het huidige tweede EPD (2000-2006) voort te zetten. De Kamer is zich sindsdien meer gaan toeleggen op haar kerntaak handelsvoorlichting. Om deze 'leemte' op te vullen is het WTC Almere, onderdeel van het wereldwijde netwerk van het WTC met in totaal bijna 300 vestigingen in bijna 100 landen, met een bijdrage uit het tweede EPD in de gelegenheid gesteld om, in afstemming met de KvK, op een breed front additionele activiteiten te ontplooiën rond internationalisering, export en handel (bijvoorbeeld handelsmissies en voorlichtingsbijeenkomsten).

Ad.d De regeling Ondersteuning Internationale Handel (OIH).

De regeling OIH is recentelijk stopgezet en was bedoeld voor het Flevolandse MKB die concreet hulp nodig heeft bij import- en exportactiviteiten en werd uitgevoerd door de KvK¹. Experts waren beschikbaar voor bijvoorbeeld bureauonderzoek bij het verkennen van nieuwe markten; assistentie bij het organiseren van buitenlandse bedrijfsbezoeken; voorbereiden van beursdeelname en voorbereiden van promotionele ondersteuning. De regeling liep tot 1 juli 2005. Besloten is om de activiteiten die onder de OIH vielen, onder te brengen in de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland.

Ad.e De Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland (ABF).

De ABF is bedoeld voor het Flevolandse MKB dat deskundigheid van onafhankelijke adviseurs wil inkopen en wordt uitgevoerd door Syntens. De ABF is in het eerste EPD (1994-1999) opgezet en in het tweede EPD gecontinueerd. Via de ABF kunnen Flevolandse MKB bedrijven op een groot aantal thema's een financiële tegemoetkoming krijgen in de kosten van externe advisering². In de periode van 1 januari 2000 tot 1 januari 2002 viel hier ook het thema internationalisering/ export onder³. In deze periode hebben 109 deelnemers gebruik gemaakt van de ABF regeling, waarvan 3 met betrekking tot het thema internationalisering. Vanaf 1 januari 2002 is het thema internationalisering/ export echter uitgesloten. Medio 2005 is besloten de ASF regeling, die tot 1 juli 2005 liep, te verlengen, inclusief het thema internationalisering/ export, tot 1 juli 2007.

Ad.f Internationalisering Innovatieve Producten (IIP)

Dit programma, dat loopt van 1 november 2001 t/m 1 juli 2007, is bedoeld voor Flevolandse MKB-ers die een gelicentieerd product in het buitenland willen vermarkten. Bedrijven die hiervoor geïnteresseerd zijn sluiten een contract met de Stichting ID-NL die vervolgens de buitenlandse markt actief benadert. Tijdens het traject is het deelnemende bedrijf geen kosten verschuldigd. Pas als het traject succesvol is en extra omzet genereert gaat het bedrijf percentageel afdragen over extra omzet. In eerste instantie is het programma opgezet voor 9 deelnemers (pilot) en vervolgens verlengt met (budgettaire ruimte voor nog eens) 24 deelnemers. De totale projectkosten tot op heden bedragen bijna 5 miljoen euro.

Naast regionale partijen, zoals de KvK en het WTC, voeren landelijke partijen zoals de Economische Voorlichtingsdienst (EVD), het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH), de Nederlandse Export Combinatie (NEC) en Fenedex verschillende activiteiten uit waarbij de provincie, de Flevolandse gemeenten of Flevolandse bedrijven in meer of mindere mate betrokken (kunnen) zijn. In de praktijk moet geconstateerd worden dat bedoelde organisaties haast altijd hun bijeenkomsten organiseren op locaties buiten Flevoland. Dit werkt drempelverhogend voor veel Flevolandse MKB bedrijven. In bijlage 2 worden de activiteiten van deze organisatie nader beschreven.

¹ 40% van de projectkosten, tot een maximum van 1.800 euro per ondernemer per jaar. Tot op heden 10 deelnemers (72 plaatsen beschikbaar). Totale projectkosten tot op heden € 162.273,--.

² 40% van de advieskosten tot een maximum van 11.345 euro per ondernemer per jaar. Totale projectkosten ABF II (1/1/2000 – 1/1/2002) bedroegen € 990.148,--; Totale projectkosten ABF III (1/1/2002 – 1/5/2005) bedroegen € 1.072.253,--.

³ Na 1/1/2002 is het thema Internationalisering/ export ondergebracht in de regeling OIH die door de KvK wordt uitgevoerd tot 1/7/2005.

2.3 Directe Buitenlandse Investerings (DBI)

Ook op het gebied van de Directe Buitenlandse Investerings (DBI) heeft de provincie de afgelopen jaren, veelal in samenwerking met andere partijen, verschillende activiteiten ondernomen dan wel gestimuleerd. De activiteiten op het gebied van DBI omvatten:

- a. samenwerking met het CBIN;
- b. OMFL: thematische/ internationale acquisitie;
- c. activiteiten als onderdeel van de jaarlijkse programma's Economische Gebiedspromotie;
- d. afspraken in Regio Randstad verband.

Ad.a Samenwerking met het CBIN.

De provincies, ontwikkelingsmaatschappijen en een beperkt aantal grote steden vormen voor het CBIN het regionale aanspreekpunt wanneer het gaat om het faciliteren van buitenlandse bedrijven die op zoek zijn naar een nieuwe locatie in Nederland. Een op Kabinetsniveau vastgestelde richtlijn vormt hiervoor de basis. De regionale partners van het CBIN vervullen daarbij de rol van regisseur. In overleg met het CBIN en de gemeenten in de regio worden eerste keuzes gemaakt betreffende mogelijke locaties en stelt de provincie dan wel de regionale ontwikkelingsmaatschappij een programma op indien een bedrijf een bezoek ('fact finding trip') aan één of meerdere locaties in de regio wenst te brengen. Met enige regelmaat blijkt binnen Flevoland Almere, en in mindere mate Lelystad, op de kaart te staan bij buitenlandse bedrijven. Naast Almere's eigen contacten met het CBIN spelen vooral ook de uitstekende contacten van Almere met Amsterdam en Schiphol een belangrijke rol.

Hoewel inmiddels gedateerd bleek uit onderzoek van het CBIN (1999) naar de prestaties van de aanspreekpunten van het CBIN in Nederland dat de regierol van Flevoland te wensen overliet. De provincie presenteerde zich naar de mening van het CBIN onvoldoende als de regioregisseur, bleef te zeer "low profile" en opereerde binnen de eigen regio met te weinig autoriteit. Op dit punt diende de provincie Flevoland zich dus te verbeteren. Concreet verwacht het CBIN het volgende van hun aanspreekpunten in de regio's:

- uitgebreid regionaal netwerk en kennis over de (bedrijfsmatige) infrastructuur;
- het actueel en beschikbaar houden van informatiemateriaal (aanbod bedrijventerreinen, bedrijfs- en kantoorpanden, arbeidsmarkt, sectorinformatie, etc.).
- pro-actieve participatie in buitenlandactiviteiten van het CBIN;
- Optreden als (eerste) aanspreekpunt voor gemeenten en het CBIN in de regio;
- onderhouden van relaties met al gevestigde buitenlandse bedrijven en op basis daarvan genereren van leads op lokaal en regionaal niveau ('schatgraven in eigen regio');
- afstemming van eigen leads met die van CBIN;
- beschikbaarheid van capaciteit voor regionale component in CBIN fact finding trips;
- volledige en tijdige afstemming van eventuele publiciteit voorafgaand aan promotieritten;
- volledige en tijdige afstemming van eventuele publiciteit over vestigingsbesluit van een buitenlands bedrijf.
- nazorg van zich vestigende / pas gevestigde buitenlandse bedrijven.

Met de oprichting van de OMFL is tevens een antwoord gegeven op de kritiek die CBIN destijds uitte op de Provincie Flevoland (zie b.).

Van 1999 tot heden blijft de teller op gemiddeld twee nieuwe vestigingen per jaar staan, voornamelijk in Almere. Hierbij dient opgemerkt te worden dat, mede door de stagnerende wereldeconomie en de verslechterde internationale concurrentiepositie van Nederland, de DBI in heel Nederland (sterk) zijn teruggelopen.

Het CBIN is recent in overleg met de regio's getreden om te bezien op welke manier deze neergaande lijn gekeerd kan worden. Kern van de uitkomst van dit overleg is, dat naast het bevorderen van nieuwe investeringen ook getracht wordt buitenlandse bedrijven in contact te brengen met al in Nederland gevestigde bedrijven en (kennis)instellingen. Niet zozeer met het oog op handelsbevordering, maar op kennisuitwisseling en samenwerking, zoals uitbesteding van productie, toelevering: technologische matchmaking. Dit betekent dat de regiovertegenwoordigers zich meer nog dan tot nu toe zullen moeten

verdiepen in de in hun regio aanwezige (technologische) bedrijven en kennisinstituten om die technologie/ en kennismatch tot stand te helpen brengen. Langs deze lijn raken investeringsbevordering en innovatiebeleid steeds meer verweven.

Ad.b OMFL: thematische/ internationale acquisitie.

De OMFL is sinds eind 2004 binnen Flevoland de eerst verantwoordelijke op het gebied van internationale en thematische acquisitie. De reden hiervoor was gelegen in de wens deze activiteiten verder te intensiveren, te coördineren en te professionaliseren. Vanuit de OMFL kan nu meer gefocust en slagvaardiger met de taak van regioregisseur aan de slag worden gegaan. Belangrijk aandachtspunt is de samenwerking met het CBIN. Eén van de eerste activiteiten van de OMFL was de deelname aan de handelsmissie naar Zhejiang. In samenwerking met het CBIN heeft de OMFL contact gelegd met 2 grote Chinese bedrijven die geïnteresseerd zijn om zich op termijn in Europa te vestigen. Ook loopt er momenteel een contract tussen CBIN en OMFL over een potentiële Engelse vestiger, en hebben OMFL en WTC activiteiten ontplooit en marge van het WK Honkbal te Almere m.b.t. Japanse en Noord-Amerikaanse ondernemingen.

Ad.c Programma's Economische Gebiedspromotie.

Tot voor enkele jaren werd er jaarlijks een Jaarprogramma Economische Gebiedspromotie opgesteld dat door GS werd vastgesteld en met de betrokken Provinciale Staten commissie werd besproken. De hoofdlijnen zijn nu onderdeel van het overkoepelende Jaarprogramma REOF. Bedoelde jaarprogramma's kenmerkten zich destijds door een presentatie van een aaneenschakeling van diverse activiteiten, die tot doel hadden Flevoland onder de aandacht te brengen van potentiële investeerders van buiten Flevoland en binnen Flevoland de relaties met het bedrijfsleven en instellingen te onderhouden. Slechts aan een deel van de jaarprogrammering lag een internationaliseringsdoelstelling ten grondslag.

Een bijzondere variant deed zich voor in de periode 1997 – 2000. In deze periode is in overleg met de gemeenten en met financiële ondersteuning uit het eerste EPD een meerjarig en gebiedsbreed promotieplan opgesteld met jaarlijkse programma's. Hierdoor kon een extra impuls worden gegeven aan zowel de activiteiten als het samenwerkingsproces.

Eén van de onderdelen van het meerjarenprogramma 1997-2000 was het Product Informatie Systeem Flevoland (PRIS), een virtueel loket met vestigingsinformatie voor ondernemers. Deze werknaam is in 2003 omgedoopt tot BIF: Business In Flevoland. Sindsdien is de inhoud van www.businessinflevoland.nl verder verbeterd en zijn frequent digitale nieuwsbrieven verzonden naar bijna 2.000 adressen. Bovendien vindt overleg met de KvK plaats over het zoveel mogelijk op elkaar afstemmen van BIF en het door de Kamer te introduceren 'Bedrijvenloket'. Daardoor kunnen beide sites aan inhoud en aandacht winnen. De meeste gemeenten, de provincie, de KvK, Syntens en in de nabije toekomst ook het Flevolands Bureau voor Toerisme (FBT) leveren de benodigde informatie aan. Het beheer en onderhoud van de site is in handen van AxiPress.

Een belangrijke impuls voor verdere samenwerking op het gebied van promotie is gegeven door het begin 2003 door Buck Consultants International uitgebrachte rapport "Naar een geïntegreerd promotiebeleid in Flevoland" biedt handvaten om de komende jaren te komen tot samenwerking. Dit heeft zijn weerklink gevonden in het Collegeakkoord 2003-2007 daar waar dit akkoord spreekt van een brede, integrale promotie-aanpak. In Randstad verband zijn de kansen die samenwerking op dit gebied met zich meebrengt recentelijk onderkend en opgepakt.

Ad.d Afspraken in Regio Randstad verband.

In Randstadverband is, in aanwezigheid van het CBIN, meerdere malen gesproken over samenwerking bij internationale promotie en acquisitie. Achtergrond hiervan vormt de bestuurlijk in Regio Randstad gevoelde zorg over de concurrentiepositie van de Randstad ten opzichte van andere metropolitane gebieden in Noordwest Europa. Uitgangspunt daarbij vormde het streven naar een meer eenduidige presentatie van de Randstad en de onderscheiden regio's daarbinnen, zonder dat de verschillende gebieden hun eigenheid prijs zouden moeten geven. Dit heeft er toe geleid, dat de bij de internationale acquisitie betrokken medewerkers van de vier provincies en grote steden afgesproken hebben geregeld bij elkaar te komen om nader met elkaar en met 'unique selling points' van de verschillende regio's kennis te maken. In dat overleg zullen vormen van samenwerking tot stand komen.

2.4 Grensoverschrijdende samenwerking

Op verschillende manieren en met verschillende intenties onderhoudt de provincie relaties met andere regio's in de wereld. Daarnaast stimuleert de provincie grensoverschrijdende technologische samenwerking. Daarbij valt een onderscheid te maken tussen:

- a. (brede) economische samenwerking met partnerregio's;
- b. institutionele samenwerking in het kader van Europese stimuleringsregelingen;
- c. technologische samenwerking.

In de praktijk blijkt dat een deze vormen van samenwerking in elkaar overlopen of in het verlengde van elkaar liggen.

Ad.a Economische samenwerking met partnerregio's

De provincie Flevoland werkt op economisch gebied met een viertal partnerregio's samen, te weten: Noordoost Engeland, Burgenland, Dmitrov en Zhejiang. De aard en de intentie van deze samenwerking verschilt onderling aanzienlijk. Zo is de relatie met Dmitrov breed van opzet en intensief, terwijl de samenwerking met Burgenland vooralsnog beperkt is gebleven tot 1 bezoek vanuit Flevoland en meer een institutioneel karakter droeg (uitwisseling van ervaringen en kennis). Een overzicht van de concrete activiteiten die in het kader van de samenwerking met de vier partnerregio's zijn ondernomen is te vinden in bijlage 1.

Ad.b Institutionele samenwerking.

De uitwisseling van kennis over de aanpak van (Europese) projecten is een expliciet onderdeel van het Europese doelstelling-1 programma waarvan Flevoland sinds 1994 gebruik maakt. Presentaties in en voor andere Europese regio's en Brussel horen daarbij. Als voorbeeld kan de in 2004 gehouden bijeenkomst Knowledge is Everywhere worden genoemd. Tijdens dit driedaagse symposium presenteerde Flevoland haar aanpak aan andere Europese regio's om te komen tot een op kennis gebaseerde, technologisch hoogwaardige en duurzame economie.

Ook de resultaten van het Innovatieve Actieprogramma zullen in 2006 door middel van een symposium aan andere Europese regio's gepresenteerd worden.

Institutionele, maar ook economische en ruimtelijke vormen van samenwerking vinden daarnaast vooral plaats in het kader van het Europese programma Interreg III⁴ (b en c). Zo krijgen een aantal partnerschappen gestalte via projecten als "Hansepassage" en "Centurio".

Tot slot vorm(d)en ook de andere internationale contacten zoals handelsmissies, beursdeelname en de contacten met partnerregio's een aanknopingspunt om met elkaar van gedachten te wisselen over het opzetten van bepaalde projecten, het verrichten van specifieke activiteiten, het gebruik van methodieken (best-practises) en effectieve financieringsconstructies.

Ad.c Technologische samenwerking.

Vanuit de provincie, in het bijzonder het Europese programma en het Innovatieve Actie programma, wordt internationale technologische samenwerking c.q. matchmaking op verschillende manieren gestimuleerd. Naast de al eerder genoemde regeling Internationalisering Innovatieve Producten (IIP) heeft de provincie recent internationale technologische matchmaking c.q. samenwerking gestimuleerd in drie sectoren, te weten: composieten, medische technologie en geomatica.

In 2005 is een financiële bijdrage verleend voor de oprichting van het MagTech-centrum Flevoland: een koepelorganisatie die zich richt op industriële toepassing van magnesium in Europa en fungeert als kennis- en informatiecentrum. Onderdeel van de Europese bijdrage is het verkrijgen van de buitenlandse

⁴ Interreg III heeft een sterke oriëntatie op ruimtelijk ordening. Projecten moeten passen binnen de thema's: stedelijke ontwikkeling en relatie stad - platteland, interne en externe bereikbaarheid (inclusief ICT), Integraal watermanagement, behoud cultureel erfgoed, milieu en natuurlijke rijkdommen en maritieme samenwerking. Als Flevolands voorbeeld kan het project Hanzepassage worden genoemd.

licentie voor het gebruik van de Thixomoulding techniek. Op 18 oktober 2004 heeft een startsymposium, waaraan ook verschillende buitenlandse partijen hebben deelgenomen, plaatsgevonden in Lelystad.

In februari 2005 heeft de provincie, op initiatief van het ministerie van EZ en in samenwerking met de ambassade van de Verenigde Staten in Nederland, een aantal ondernemingen in de sfeer van medische technologie de gelegenheid gegeven zich te presenteren aan grote farmaceutische bedrijven en gerenommeerde universiteiten uit New Jersey, die in februari jl. een bezoek aan Nederland brachten. Hiervoor is de provinciale database met 120 medisch technologische bedrijven aangeschreven voor matchmaking en presentatie. Dit heeft geresulteerd in 4 aanmeldingen. Daarnaast wordt er vanuit het Innovatieve Actieprogramma concrete ondersteuning geboden aan 5 tot 6 bedrijven uit de medische technologie bij het beantwoorden van een kennisvraag door buitenlandse bedrijven en kennisinstellingen. De afgelopen jaren is tevens via ondersteuning van het Geomatica Business Park en de daar gevestigde bedrijven (clusterbeleid) een impuls gegeven aan internationale samenwerking met buitenlandse partijen en kennisinstellingen. Daarnaast heeft het Geomatica Business Park een aantrekkelijke werking op buitenlandse ondernemingen (DBI).

Tot slot zijn Flevolandse bedrijven via deelname aan handelsmissies en buitenlandse beurzen in de gelegenheid gesteld om via business-to business contacten ook afspraken te maken over technologische samenwerking.

2.5 Conclusies

1. De provincie heeft op het gebied van handelsbevordering steeds zowel de eerste verantwoordelijkheid als de uitvoering van praktische activiteiten gelaten aan de KvK en het WTC. De provincie heeft vooral in financiële zin forse impulsen gegeven aan derden (naast KvK en WTC ook Syntens en stichting ID-NL) om meer activiteiten op te pakken en deze activiteiten breder en intensiever aan te pakken. Waar nodig heeft de provincie zelf “acte de presence” gegeven. Zeker in die landen waarin overheden nog altijd een dominante rol spelen.
2. De deelname van Flevolandse bedrijven aan diverse handelsmissies en internationale zakenbeurzen tonen aan dat Flevolandse ondernemers het “business-to-business matchmaking-instrument” als een zeer belangrijke stimulans voor een start of uitbouw van hun internationale contacten en kennis beschouwen. Cruciaal bij deze aanpak is een gedegen voorbereiding, waarin duidelijk is wat een bedrijf te bieden heeft en wat het van een mogelijke buitenlandse partner vraagt. Op basis daarvan kunnen vooraf gemaakte afspraken met die mogelijke partners leiden tot een goede en bestendige ‘match’ (wederzijdse koppeling).
3. Het Flevolandse MKB maakt veelvuldig gebruik van de stimuleringsregelingen uit het EPD gericht op internationalisering. Verschillende regelingen zijn voorzien van extra budget en verlengd tot het einde van het Europese vervoliprogramma. Bedrijven hebben nauwelijks gebruik gemaakt van de door de KvK uitgevoerde regeling Ondersteuning Internationale Handel. Belangrijkste oorzaak hiervoor is waarschijnlijk het lage subsidiepercentage (minder dan 10%). Beëindiging van deze regeling en het (weer) onderbrengen van de activiteiten die onder de OIH vallen in de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland, waarvoor een hoger subsidiebedrag geldt, ligt voor de hand.
4. Systematisch inzicht in de resultaten van de verschillende EPD-regelingen, handelsmissies en beurzen, anders dan aantallen en kosten, ontbreekt veelal. Een tevredenheidsonderzoek onder ondernemingen die gebruik hebben gemaakt van een Europese regeling biedt de mogelijkheid deze te optimaliseren. De resultaten van handelsmissies en beurzen zouden meer systematische bijgehouden kunnen worden, zodat follow-up van activiteiten gericht plaats kan vinden en nut en noodzaak van provinciale initiatieven beter beoordeeld kan worden. Hierbij dient wel gewaakt te worden voor de administratieve lastendruk bij de deelnemende bedrijven.
5. Landelijk opererende partijen zoals de EVD, Fenedex, NEC, en het NCH bieden (voor leden) een breed pakket aan dienstverlening op het gebied van handelsbevordering, maar werken voornamelijk vanuit de Randstad en staan zo enigszins op afstand van de regio. Er wordt met deze partijen samengewerkt, zij het veelal op adhoc basis. Een uitzondering hierop is de samenwerking met de EVD die meer structureel van aard is en primair verloopt via de KvK.

6. Het bleek niet reëel om, in de sfeer van acquisitie van buitenlandse bedrijven, met de bestaande formatie vanuit de provinciale organisatie de taak van regioregisseur naar behoren en volledig uit te voeren. Onderhoud van het Flevolandse (internationale) netwerk en het bijhouden van voor buitenlandse bedrijven benodigde vestigingsinformatie vond daardoor te veel op ad-hoc basis plaats, waardoor de kwaliteit van die informatie nog te veel te wensen overliet. Met de oprichting van de OMFL en het besluit om internationale en thematische acquisitie als belangrijke taak bij de OMFL neer te leggen is een antwoord gegeven op bovenbeschreven suboptimale situatie.
7. Internationale kennisuitwisseling en technologische samenwerking vormen een belangrijke manier om de concurrentiepositie van Flevolandse bedrijven en kennisinstellingen te verstevigen. Op dit gebied schuilt er een extra uitdaging voor de OMFL, juist omdat Syntens, de vooruitgeschoven innovatieorganisatie van het ministerie van Economische Zaken in de regio, een beperkte missie heeft meegekregen op het punt van grensoverschrijdende samenwerking op het gebied van kennis en technologie. Langs deze lijn raken investeringsbevordering, acquisitiebeleid en innovatiebeleid steeds meer met elkaar verweven.
8. Vanuit de provincie zijn er tot op heden geen activiteiten ondersteund die zich expliciet richten op het stimuleren van import en DBI door Flevolandse bedrijven in het buitenland. Op het gebied van grensoverschrijdende technologische samenwerking zijn recent, voornamelijk vanuit het innovatie- en clusterbeleid waarin internationalisering een belangrijk thema is, verschillende initiatieven ondernomen en of ondersteund.
9. Het meerjarenprogramma economische gebiedspromotie is al enige jaren ten einde. Het is te overwegen om in overleg met de regionale partners opnieuw te komen tot een afstemming over langere tijd van de daarvoor in aanmerking komende activiteiten en daarbij "internationalisering" expliciet als prioritair thema en speerpunt te benoemen. Hiermee kan een extra impuls worden gegeven aan zowel de activiteiten als het samenwerkingsproces. Het verdient daarbij aanbeveling dit te integreren in een breder, integraal promotieplan zoals het Collegeakkoord beoogt.
10. Aan institutionele en economische samenwerking met de huidige partnerregio's ligt, in tegenstelling tot uitwisseling van resultaten, ervaringen en methoden in het kader van Europese programma's, en projecten zoals Centurio, vaak geen expliciete doelstelling te grondslag. Om deze reden is er behoefte aan een helder kader om de motieven en doelen die ten grondslag liggen aan de (beoogde) samenwerkingsprojecten (met partnerregio's) alsmede de programmering daarvan te kunnen beoordelen. Omgekeerd moet vastgesteld worden dat uitwisseling in het kader van Europese programma's veelal geen bestendige en thematisch gezien smalle relaties met andere regio's oplevert.

3 Stand van zaken internationalisering Flevolandse MKB

3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk schetst de internationale oriëntatie van het Flevolandse (MKB)bedrijfsleven en de internationale aantrekkingskracht van Flevoland als vestigingsregio. Per 1 april 2004 stonden in het handelsregister bij de Flevolandse Kamer van Koophandel 1.970 ondernemingen geregistreerd die “internationaal actief zijn”, dat wil zeggen alleen exporteren (195), alleen importeren (575) en exporteren en importeren (1.200). Op 1 maart 2005 bedroeg dit aantal 2.245, een groei van 14%, waarvan 220 bedrijven alleen met export (+13%), 665 alleen met import (+16%) en 1.360 met import en export (+13%). Daarnaast zijn er 223 buitenlandse nevenvestigingen in Flevoland gevestigd.

Deels geven bovengenoemde cijfers een verkeerd beeld. Naar de inschatting van de experts bij KvK en WTC zijn er slechts 120 à 150 Flevolandse bedrijven die echt significant structureel, systematisch en bestendig aan export doen. Op basis van ervaring geven zij aan dat veel “exporterende” bedrijven slechts incidenteel en op adhoc basis exporteren en daarop geen duidelijke strategie richten.

Achtereenvolgens wordt ingegaan op de volgende aspecten van internationalisering: export, import, directe buitenlandse investeringen (DBI) en grensoverschrijdende samenwerking. Het hoofdstuk eindigt met enkele conclusies ten aanzien van de internationale oriëntatie van het Flevolandse (MKB)bedrijfsleven en de internationale aantrekkingskracht van Flevoland als vestigingsregio. Deze uitgangspositie levert samen met de trends uit hoofdstuk 4 bouwstenen voor het toekomstige beleid en activiteiten (hoofdstuk 5).

De gebruikte regionale gegevens zijn afkomstig uit de Enquête Regionale Bedrijfsontwikkeling (ERBO) 2004, het handelsregister van de Kamer van Koophandel en de provinciale werkgelegenheidsenquête. Daarnaast is gebruik gemaakt van gegevens van het Economische Instituut Midden en Kleinbedrijf (EIM⁵), het CBS, Unctad, de Wereldbank, de OECD, het ministerie van EZ en het CBIN. De belangrijkste conclusies uit het landelijke EIM-onderzoek “Internationalisering van het Nederlandse MKB” zijn samengevat in bijlage 3.

3.2 Omvang en ontwikkeling export door het Flevolands MKB

Nederland is al jaren één van de grootste exporteurs ter wereld. Nederland neemt een negende plaats in wat betreft export van goederen en een achtste plaats ten aanzien van de export van diensten. Het Nederlandse MKB neemt echter in vergelijking met andere Europese landen ‘slechts’ een middenpositie in wat betreft het percentage exporterende bedrijven.

De lange termijn ontwikkeling van de export in Flevoland vertoont een grillig beeld. In de jaren negentig bedroeg het percentage bedrijven dat exporteerde gemiddeld 18%. Vanaf midden jaren negentig van de vorige eeuw deed zich een scherpe daling voor (van 25% in 1993 tot 10% in 1999). Vanaf 2000 ligt het aandeel exporterende bedrijven, met uitzondering in 2003, rond de 15 tot 16%, ruim 2% boven het landelijke gemiddelde. De landelijke ontwikkeling van het aandeel exporterende bedrijven laat overigens eenzelfde, maar minder grillig beeld zien. De ontwikkeling van de exportomzet in Flevoland laat, analoog aan de Nederlandse ontwikkeling, een zeer grillig beeld zien met forse uitschieters naar boven en beneden. Met uitzondering van 2003 ligt de groei van de exportomzet (volumemutatie) in Flevoland vanaf 1999 onder het landelijke gemiddelde.

De vooruitzichten voor de Nederlandse export zijn echter gunstig. Het EIM verwacht voor 2005 een groei van de export van 2,25% en voor 2006 een groei van 4%. Omdat de groei van de buitenlandse afzet van

⁵ Het EIM hanteert twee definities voor het MKB: bij vergelijking met andere Europese landen (Europese gegevens): bedrijven met 0-250 werkzame personen. Waar gebruik wordt gemaakt van Nederlandse gegevens: bedrijven met 0-100 werkzame personen.

het MKB sterk georiënteerd is op Duitsland en België, landen waarvoor ook een gematigde groei voorzien wordt, is de exportgroei in het MKB echter nog niet terug op het niveau van de jaren negentig.

Een meer gedetailleerd beeld van de huidige exportpositie van het Flevolandse (MKB) bedrijfsleven is te ontleen aan de jaarlijkse ERBO-enquête⁶ die de Nederlandse Kamers van Koophandel publiceren (zie bijlage 4).

De bedrijven in Flevoland die exporteren en importeren hebben gemiddeld 50% meer werknemers in dienst dan bedrijven die niet internationaal actief zijn. Bedrijven die alleen exporteren zelfs 100% meer.

Van de 220 Flevolandse bedrijven die in 2004 in het handelsregister geregistreerd staan als “alleen export”, is 25% (55 bedrijven) afkomstig uit de zakelijke dienstverlening. Binnen de zakelijke dienstverlening neemt de softwarebranche met 25 bedrijven (50%) een belangrijke plaats in. De overige bedrijven in Flevoland die exporteren (en of importeren) zijn vooral afkomstig uit de industrie en (groot)handel en landbouw (pootaardappelen en bloembollen) en visserij.

3.3 Omvang en ontwikkeling import door het Flevolands MKB

Evenals bij export behoort Nederland al jaren tot de grootste importeurs ter wereld. Nederland neemt een negende plaats in wat betreft import van goederen en een zevende plaats ten aanzien van de export van diensten. Het aandeel importerende (MKB)bedrijven in Nederland ligt iets boven het gemiddelde van de EU-15.

De jaarlijkse ERBO-enquête geeft geen statistieken over de importpositie van het Flevolandse (MKB) bedrijfsleven. Het handelsregister van de KvK geeft wel een globaal beeld. Medio 2004 zijn er 1.775 vestigingen die importeren (11% van de bedrijven in het vestigingsregister). Op 1 maart 2005 is dit aantal toegenomen tot 2.025, een stijging van bijna 15%. Opvallend is dat het aantal werknemers bij ondernemingen die alleen maar importeren niet hoger ligt dan bij de gemiddelde onderneming in Flevoland, terwijl dit bij ondernemingen die zowel exporteren als importeren of alleen exporteren in sterke mate het geval is.

3.4 Directe Buitenlandse Investerings (DBI)

Door de stagnerende wereldeconomie is het aantal nieuwe buitenlandse vestigingen in Nederland, en dus ook in Flevoland, de laatste jaren sterk teruggelopen. Ten opzichte van andere landen in Europa verliest Nederland zelfs marktaandeel. Het CBIN neemt aan dat dit mede veroorzaakt wordt door een slechtere concurrentiepositie als gevolg van de sterke groei van loonkosten, het “verval” van het fiscale klimaat (er wordt nauwelijks meer een fiscale ‘ruling’ afgegeven), het tekort aan ruimte, knellende regelgeving (sociale zekerheid, milieu) en toenemende onveiligheid.

Vanaf eind 2000 was even een voorzichtige opleving waarneembaar in de belangstelling van het buitenlandse bedrijfsleven voor nieuwe vestigingen in Europa en dus ook voor Flevoland. Dit bleek onder andere uit het aantal verzoeken om informatie van het CBIN voor bedrijven uit Japan, die een locatie in Europa overwegen. De gebeurtenissen op 11 september 2001 en de internationaal gespannen situatie als gevolg daarvan hebben deze voorzichtige trend weer omgebogen. CBIN en Buck Consultants International verwachten de komende tijd negatieve effecten op de investeringsbereidheid van in het bijzonder Amerikaanse bedrijven in het buitenland. Ook de wereldwijde economische teruggang van de afgelopen jaren heeft hieraan natuurlijk significant bijgedragen. De grote makelaars hebben een sterk teruglopende belangstelling vastgesteld, ook uit het buitenland, voor bestaand onroerend goed (bedrijfs- en kantoorruimten). Toch is Nederland met een zevende plaats in 2002 (4,5% van alle ontvangende landen van DBI) nog steeds één van de grootste ontvangers van DBI in de wereld.

Het CBIN geeft jaarlijkse cijfers over de vestiging van nieuwe buitenlandse bedrijven in Nederland en de onderscheiden provincies. Het overgrote deel van de DBI vindt plaats in de Randstad, in het bijzonder in Amsterdam. Ook Flevoland mag zich in de belangstelling van buitenlandse bedrijven verheugen, voornamelijk Almere en in mindere mate Lelystad. Flevoland accommodeerde in de periode 1996 tot 2002

⁶ De gegevens uit het handelsregister van de KvK en de ERBO enquête van de KvK wijken enigszins van elkaar af. Dit komt doordat de steekproef voor de ERBO enquête geen betrekking heeft op het gehele handelsregister.

jaarlijks tussen de een en drie bedrijven (2002: 1, 2003: 3, 2004: 0). Hierin zijn overigens niet betrokken overnames, buiten het CBIN om, door buitenlandse bedrijven van bedrijven in Flevoland. Via eerder genoemde Buitenlandse Consulentenregeling Flevoland hebben zich in de periode 1998 - 2001 zes buitenlandse (MKB) bedrijven in Flevoland gevestigd, vier afkomstig uit Taiwan en twee uit Zuid Afrika.

Volgens landelijke gegevens van het CBIN over de afgelopen jaren was ruim 60% van de buitenlandse bedrijven afkomstig uit Noord-Amerika, ca. 30% uit Azië en ongeveer 10% uit Europese landen. Hierin was een opvallende stijging waar te nemen van het aantal productie- en assemblagebedrijven. Europese hoofdkantoren (sales en marketing) en Europese distributiecentra vormden overigens nog altijd de hoofdmoot van de nieuwe buitenlandse bedrijven.

Het vestigingenregister van de provincie registreerde per 1 april 2004 binnen de in de vorige paragraaf genoemde categorie van "internationaal actief zijnde bedrijven" 223 nevenvestigingen in Flevoland met een buitenlandse hoofdvestiging. Hiervan was 64% (143) gevestigd in Almere. Met 34 bedrijven (15%) was Lelystad goede tweede. De hoofdkantoren van deze nevenvestigingen stonden voornamelijk in de USA, Duitsland, Engeland, België en Japan. Gezamenlijk waren deze 223 bedrijven op dat moment goed voor ruim 7.100 arbeidsplaatsen (fulltime en parttime). Almere bekleedt ook hier de topositie met ruim 5.525 arbeidsplaatsen (78%); Lelystad: bijna 1.200 arbeidsplaatsen (16 %). De genoemde 223 nevenvestigingen zijn zowel het gevolg van directe investeringen in nieuwe vestigingen (zgn. "greenfield-operations") vanuit het buitenland, als een gevolg van overnames van in Flevoland gevestigde bedrijven door buitenlandse bedrijven. Een exacte verdeling tussen beide categorieën is overigens niet te geven.

Het meest opvallend binnen de categorie buitenlandse bedrijven is vanzelfsprekend het Japanse cluster in Almere met gerenommeerde namen als Mitsubishi, Yakult, Yanmar, Shin-Etsu en Kobelco. Zeker wanneer men in ogenschouw neemt het aantal arbeidsplaatsen dat in de Japanse bedrijven is te vinden: per 1 april 2004 in totaal 1.272 arbeidsplaatsen (1.246 in 2003) op een totaal van 5525 arbeidsplaatsen (6.205 in 2003) bij buitenlandse nevenvestigingen in Almere, ofwel 23%. Dit Almeerse cluster is de grootste concentratie van Japanse productie- en distributievevestigingen in Nederland.

3.5 Grensoverschrijdende samenwerking

Grensoverschrijdende samenwerking⁷ tussen bedrijven kan verschillende vormen hebben zoals licensing, subcontracting, outsourcing, franchising en strategische allianties. Specifieke gegevens over Flevoland zijn niet beschikbaar. Uit gegevens van de OECD blijkt dat Nederland wat betreft het aantal strategische allianties een achtste plaats inneemt van alle OECD-landen.

3.6 Conclusies

1. Het aandeel bedrijven in Flevoland dat exporteert is in 2004 weer gestegen tot het niveau van 2000/ 2001 en ligt al een aantal jaren boven het landelijke gemiddelde. Ook het aantal bedrijven dat importeert en "exporteert én importeert" (combinatie) is recentelijk sterk toegenomen. Mogelijke verklaringen hiervoor zijn de pioniersgeest van de Flevolandse ondernemer, de inspanningen van verschillend regionale partijen zoals de KvK en het WTC, het stimuleringsbeleid vanuit het EPD, de recente toetreding van 10 nieuwe lidstaten, het exportbeleid van de nationale overheid, de hoge koers van de euro (toename import), de verminderde binnenlandse vraag (push factor) en de toegenomen concurrentie op de thuismarkt. De internationale oriëntatie is dus in positieve zin aan het veranderen. Alleen weet deze zich nog niet in een grotere exportomzet te vertalen, wat mogelijk wijst op een verslechterende internationale concurrentiepositie van het Flevolandse MKB. Naast het stimuleren van het Flevolandse MKB om internationale activiteiten te ontplooiën is het daarom van het grootste belang de al internationaal actief zijnde bedrijven niet uit het oog te verliezen en gericht ondersteuning te bieden bij het professionaliseren en opschalen van activiteiten.

⁷ Kenmerkend is dat bedrijven hun zelfstandigheid volledig behouden. Wanneer grensoverschrijdende samenwerking zich kenmerkt door gezamenlijk eigendom (joint venture), is er sprake van DBI.

2. De in nationaal opzicht matige exportprestatie wat betreft de exportomzet van het Flevolands bedrijfsleven dient een zorg te zijn. Immers, de te behalen omzetgroei blijkt al jaren vooral in het buitenland te liggen. Niet alleen de handel, maar ook de economische groei in de meeste andere Europese landen bewegen zich op een hoger niveau dan de economische groei in Nederland. Deze wordt geremd door een verslechterde concurrentiepositie van Nederland en een restrictief macro economisch beleid (overheidsbezuinigingen en loonmatiging) van de Nederlandse rijksoverheid. In principe kan een sterkere exportgerichtheid van het Nederlandse, dus ook het Flevolandse bedrijfsleven, het negatieve effect van een beperkte binnenlandse vraag helpen neutraliseren. Zeker in het licht van de voortschrijdende globalisering, de versterking van de mededinging op de interne markt van de EU en de uitbreiding van de EU met 10 nieuwe lidstaten is een grotere internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB en een gerichte ondersteuning hierbij een echte noodzaak.
3. Export en import komen veel in combinatie voor. De meeste MKB-bedrijven die internationaal actief zijn combineren twee of meer vormen van samenwerking. Het belang van importen voor de Nederlandse economie wordt steeds meer onderkend. De meerwaarde van import ligt ondermeer in een upgradering van Nederlandse producten, de ontwikkeling van innovatieve producten en een kruisbestuiving van export en import. Het is daarom zaak om naast het bevorderen van export, het Flevolandse MKB ook ondersteuning te bieden bij importeren door voorlichtingsbijeenkomsten, adviestrajecten en deelname aan handelsmissies.
4. De mate van internationalisering neemt voor alle vormen van internationalisering toe met de bedrijfsgrootte. Gelet op de oververtegenwoordiging van het kleinbedrijf (0-9 werknemers) in Flevoland en het feit dat Flevoland weinig grote industriële bedrijven kent, is de relatief lage exportomzet mogelijk deels te verklaren. De (sterke) oververtegenwoordiging van de zakelijke⁸ en commerciële dienstverlening in de economische structuur van Flevoland is een mogelijke verklaring voor het relatief hoge aantal exporterende c.q. internationaal actief zijnde MKB bedrijven in Flevoland.
5. Het Nederlandse MKB drijft vooral handel met de oorspronkelijke EU-15 landen. Buiten de oorspronkelijke EU-15 zijn Centraal- en Oost-Europa en de Verenigde Staten de voornaamste exportmarkten en zijn de Verenigde Staten, China, Rusland en Taiwan de belangrijkste importlanden van het Nederlandse bedrijfsleven. Uitgaande DBI is, naast de oorspronkelijke EU-15, vooral gericht op de 10 nieuwe EU-lidstaten. Volgens het ministerie van EZ is er een groei te zien van investeringen van het Nederlandse MKB in Oost-Europa. DBI in Nederland is vooral afkomstig uit Noord-Amerika, Azië en Europa. Het ligt voor de hand provinciale inspanningen met betrekking tot handelsbevordering, het aantrekken van DBI en grensoverschrijdende samenwerking vooral op deze landen te richten (vraaggericht).
6. Het aantal nieuwe buitenlandse vestigingen in Nederland en Flevoland is de laatste jaren teruggelopen. Ten opzichte van andere landen in Europa verliest Nederland zelfs marktaandeel. Het CBIN neemt aan dat dit mede veroorzaakt wordt door een slechtere concurrentiepositie als gevolg van de sterke groei van loonkosten, het “verval” van het fiscale klimaat (er wordt nauwelijks meer een fiscale ‘ruling’ afgegeven), het tekort aan ruimte, knellende regelgeving (sociale zekerheid, milieu) en toenemende onveiligheid. Het overgrote deel van de DBI in Nederland vindt zijn plaats in de Randstad, in het bijzonder Amsterdam. Ook Flevoland mag zich in de belangstelling van buitenlandse bedrijven verheugen, voornamelijk Almere, in de nabijheid van de Noordvleugel van de Randstad, en in mindere mate Lelystad. De centrale ligging in West Europa, de nabijheid van Amsterdam en twee internationale mainports (Schiphol en Rotterdam) en de beschikbare ruimte in Flevoland spelen hierbij een belangrijke rol. Het is zaak de samenwerking met partijen binnen en buiten Flevoland te intensiveren om zo het aantal DBI in

⁸ Een uitzondering op de wetmatigheid “toename internationale activiteiten bij toename ondernemingsgrootte” (zie punt 5) is de sector financiële dienstverlening, waar het verband tussen ondernemingsgrootte en het al dan niet importeren eerder negatief dan positief zijn.

Flevoland weer te laten toenemen. Samenwerking in Regio Randstadverband maar vooral met CBIN ligt hierbij voor de hand.

7. Op zichzelf is de bijdrage aan de totale werkgelegenheid in Flevoland die geleverd wordt door buitenlandse ondernemingen in Flevoland niet overdreven groot te noemen. Relateert men die bijdrage echter aan de werkgelegenheid in de stuwende sector van de Flevolandse economie, dan is die bijdrage aanzienlijk substantiëler. Relateert men die bijdrage zelfs direct aan de prestatie van het exporterende deel van het Flevolandse bedrijfsleven, dan wordt die nog dominanter. Weegt men daarenboven die bijdrage niet alleen in kwantitatieve termen maar ook in kwalitatieve termen, dan wordt al snel het strategische belang van deze buitenlandse bedrijven voor de Flevolandse economie duidelijk. Dat belang heeft ook te maken met de hoogwaardige kennis en technologie die deze buitenlandse ondernemingen meebrengen naar Flevoland. Gesteld kan worden dat de Flevolandse exportpositie in vrij sterke mate geschaagd wordt door de rol van deze buitenlandse, in Flevolandse gevestigde bedrijven. Bovendien is de spin-off van deze ondernemingen, bijvoorbeeld relaties met zakelijke en logistieke dienstverleners, naar de rest van de Flevolandse economie veelal substantieel. Het is daarom van groot belang DBI aan te (blijven) trekken en al gevestigde buitenlandse bedrijven te “verankeren”.
8. De werkgelegenheid bij internationaal actief zijnde Flevolandse MKB-bedrijven ligt substantieel hoger dan bij bedrijven die dit niet zijn. De bedrijven in Flevoland die exporteren en importeren hebben gemiddeld 50% meer werknemers in dienst dan bedrijven die niet internationaal actief zijn. Bedrijven die alleen exporteren zelfs 100% meer. Opvallend is dat bedrijven die alleen importeren niet meer werkgelegenheid bieden dan bedrijven die niet internationaal actief zijn. Verondersteld kan worden dat groei van de export een aanzienlijke bijdrage levert aan (de groei van) de werkgelegenheid in Flevoland, en daarmee aan de centrale doelstelling van het Regionaal Economisch Ontwikkelingsbeleid Flevoland (REOF 2006). De bijdrage van internationaal actief zijnde bedrijven in Flevoland aan de werkgelegenheid rechtvaardigt een intensivering van de provinciale inspanningen op dit beleidsveld.
9. De toegang tot kennis en technologie is naast een beperkte thuismarkt één van de belangrijkste motieven voor alle vormen van internationalisering, met uitzondering van DBI. Internationale technologische matchmaking is dan ook een belangrijk instrument om de internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB en de Flevolandse kennisinstellingen te vergroten.
10. De kwaliteit en slagvaardigheid van het management zijn sleutelfactoren voor (export)succes. Het hebben van een weldoordachte exportstrategie is eveneens cruciaal. Het ligt voor de hand om door middel van voorlichting en begeleiding aan deze aspecten (extra) aandacht te besteden.

4 Trends

4.1 Inleiding

Het voorgaande hoofdstuk heeft een indicatie gegeven van de mate waarin het Flevolandse (MKB)bedrijfsleven internationaal actief is en buitenlandse bedrijven actief zijn in Flevoland door middel van DBI. Nu is het natuurlijk de vraag welke ontwikkelingen de komende jaren van belang zullen zijn voor internationalisering van het MKB en welke uitdagingen/ kansen en bedreigingen zich voor doen voor het Flevolandse MKB. Daar zal in dit hoofdstuk nader op in worden gegaan.

4.2 Toename internationale concurrentie

Nederland heeft al eeuwen een positie als handelsnatie. Weinig landen hebben een dergelijk open economie en zijn dus zo afhankelijk van handel en van wat met export wordt verdiend. De wereld internationaliseert⁹, onder invloed van technologische ontwikkelingen, schaalvergrotingsfactoren, staatkundige hervormingen (o.a. China) en verdergaande handelsliberalisatie (GATT/ WTO), in steeds sneller tempo. De EU heeft zich substantieel uitgebreid en de liberalisatie van verschillende sectoren (voltooiing van de interne markt) voltrekt zich snel. Veel andere landen zijn “wakker geworden” en hebben hard gewerkt aan hun internationalisering, vaak met veel succes. De relatieve voorsprong, historisch, van Nederland is niet meer zo vanzelfsprekend. Er is sprake van een zeer harde internationale (prijs)concurrentiestrijd tussen ondernemingen onderling, landen¹⁰ en handelsblokken¹¹.

De internationale concurrentie tussen regio's en bedrijven wordt in toenemende mate bepaald door het lokale productiemilieu. Kennis, vaardigheden en informatie zijn naast kostenfactoren voor veel bedrijfsactiviteiten steeds belangrijkere productiefactoren. Hierop worden de eisen van de vestigingsplaatskeuze steeds sterker afgestemd. In het bijzonder de kwaliteit van het woon- en leefklimaat, de aanwezigheid van voldoende en goed opgeleid personeel, een goede (multimodale en elektronische) bereikbaarheid, de aanwezigheid van sterke clusters en netwerken van bedrijfsactiviteiten en de toegang tot informatie worden steeds belangrijkere vestigingsplaatsfactoren. Dit geldt in het bijzonder voor kennisintensieve en innovatieve bedrijvigheid.

4.3 Uitbreiding van de internationalisering van het MKB

Toename internationale activiteiten MKB

Het MKB is van oudsher vooral gericht op de binnenlandse markt. Dit is langzaam aan het veranderen. In toenemende mate nemen Flevolandse MKB-bedrijven deel in internationale markten door middel van export, import, DBI en grensoverschrijdende samenwerking. Door de in paragraaf 4.2 geschetste ontwikkelingen is er een grote concurrerende Europese (en wereld) markt (aan het) ontstaan.

Bredere landenoriëntatie

Het MKB lijkt vooral te internationaliseren binnen Europa. Het is overigens gebruikelijk dat bedrijven binnen de eigen regio investeren. Investerings in verder gelegen landen zijn vaak risicovol voor het MKB. Daarnaast speelt in sommige landen, zoals China, dat producten gekopieerd worden. Toch is het te verwachten dat door eerder geschetste ontwikkelingen de landenoriëntatie van het MKB breder wordt.

⁹ Sleutelbegrippen hierbij zijn o.a.: schaalvergroting, specialisatie, kostenbeheersing, productiviteitsverbetering, verdienstelijking, kennisintensivering, de vorming van netwerken en clusters en een toenemend belang van innovatie.

¹⁰ Het Nederlandse rijksbeleid is meer dan ooit in de kern een exportscenario, toegesneden op die harde internationale (prijs)concurrentiestrijd. Consequentie is dat de binnenlandse vraag wordt “afgeknepen” en dat ons nationaal inkomen vooral in het buitenland moet worden verdiend.

¹¹ Het beleid van de EU richt zich in toenemende mate op versterking van de internationale concurrentiepositie ten opzichte van de Verenigde Staten en Japan door fors te investeren in kennis, technologie, de informatiemaatschappij (Lissabon agenda) en duurzaamheid (Gotenborg agenda). De ambitie is om in 2010 de meest concurrerende op kennis gebaseerde economie in de wereld te zijn. De prioriteiten uit de Lissabon en Gotenborg agenda komen op een prominente manier terug in het toekomstige structuurfondsen beleid van de EU.

Het is duidelijk dat er een impuls uitgaat van het formele integratieproces van de EU. Uit cijfers van het gehele Nederlandse bedrijfsleven blijkt de investeringspositie van Nederland in de nieuwe EU-landen sterker is dan de handelspositie en dat er nog veel winst te behalen is op dit punt. Uit onderzoek van het EIM blijkt tevens dat MKB bedrijven vooral kansen zien om exporten in deze regio te vergroten. Tevens lijkt er ook sprake te zijn van een toenemend aantal bedrijven, dat van plan is te investeren in de 10 nieuwe lidstaten. Het gaat vooral om bedrijven in de industrie en bouwnijverheid.

Uit recent expertonderzoek van het EIM is naar voren gekomen dat bedrijven alweer verder aan het kijken zijn dan de nieuwe EU-lidstaten. Landen die in dit verband genoemd worden zijn Oekraïne, Roemenië en Turkije. Ook is er veel belangstelling voor opkomende markten buiten Europa, in het bijzonder China en India. Het MKB in Nederland lijkt ook aandacht te hebben voor andere landen in Azië en landen in het Midden-Oosten. Verondersteld wordt dat hier mogelijkheden liggen voor expansie van Nederlandse bedrijven, vooral omdat het hier vaak gaat om grote markten wat betreft bevolkingsaantallen.

De meeste experts geven echter aan dat het MKB haar internationaliseringsactiviteiten het beste dicht bij huis kan ontplooiën. De algemene indruk is dat, hoewel er in sommige niches duidelijk kansen liggen voor MKB bedrijven, het erg lastig is, o.a. vanwege de beperkte financiële armslag, om een blijvende plaats te veroveren in 'lastige' markten die ver weg liggen.

Nieuwe sectoren

Uit onderzoek van de Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (WRR, 2003) blijkt dat Nederlandse bedrijven in de zakelijke dienstverlening, en dan vooral in de financiële dienstverlening zich steeds meer richten op buitenlandse markten. Ook het EIM verwacht een groei van de export in deze sectoren. Door het vrije verkeer van diensten (nieuwe EU richtlijn diensten) ontstaan kansen voor bijvoorbeeld fiscalisten en accountants in de nieuwe EU-landen. Tot slot wijst onderzoek van het ministerie van EZ (2005) uit dat de komende jaren naar verwachting meer geïnvesteerd zal worden in het buitenland door de dienstensector.

Daarnaast wordt verwacht dat de export van de industrie zal afnemen, omdat veel bedrijven hun activiteiten naar het buitenland verplaatsen, bijvoorbeeld door gebrek aan capaciteit in Nederland en gebrek aan vestigingslocaties. Tot slot blijkt uit onderzoek van het ministerie van EZ en de Vereniging FME-CWM (2003) onder de technologie-industrie dat 11% van de bedrijven een productievestiging heeft in Centraal- en Oost-Europa en dat eenzelfde percentage er over denkt om binnen 5 jaar de productie te verplaatsen.

Internationalisering van meer activiteiten

Naast inkoop en verkoop omvat de internationalisering van het MKB tegenwoordig een veelheid aan activiteiten, zoals ontwikkeling, productie en distributie. De kans bestaat dat wanneer een bedrijf eenmaal DBI heeft in het buitenland, geleidelijk andere en op den duur wellicht alle activiteiten van een bedrijf naar het buitenland verplaatst wordt. Het (vermeende) wegtrekken van bedrijvigheid (en werkgelegenheid) uit Nederland lijkt overigens (vooralsnog) mee te vallen. Uit het onderzoek "Visie op verplaatsing (2005)" van het ministerie van Economische Zaken blijkt dat het vooralsnog gaat om 9.000 banen per jaar. In 45% van de gevallen betreft het laaggeschoolde productie/ hoger geschoolde productie (16%), verkoop en marketing (16%) en R&D (8%). In de studie 'Verplaatsing vanuit Nederland, motieven, gevolgen en beleid' geeft het CPB aan dat "De voordelen van verplaatsing dragen bij aan het reële inkomen in Nederland. Er zijn mogelijk ook nadelen. De zorg is onder meer dat verplaatsing naar lagelonenlanden leidt tot werkloosheid, voornamelijk onder laaggeschoolden. Voor die zorg bestaat praktisch weinig grond. In het algemeen lijken de nadelen van verplaatsing bescheiden te zijn. Gegeven beleid dat de structurele kenmerken van de economie verbetert, lijkt aanvullend beleid om bedrijven aan Nederland te binden in de regel niet nodig. Vaak zal het ook weinig effectief zijn".

4.4 Overige trends

Verschuiving DBI

Naar aard van de buitenlandse investeringen is een verschuiving waarneembaar van productie en distributie naar de zakelijke dienstverlening, ook wanneer gekeken wordt naar het aantal arbeidsplaatsen, dat de dienstverlening genereert. Een analyse van Plant Location International, onderdeel PriceWaterhouseCoopers, die zich over een groot aantal landen in Europa uitstrekt, indiceert het percentage nieuwe banen in productie en distributie in 1995 op ongeveer 75% ('services' op ca. 25%),

maar in 1999 is het percentage nieuwe banen in productie en distributie teruggelopen tot zo'n 60% ('services' bijna 40%). Projecten in verkoop en marketing en in telemarketing zijn daarbij het meest arbeidsintensief.

Mogelijk is er ook een verschuiving te verwachten in de herkomst van DBI. De enorme economische groei in China en de economische opkomst van bijvoorbeeld India zouden in de (nabije) toekomst kunnen leiden van een toename van DBI vanuit deze landen in Nederland. Vooral in politiek gevoelige sectoren, zoals de automobielinindustrie, kunnen hier kansen liggen voor Nederland, omdat deze sectoren niet (meer) of nauwelijks vertegenwoordigd zijn. De aanwezigheid van een groot Japanse cluster in Flevoland (o.a. Mitsubishi vorkheftrucks) bewijst de aantrekkelijkheid als vestigingsregio voor dergelijke vestigingen.

Veranderde vraag naar bedrijfs- en kantoorruimte

Een tweede ontwikkeling is dat buitenlandse bedrijven steeds vaker vragen om bestaande bedrijfs- en kantoorruimte om een vliegende start mogelijk te maken. De voorraad hiervan is in Flevoland tot drie jaar geleden beperkt geweest. Een aantal panden, dat wel beschikbaar was, was bovendien vaak verouderd en onvoldoende voorzien van up-to-date datacommunicatie. De laatste drie jaar is aan de voorraad een vrij groot aantal nieuwe bedrijfspanden toegevoegd en heeft opwaardering van enkele bestaande (kantoor)panden plaatsgevonden, zodat het aanbod een belangrijke verbetering heeft ondergaan. Daarnaast vragen vooral industriële en logistieke bedrijven in toenemende mate om een combinatie van kantoor- en bedrijfsruimte ("verkantoringstrend").

Toename "born globals"

Uit wetenschappelijk internationaliseringonderzoek blijkt dat globalisering het mogelijk heeft gemaakt om direct na de bedrijfsstart te internationaliseren: de zgn. "born globals". Een dergelijke abrupte internationalisering verschilt van het veelal (veronderstelde) traditionele proces van een geleidelijk internationale oriëntatie. Het aantal "born globals" in Nederland neemt toe, waarbij aangemerkt dient te worden dat het soms gaat om ondernemers die al internationale ervaring hebben opgedaan in een eerdere dienstverband en die voor zichzelf zijn begonnen. Vanuit dit perspectief is er een link te leggen met het (techno)startersbeleid.

Aandacht voor het verband tussen import en export en uitgaande DBI

Een aantal recente wetenschappelijke studies benadrukt het verband tussen ingaande en uitgaande internationalisering, waarbij er vanuit wordt gegaan dat importactiviteiten bijdragen aan bijvoorbeeld export. Het idee hierachter is dat de stap om te exporteren wellicht kleiner is als het bedrijf al zakelijk contacten heeft in het buitenland. Onderzoek heeft uitgewezen dat een meerderheid van bedrijven betrokken is bij zowel uitgaande vormen als ingaande vormen van internationalisering. Ook in Flevoland blijkt dit het geval te zijn.

4.5 Uitdagingen en bedreigingen voor het Flevolandse MKB

Meer toegevoegde waarde leveren

Nederlandse industriële MKB-bedrijven zijn vooral sterk in het lage en middensegment wat betreft de kwaliteit van producten. De uitdaging voor het Flevolandse MKB zit erin om meer toegevoegde waarde te leveren zodat de marges omhoog kunnen. Een zichtbare ontwikkeling is dat MKB-bedrijven proberen de uniciteit van hun producten en diensten te vergroten, bijvoorbeeld door co-design en co-makership al dan niet in samenwerking met de klant. Het gaat dan in veel gevallen om innovatie van product en marketing.

Belang van netwerken

Om als handelsnatie van belang te kunnen blijven zijn netwerken (van concurrenten, toeleveranciers, afnemers, intermediairs) van groot belang. In sommige landen is het hebben van een lokale partner verplicht of is het een eis om een eigen vestiging te hebben. Een aantal particuliere en (semi) publieke organisaties spelen op dit gebied een rol zoals de regionale Kamers van Koophandel, de WTC's het NCH, NEC en Fendex (zie bijlage 2). Daarnaast kunnen ook handelsmissies interessant zijn om mensen in netwerken te helpen.

Toegenomen concurrentie

De grootste bedreiging voor het MKB ligt in de veranderende bedrijfsomgeving. Zowel bedrijven die actief zijn op buitenlandse markten als bedrijven die zich alleen richten op de binnenlandse markt zullen in toenemende mate te maken krijgen met buitenlandse concurrentie. Hierdoor moeten bedrijven zich bijvoorbeeld sterker richten op kostenverlaging of op nieuwe markten. Onder andere door de uitbreiding van de EU zijn er veel nieuwe spelers bijgekomen. Producten uit deze landen zijn over het algemeen van vergelijkbare kwaliteit. Dit is een bedreiging voor de arbeidsintensieve productie in Flevoland. Om te kunnen blijven concurreren moeten de arbeidskosten per eenheid product omlaag, met ander woorden de arbeidsproductiviteit moet (nog) verder omhoog, of er zal meer waarde toegevoegd moeten worden. De sleutel hiertoe is innovatie en (internationale) samenwerking. Mocht dit niet lukken dan bestaat de kans dat door verplaatsing en het uitbesteden van bedrijfsactiviteiten naar de nieuwe lidstaten op korte en middellange termijn arbeidsplaatsen verloren gaan aan de onderkant van de arbeidsmarkt. Overigens is op dit terrein meer concurrentie te verwachten uit China en India, waar de arbeidskosten nog lager liggen.

4.6 Conclusies

1. Eerder in deze notitie zagen wij al dat Flevoland, binnen Nederland als geheel gezien, zeker niet zonder meer gunstig scoort op exportgebied, terwijl Flevolandse bedrijven die exporteren substantieel bijdragen aan de werkgelegenheid. Ondernemers die te lang en te veel blijven mikken op die relatief stagnerende Nederlandse markt, missen groeikansen en zullen door de toename van de internationale concurrentie steeds vaker buitenlandse concurrenten op onze eigen relatief kleine thuishmarkt te bevechten krijgen. De aanval is vaak de beste verdediging: exporteren, maar ook grensoverschrijdende samenwerking, importeren en DBI bieden kansen aan het Flevolandse MKB om producten en diensten te verkopen en concurrerend te zijn en te blijven.
2. Internationalisering is in eerste plaats een zaak van de bedrijven zelf. Toch is er gezien de invloed van internationalisering op en het belang van internationalisering voor de Flevolandse economie alle reden om extra provinciale inspanningen te leveren op het gebied van internationalisering, in het bijzonder inspanningen gericht op het vergroten van de exportomzet bij bedrijven die al exporteren en het vergroten van de drive bij managers en ondernemers om (meer) aan internationalisering te doen. Dat is van belang voor Flevoland zelf maar ook voor de bijdrage die Flevoland moet leveren aan de overkoepelende exportprestatie van de B.V. Nederland als geheel. Daarnaast is het zaak inkomende DBI (zie verder punt 3) en grensoverschrijdende (technologische) samenwerking (punt 4) te bevorderen.
3. De verminderde aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsgebied en de daarmee samenhangende afname van de inkomende DBI in Nederland en Flevoland is een punt van zorg. Mogelijk dat het huidige beleid van het kabinet (bevorderen export, fiscale maatregelen voor bedrijven), de aantrekkende wereldeconomie en de opkomst van landen zoals China op korte termijn leiden tot een toename van de DBI in Nederland. Het aantrekken van DBI biedt kansen op verdere werkgelegenheids groei en geeft een kwalitatieve impuls aan de Flevolandse economie. Deze kansen liggen vooral in de dienstensector, waarbij DBI in verkoop en (tele)marketing het meest arbeidsintensief zijn, en in hoogwaardige industrie. Voor Flevoland is daarom van belang de vanuit het CBIN gevraagde regisseursrol goed te vervullen en Flevoland als interessant vestigingsgebied op een adequate manier te promoten
4. Door de snelle opkomst van nieuwe technieken, de hoge kosten die samenhangen met technologische ontwikkeling en de sterke internationale prijsconcurrentie is het vaak economisch niet meer mogelijk om als onderneming alle activiteiten in eigen beheer uit te voeren. Samenwerking met partijen en kennisinstellingen buiten Nederland zal in toenemende mate noodzakelijk zijn om als bedrijf zelfstandig op een gezonde economische basis voort te kunnen blijven bestaan. Het gaat hierbij o.a. om onderzoek en ontwikkeling, licensing, subcontracting, outsourcing, coproductie en codesign. Om haar activiteiten uit te breiden en haar concurrentiepositie te verbeteren zal het Flevolandse MKB in toenemende mate (moeten) samenwerken met buitenlandse bedrijven en kennisinstellingen. In het bijzonder technologische samenwerking is voor Flevoland van belang en dient gestimuleerd te worden.

5. De landenoriëntatie van het MKB wordt breder. Toch lijkt het MKB, met het oog op succes, er beter aan te doen internationaliseringsactiviteiten vooral dicht bij huis te ontplooien. Op dit moment staan de nieuwe EU-landen in Midden- en Oost Europa sterk in de belangstelling. De uitbreiding van de EU met 10 nieuwe lidstaten heeft de interne markt enorm vergroot en biedt kansen voor het Flevolandse MKB (export, samenwerking, uitbesteding) om haar marktpositie uit te breiden en te versterken.
6. De economische opkomst van landen als China, India en Brazilië verdient niettemin ook de nodige aandacht. De productiekosten zijn in deze landen lager dan in West Europa. Dit dwingt tot herijking van traditionele “business”-modellen. Innovatie in productie en productieprocessen en meer waarde aan producten en diensten toevoegen moet een antwoord geven op de neiging van ondernemers economische activiteiten naar “de lagelonenlanden” over te plaatsen. Voor het Flevolandse MKB liggen kansen in specifieke product-marktcombinaties of specifieke segmenten, waarin het mogelijk is goede marges te behalen. Dit vraagt om intensivering van het beleidsspoor “internationalisering” uit het huidige regionaal innovatie en technologiebeleid (RITP 2000-2006). Hier geldt overigens ook dat de aanval de beste verdediging kan zijn. De vlucht vooruit, door zelf activiteiten uit te plaatsen (samenwerking), kan in bepaalde gevallen de beste overlevingsstrategie zijn en is altijd nog een betere optie is dan beëindiging van activiteiten.
7. De verwachte groei van de export en DBI in de zakelijke dienstverlening, in het bijzonder de financiële dienstverlening, biedt kansen voor het Flevolandse bedrijfsleven, aangezien Flevoland een naar verhouding zeer omvangrijke sector zakelijke dienstverlening heeft.
8. De verwachte afname van de export in de industrie en de tendens industriële productie te verplaatsen naar lagelonenlanden vormt een bedreiging voor de werkgelegenheid in deze sector. De gevolgen van hiervan voor Flevoland zijn moeilijk in te schatten, maar lijken ten opzichte van meer geïndustrialiseerde regio's vooralsnog mee te vallen.
9. Er bestaat mogelijk een verband tussen ingaande en uitgaande vormen van internationalisering. Naast het bevorderen van export is het daarom van belang ook aandacht te besteden aan importactiviteiten, omdat deze kunnen bijdragen aan bijvoorbeeld export.
10. De voorraad bedrijfs- en kantoorruimte in Flevoland voor DBI is op peil. In het nieuwe locatiebeleid is op de veranderende locatiebehoefte van (internationale) bedrijven ingespeeld door een grotere kantoorhoudendheid op niet-formele kantoorlocaties toe te staan.
11. Het is voor Flevolandse bedrijven van belang toegang te hebben tot en gebruik te maken van handelsnetwerken. De advies- en voorlichtingsstructuur in Nederland, met private en (semi)publieke partijen, die dergelijke netwerken bieden, lijkt op dit punt te voldoen, aangezien er door bedrijven (landelijke gegevens) weinig knelpunten op het gebied van advies en voorlichting worden ervaren (zie hoofdstuk 3). Wel moet geconstateerd worden dat landelijke organisaties op exportgebied hun voorlichtingsbijeenkomsten zelden in Flevoland organiseren. Dit kan een drempelverhogende factor voor het Flevoland's MKB vormen.

5 Beleidssporen

5.1 Inleiding

Kijkend naar de strategische doelen van het regionaal economische beleid (REOF 2006), het bevorderen van duurzame werkgelegenheid en de innovatiegraad bij het MKB, redenerend vanuit de huidige situatie (hoofdstuk 2 en 3) en rekeninghoudend met toekomstige ontwikkelingen (hoofdstuk 4), verdient de doelstelling van handelsbevordering, in het bijzonder export, de meeste prioriteit.

Op een gedeelde tweede plaats komt het aantrekken van DBI en grensoverschrijdende (technologische) samenwerking.

Het vierde strategische doel, de internationale oriëntatie door institutionele partijen binnen Flevoland met het oog op kennisuitwisseling en “best practices”, is van een andere aard en ondersteunend aan de andere drie doelstellingen c.q. van meer indirecte betekenis voor de ontwikkeling van de Flevolandse economie.

Met het als “belangrijkst” kwalificeren van een specifieke doelstelling wordt overigens niet automatisch uitgesproken dat de provincie daar “dus” de meeste financiële middelen of menskracht op in moet zetten (hoofdstuk 6). Besluiten over middeleninzet dienen immers ook van rolopvatting (hoofdstuk 1.4) af te hangen. Een thema kan heel belangrijk zijn zonder dat er een overwegende reden is dat de provincie zelf in actie hoeft te komen.

Dit hoofdstuk schetst de ambities en doelstellingen op het terrein van internationalisering waaraan concrete acties getoetst kunnen worden en biedt daarmee een meerjarig kader voor het provinciale beleid. Hierbij gaat het nadrukkelijk ook om de bepaling van de rol van de provinciale overheid binnen de specifiek Flevolandse context, dus in relatie tot de rol van andere bestaande “spelers” binnen die Flevolandse context. In de kern gaat het om vier, deels onderling samenhangende, doelstellingen en bijbehorende actielijnen:

- Bevorderen van de internationale handel door en internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB, in het bijzonder het bevorderen van de export (5.2).
- Bevorderen van de internationale bekendheid van Flevoland als vestigingsregio voor buitenlandse ondernemingen en het daadwerkelijk aantrekken van DBI (5.3).
- Bevorderen van grensoverschrijdende (technologische) samenwerking met het oog op de versterking van de internationale concurrentiepositie van het Flevolandse bedrijfsleven (5.4).
- Bevorderen van de internationale oriëntatie van de (institutionele partijen binnen de) Flevolandse economie en versterken van de samenwerking van deze partijen, in de sfeer van uitwisseling van kennis en ervaring (“best practices”), met andere regio’s in de wereld (5.5).

Meer in het algemeen is het van belang dat Flevolandse MKB bedrijven hun concurrentiepositie verbeteren door proces- en productinnovatie en door het toevoegen van meer waarde aan producten en diensten (zie 5.4).

Een tweede punt van aandacht is het zorgvuldig monitoren van de resultaten van regelingen, activiteiten en projecten, zodat er tijdig bijgestuurd kan worden en er op een adequate manier follow-up aan activiteiten gegeven kan worden.

Een derde punt is dat Flevolandse successen, onder het motto “een goed voorbeeld doet volgen”, nog sterker dan nu al het geval, zowel binnen als buiten Flevoland uitgedragen worden.

5.2 Bevorderen internationale handel door en oriëntatie van het Flevolandse MKB

Op handelsgebied heeft de provincie geen wettelijke rol. In Nederland ligt het primaat qua handelsbevordering bij het Ministerie van EZ (EVD en CBIN), het NCH, de KvK’s en private organisaties als Fenedex. Los daarvan ontplooiën alle provincies al jarenlang activiteiten om binnen de eigen regio extra stimulansen te geven aan handel, DBI en grensoverschrijdende samenwerking.

De rolverdeling die de provincie voorstaat, is voortzetting van het huidige model waarbij de Kamer van Koophandel en het WTC Almere primair optreden als uitvoerende partijen op het gebied van voorlichting en bij het leggen van directe handelscontacten, voorzover één en ander binnen hun missie en (co)financieringsmogelijkheden ligt. In dit model speelt de provincie primair een stimulerende rol, ook in financiële zin, om de reguliere taken en inspanningen van beide organisaties te intensiveren en te versterken. Dit gebeurt met de inzet van Europese en eigen provinciale begrotingsmiddelen.

Bij initiatie van of deelname aan handelsmissies is de provincie en of de OMFL vaak directer betrokken. De activiteiten van de provincie (gebiedspromotie, ondersteuning handelsmissies en beurzen, institutionele samenwerking) en OMFL (thematische en internationale acquisitie en internationale technologische samenwerking) richten zich niet direct op het bevorderen van export en import. Op bepaalde punten kan de provincie wat betreft haar ambitie op grenzen stuiten voor wat beide organisaties in staat zijn te doen. In die gevallen kan het zo zijn dat de provincie zelf, de OMFL of een derde partij bepaalde uitvoerende taken op het gebied van handelsbevordering op zich neemt c.q. laat nemen.

Op het gebied van handelsbevordering dient vanuit de provinciale optiek de meeste aandacht uit te gaan naar een drietal onderling samenhangende aspecten, namelijk a) het bevorderen van de (relatief lage) exportomzet bij bestaande Flevolandse exporteurs, b) het stimuleren van kleine, adhoc exporteurs om systematische, significante exporteurs te worden, en c) niet-exporteurs tot - systematische - export-inspanningen te bewegen. Kansen doen zich o.a. voor in de sterk vertegenwoordigde dienstensector in Flevoland waar een sterke groei van de export wordt voorzien. Extra provinciale inspanningen op dit gebied zijn op hun plaats. Daarnaast vraagt import om expliciete aandacht, aangezien dit een belangrijke opstap vormt naar andere vormen van internationalisering, zoals export en grensoverschrijdende samenwerking. De meerwaarde van import ligt daarnaast o.a. in een upgrading van Flevolandse producten en de ontwikkeling van innovatieve producten. Deze aandacht zou tot uiting moeten komen in de huidige voorlichtingsactiviteiten en stimuleringsmaatregelen, zoals adviesregelingen en handelsmissies.

Wat betreft de huidige activiteiten gericht op het bevorderen van de bewustwording c.q. internationale oriëntatie van het Flevolandse MKB lijkt het, gezien het hoge aandeel internationaal actief zijnde bedrijven en de tevredenheid over de voorlichtingsstructuur, opportuun deze op korte termijn voort te zetten en waar nodig gericht te versterken c.q. op te schalen.

De kern van het bevorderen van de internationale oriëntatie en handelspositie van het Flevolandse MKB ligt in een *business-to-business aanpak*. Daarmee zijn ook de afgelopen jaren goede ervaringen opgedaan en successen geboekt. Het tot elkaar brengen van MKB bedrijven op basis van gedegen vooronderzoek en vooraf gemaakte afspraken levert het meeste rendement op. Het is zaak dat de betrokken partijen zoals de KvK, het WTC en de provincie deze aanpak duidelijk naar het Flevolandse MKB blijven communiceren en bedrijven actief te benaderen.

Via de volgende zes actielijnen wordt voor de komende jaren (verder) invulling gegeven aan de business-to-business aanpak.

1. Bewustmaking en informatieverstrekking over het belang van internationalisering en van buitenlandse handelsmogelijkheden in het bijzonder. Een op te richten Flevolandse Exporttafel zou regelmatig in de zes gemeenten bijeenkomsten kunnen organiseren met voorbeelden uit de praktijk, zowel gericht op bewustwording als op informatie-uitwisseling over exportmogelijkheden, knelpunten etc. De huidige periodieke bijeenkomsten "Meet the World" in het WTC Almere/ Flevoland vormen daartoe een prima opmaat. Daarbij is het zinvol om zoveel mogelijk samen te werken en aansluiting te zoeken bij activiteiten van de EVD, het NCH, etc.; dergelijke nationale partijen zijn systematischer te verleiden om vaker activiteiten in Flevoland zelf te organiseren. Bij dit alles is nadrukkelijk aandacht te schenken aan bevordering van participatie door het Flevolandse bedrijfsleven in Europese aanbestedingsprogramma's.
2. Sectorale handelsmissies naar en vanuit het buitenland. Voor handelsmissies komen in principe alle Flevolandse MKB bedrijven en kennisinstellingen in aanmerking die handel willen drijven (import en export) of willen samenwerken met bedrijven of kennisinstellingen in het buitenland of daartoe bijdragen ((semi-)overheden). Bijzonder aandacht gaat uit naar:

- de al exporterende MKB bedrijven in Flevoland;
- kansrijke exportsectoren, zoals de zakelijke dienstverlening (software, financiële diensten) en groothandel;
- speerpuntsectoren uit het RITP zoals composieten, ICT, geomatica en life sciences/biotechnologie;
- strategische (export)sectoren in de Flevolandse productiestructuur, zoals industrie (machine en apparatenindustrie) en landbouw en visserij.

Overigens worden bedrijven buiten deze sectoren op voorhand niet uitgesloten. Het streven is erop gericht per jaar één of twee uitgaande en één inkomende missie te (laten) organiseren, waarbij de aandacht in het bijzonder uitgaat naar de huidige partnerregio's, de nieuwe EU lidstaten en China/Zhejiang. Samenwerking met de provincie Utrecht en/of andere aanpalende regio's kan zonnig en gewenst voor voldoende draagvlak zorgen. De Kamer van Koophandel en het WTC zullen voor deze missies, veelal in samenwerking met de EVD, het NCH en het regionale bedrijfsleven (bedrijfskringen, brancheorganisatie, MKB Flevoland, VNO/NCW midden), het voortouw moeten nemen.

Zoals hiervoor al is aangegeven kan de provincie en of de OMFL dergelijke missies aangrijpen om in de betreffende regio's gebiedspromotie te verzorgen over investeringsmogelijkheden in Flevoland en concreet bedrijven te interesseren voor vestiging in Flevoland c.q. daarvoor contacten te leggen.

In sommige landen, zoals China, is het zelfs gewenst dat de provincie daadwerkelijk zelf participeert om 'deuren te openen'. Veel zakelijke contacten verlopen in China via en met toestemming van de regionale overheid. Ook kan deelname door de provincie aan dergelijke missies de zichtbaarheid naar het bedrijfsleven verhogen en ondersteuning bieden aan de profilering van de deelnemende bedrijven in hun zakelijke contacten.

3. Individuele begeleiding. Het individueel begeleiden van Flevolandse MKB-ers is een waardevol instrument gebleken. Ook biedt individuele begeleiding een opstap voor deelname aan een handelsmissie. Op dit moment wordt samen met Syntens bezien of de activiteiten die onder de regeling Ondernemersondersteuning Internationale Handel (OIH) vallen, die per 1 juli 2005 is beëindigd, ondergebracht kunnen worden in de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland (ABF). Tevens wordt de mogelijkheid onderzocht of de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland (ABF) die liep tot 1 juli 2005, gecontinueerd kan worden tot 1 juli 2007, inclusief expliciete aandacht voor het thema internationalisering.
4. Het bewust zoeken naar een of meerdere "partnerregio's" in Europa. Het hebben van een meer bestendige, gestructureerde relatie met andere regio's lijkt een belangrijk instrument te zijn voor Flevolandse bedrijven om met succes in die regio's naar nieuwe zakelijke contacten te zoeken en deze als 'springplank' te benutten voor internationale contacten in aanpalende regio's c.q. het betreffende land als geheel. De keuze van de huidige partnerregio's is door Flevoland in de meeste gevallen, ook voor wat Interreg-projecten als de "Hansepassage" en "Centurio" betreft, niet in de eerste plaats om handelsbelangen gemaakt. Wel vormde het "exportargument" altijd een onderdeel in de totale afweging. Toch is het van belang om meer dan in het verleden het geval was van te voren duidelijk wederzijdse doelstellingen en verwachtingen te formuleren met betrekking tot de beoogde samenwerking, zodat ook beëindiging van de samenwerking mogelijk is en op duidelijke gronden plaats kan vinden. Belangrijk criterium hierbij is het hebben van regelmatige contacten en dat er sprake is van "halen en brengen". De relatie met de huidige partnerregio's in China, Rusland en Noordoost Engeland voldoen aan dit criterium. Het voornemen is deze relatie voort te zetten en waar mogelijk de business-to-business contacten en grensoverschrijdende (technologische) samenwerking te intensiveren.

De provincie wil met ingang van 2005 zorgvuldig en bewust eens in de 4 à 5 jaar zoeken naar een nieuwe 'partnerregio' in Europa, of eventueel - op basis van onomstreden indicaties - regio's buiten Europa, met als oogmerk het Flevolands bedrijfsleven in contact te brengen met bedrijven (en kennisinstellingen) uit die regio. Daarmee breiden mogelijkheden tot directe business-to-business en grensoverschrijdende samenwerking zich uit: Flevoland mag in een dergelijk geval immers rekenen

op voldoende ondersteuning van de andere kant. Nadrukkelijk dienen andere Nederlandse partijen van buiten Flevoland, zoals de EVD van het Ministerie van Economische Zaken en het Nederlandse Centrum voor Handelsbevordering (NCH), waar opportuun, betrokken te worden bij deze activiteiten. Het onderhouden van contacten met partnerregio's biedt overigens ook een vehikel om realisatie van andere beleidsdoelen dan exportbevordering naderbij te brengen (zie 5.3, 5.4 en 5.5). Bij deze aanpak kunnen dan ook andere partijen binnen Flevoland betrokken zijn dan alleen de KvK en het WTC, zoals gemeenten, Syntens en kennis- en onderwijsinstellingen zoals het Institute for Information Engineering en de CAH.

Bij het zoeken naar nieuwe economische partnerregio's gaan de gedachten in eerste instantie uit naar regio's in die landen die in 2004 tot de EU zijn toegetreden. Maar mochten zich in andere Europese landen voor het Flevolandse bedrijfsleven interessante mogelijkheden voordoen, dan worden die landen niet op voorhand uitgesloten. Buiten de EU komen vooral landen in aanmerking waar een snelle marktontwikkeling gaande is, waar sprake is van een omvangrijke maar relatief complexe markt en/of waar "government-to-government relaties" essentieel zijn voor handelscontacten.

5. Internationale sectorale (zaken)beurzen. Interprise en Europapartnerschap zijn sterke formules gebleken. Helaas heeft de Europese Unie de medefinanciering hiervan sinds 2000 stopgezet. Gebruik makend van het uitgebreide internationale netwerk van de KvK, het WTC en het NCH en van de kennis die in bij voorbeeld Noordoost Engeland met Intertech is opgedaan is het goed mogelijk om de organisatie van een dergelijke zakenbeurs in Flevoland (opnieuw) ter hand te nemen. De mogelijkheden en bereidheid van andere partijen hiertoe zullen in de loop van 2005 nader onderzocht worden. Het in oktober 2003 in Durham gehouden Intertech 2003 (internationaal business-to-business voor bedrijven uit bepaalde sectoren) is hiervoor een interessante formule. Samenwerking met County Durham en enkele andere regio's in Europa kan wellicht leiden tot een periodiek te houden Intertech in Flevoland en mogelijk enkele andere Europese regio's. Deze formule zou voor Flevoland bovendien aan sterkte kunnen winnen indien de bestaande clusteraanpak als uitgangspunt wordt genomen. Flevolandse bedrijven in de speerpuntsectoren zullen benaderd moeten worden met de vraag in hoeverre zij, collectief, behoefte hebben aan internationale contacten.

Najaar 2005 vindt een eerste Intertech-event "nieuwe stijl" plaats in Magdenburg (Duitsland). Hieraan zal Flevoland deelnemen, waarbij het WTC en de KvK een belangrijke rol zullen spelen, ondersteund door de provincie vanuit het Europese Programma.

6. Gebruik van het Internet als digitale marktplaats. Bij bovengenoemde activiteiten is het van belang dat bedrijven en instellingen vooraf gebruik maken van het Internet. Dit medium maakt het mogelijk virtueel kennis met elkaar te maken en snel af te leiden of een verdergaand zakelijk contact zinvol zou kunnen zijn. Daarnaast biedt het Internet voor Flevolandse bedrijven mogelijkheden tot elektronische zaken doen (e-commerce). Vanuit Syntens zelf wordt het gebruik van Internet onder bedrijven gestimuleerd. Ook is financiële ondersteuning bij inhuur van externe deskundigheid op het gebied van ICT en marketing mogelijk vanuit de ABF. Onderzoek onder het Flevolandse MKB naar het gebruik van Internet als digitale marktplaats en informatiebron/ zoekmachine kan mogelijk nadere informatie verschaffen over de wenselijkheid om activiteiten op dit gebied te intensiveren.

Aanwezig zijn op het Internet alleen is niet genoeg, er ook gevonden kunnen worden (boven aan de "hitlijst" staan van zoekmachines) is een aspect wat nog wel eens over het hoofd wordt gezien en nadrukkelijk onder de aandacht gebracht dient te worden gebracht van het Flevolandse bedrijfsleven.

Daarnaast zijn er nationale en internationale Engelstalige virtuele marktplaatsen waarop vraag en aanbod internationaal te vinden en te koppelen zijn. Mogelijk dat een regionale virtuele marktplaats Flevolandse bedrijven beter in staat stelt internationale contacten te leggen. Ook in dit verband is participatie door het Flevolandse bedrijfsleven in Europese aanbestedingsprogramma's nadrukkelijk als aandachtspunt te betrekken.

De doelstellingen op handelsgebied zijn te vertalen in concreet te behalen resultaten. In outputtermen (macro) wordt ingezet:

- het verhogen van het percentage bedrijven wat exporteert van 15,5% in 2004 naar 20% (gegevens ERBO) aan het einde van de nieuwe omgevingsplanperiode (2013);
- het verhogen van het percentage bedrijven wat importeert van 11% in 2004 tot 15% (gegevens vestigingsregister) in 2013;

- het verhogen van de exportomzet in de totale omzet tot het landelijke gemiddelde binnen vijf jaar.

In inputtermen (micro) wordt gestreefd naar:

- per jaar 2 uitgaande Flevolandse handelsmissies en 1 tot 2 inkomende handelsmissies;
- per jaar 6 “Meet the World” bijeenkomsten;
- per jaar 20 Flevolandse bedrijven individueel begeleiden en ondersteunden rond het thema internationalisering (inclusief gebruik Internet voor internationaliseringsactiviteiten) vanuit de ABF;
- per jaar 100 Flevolandse bedrijven individueel begeleiden en ondersteunen rond het thema internationalisering vanuit de KvK;
- eens per jaar deelnemen aan een Interprise-achtig evenement in Europa en eens per twee à drie jaar een dergelijk evenement in Flevoland organiseren;
- eens in de vier à vijf jaar een nieuwe samenwerkingsrelatie bewerkstelligen met een partnerregio.

5.3 Bevorderen internationale bekendheid Flevoland als vestigingsregio en het aantrekken van Directe Buitenlandse Investerings (DBI)

Voor wat betreft de acquisitie van buitenlandse bedrijven heeft de provincie bij de oprichting van de OMFL deze taak - “het presenteren van Flevoland als vestigingsregio, het aantrekken van buitenlandse bedrijven en het geven van een impuls aan business-to-business activiteiten binnen Flevoland” - nadrukkelijk bij deze regionale ontwikkelingsmaatschappij gelegd, als provinciale uitvoeringsinstantie op armlengte. De OMFL kan deze taak echter niet alleen uitvoeren. Een goede en structurele samenwerking met enerzijds lokale en regionale partijen als de gemeenten, de KvK, het WTC, het Geomaticapark, Lelystad Airport, makkelaars etc. en met anderzijds het rijk, vooral het CBIN, is daarom van het grootste belang. Het is juist die ‘draaischijf- c.q. brugfunctie’, die het Rijk c.q. het Ministerie van Economische Zaken (CBIN) aan provincies heeft toegekend met het oog op regionale regie en coördinatie. Op dit terrein verwacht het CBIN van de provincie c.q. de OMFL een duidelijke rol als regisseur. Locatieonderzoek, het opbouwen, op peil houden en uitdragen van kennis van het eigen gebied, effectieve netwerkvorming en (technologische)matchmaking staan hierin centraal.

Het belang van DBI is niet alleen in werkgelegenheid gelegen, maar ook in het feit dat internationaal opererende bedrijven van buiten Nederland in hoge mate bijdragen aan innovaties in en structuurversterking van de regionale economie. Het ligt daarom voor de hand om vanuit Flevoland sterk in te zetten op het aantrekken van meer buitenlandse ondernemingen. Een essentieel punt hierbij is het versterken van het accountmanagement. Flevoland heeft daarbij een aantal sterke vertrekpunten voor de het aantrekken van DBI. Zo heeft Flevoland een centrale geografische ligging in Nederland en Noordwest Europa, en is er sprake van relatief goed ontwikkelde taalvaardigheden, een schoon en aantrekkelijk leefmilieu, ruimte om te ondernemen en een vrij sterke externe oriëntatie en handelsgeest.

Handelsbevordering en gebiedspromotie/ het aantrekken van DBI hebben een nadrukkelijk verband met elkaar. Ook en marge van handelsbevordering worden de vestigingsmogelijkheden in onze provincie onder de aandacht gebracht, waarbij het natuurlijk sterk van de aard en economische sterkte van een regio afhangt welk element de overhand heeft. In nieuwe EU-lidstaten zal handelsbevordering en kennisoverdracht het zwaarste accent hebben, terwijl bij voorbeeld met regio’s in de VS vooral gesproken kan worden over investeringsbevordering. Hoewel de exportdoelstelling dus in bepaalde gevallen intelligent te verknoepen valt met de acquisitiedoelstelling, moeten ze ook in operationele zin toch steeds goed onderscheiden worden om acties effectief te richten en uitvoeringspartijen aanspreekbaar te houden op specifieke verantwoordelijkheden en specifieke resultaten.

De acties voor de komende jaren kunnen samengevat worden in de volgende drie actielijnen:

1. Het versterken, uitbreiden en actief bijhouden van het internationaal georiënteerde netwerk binnen Flevoland zelf. Het CBIN propageert, naast investeringsbevordering, ook matchmaking tussen Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen enerzijds en potentiële buitenlandse investeerders anderzijds. Uit vormen van samenwerking tussen instellingen en bedrijven kunnen immers op langere termijn investeringen volgen. Kennis van wat Flevolandse bedrijven en

instellingen te bieden hebben is hierbij dus van groot belang. Het maakt de organisatie van een fact finding trip makkelijker en inhoudelijk beter. Door middel van regelmatige bedrijfsbezoeken zal de OMFL deze kennis moeten vergaren en op peil houden. Bijkomend voordeel hiervan kan zijn dat hieruit tips naar voren kunnen komen over zakenrelaties van onze bedrijven, die mogelijk een locatie voor een nieuwe vestiging zoeken. Jaren geleden is het CBIN een dergelijke actie gestart onder de noemer 'schatgraven in eigen tuin'. Het opzetten en bijhouden van een praktische database, een relatiebeheersysteem en een kennisatlas zijn hierbij onontbeerlijk en dienen (verder) ontwikkeld te worden. De gemeenten, de KvK en wellicht bedrijfskringen kunnen daaraan een belangrijke bijdrage leveren. De aldus vergaarde kennis zal niet alleen voor fact finding trips beschikbaar moeten zijn. Het frequent én pro-actief communiceren hiervan naar de projectmanagers van het CBIN in Den Haag en de buitenlandse CBIN-kantoren hoort daar ook bij. Flevoland en zijn diverse investeringsmogelijkheden dienen als het ware op het netvlies van de medewerkers van het CBIN te zitten, waardoor Flevoland vaker dan tot nu toe op de shortlist van buitenlandse bedrijven zou kunnen komen te staan.

2. Het systematischer en intensiever uitdragen van het Flevolandse vestigingsklimaat in het buitenland. Met het positioneren van Flevoland als vestigingsregio voor (buitenlandse) bedrijven is de afgelopen jaren al de nodige ervaring opgedaan. Toch zal de provincie meer pro-actief de buitenlandse markt op moeten om zich als vestigingsregio te presenteren, onder andere via het CBIN, maar ook in Noordvleugel-verband. De meeste andere provincies als ook de grote steden en regionale ontwikkelingsmaatschappijen organiseren met het CBIN in het buitenland gezamenlijke investeringsseminars en missies c.q. bedrijfsbezoeken. Flevoland heeft van deze mogelijkheid de afgelopen jaren nauwelijks gebruik gemaakt. De voorkeur gaat uit naar het benutten van al bestaande mogelijkheden in plaats van het zelf creëren van nieuwe wegen. Dit betekent dat meer dan tot nu toe de buitenlandkantoren van het CBIN door middel van digitale nieuwsbrieven van de laatste ontwikkelingen in Flevoland op de hoogte gehouden moeten worden. Het betekent ook dat de deelname aan beurzen en handelsmissies in het buitenland aangegrepen wordt om daar aanwezige ondernemers in kennis te stellen van het Flevolands investeringsklimaat. Hetzelfde geldt voor de contacten die er zijn met de partnerregio's. Gezien het succes van de Regeling Buitenlandse Consulanten in het verleden, is te overwegen deze opnieuw te activeren. Bovengenoemde activiteiten dienen vooral gericht te zijn op het versterken van de Flevolandse speerpuntsectoren (geomatica, lifesciences, ICT, etc.) en het wegnemen van structuurzwakten in de Flevolandse economie (moderne industrie). Belangrijke instrumenten voor de acquisitie van bedrijven, de IPR- en MKB-regelingen uit het Europese programma, zijn bijna uitgeput. Het ziet er niet naar uit dat in een mogelijk nieuwe Europees programma dit instrument terug zal keren.

Gestimuleerd door de uitkomsten van het onderzoek "Naar een geïntegreerd promotiebeleid in Flevoland" is in het voorjaar 2003 brede samenwerking binnen Flevoland opnieuw op de agenda geplaatst. Het verwerven van een grotere bekendheid in Nederland van Flevoland als mogelijk vestigingsgebied voor (buitenlandse) bedrijven staat daarbij centraal. Het ziet er naar uit dat een dergelijk 'promotiecampagne', naar verwachting in samenwerking met het bedrijfsleven, de KvK, het Flevolands Bureau voor Toerisme (FBT) en de gemeenten, zich in eerste instantie zal richten op het Nederlands bedrijfsleven: vergroting van de naamsbekendheid van Flevoland in Nederland, met daarbinnen herkenbaarheid voor alle gemeenten (de pareltjes van Flevoland), zal in deze economische promotiecampagne centraal staan. Verreweg de meeste investeerders komen uit in Nederland. Bij gebleken succes kan deze aanpak echter internationaal doorgetrokken worden. Ook in Randstadverband (Noordvleugel) zijn de eerste aanzetten gezet tot intensivering van de samenwerking op het gebied van promotie. Vanuit Flevoland is constructief in te zetten op samenwerking in m.n. Noordvleugelverband.

Tot slot verdient de internationale gebiedspromotie van Flevoland als toeristisch gebied aandacht. Op initiatief van de provincie zal het Nederlands Bureau voor Toerisme en Congressen in haar Duitsland promotie, Flevoland als toeristisch gebied meenemen. Dit gebeurt overigens naast alle activiteiten die het FBT ontplooit. Verder participeert de provincie in het project "Gouden cirkel" dat zich richt op toeristisch marketing en promotie van het Zuiderzeegebied, ook in buitenland.

3. Het verbeteren en actiever propageren van de ons ter beschikking staande internetsites. Het gebruik van Internet als informatiebron (website) en communicatiemiddel (e-mail, databaseapplicaties) is een belangrijk instrument om de internationale bekendheid van het vestigingsklimaat van Flevoland te versterken en hierover informatie te verschaffen, zowel direct aan ondernemers als aan intermediaire organisaties. Ten behoeve van de gebiedspromotie van Flevoland is op initiatief van en met ondersteuning vanuit de provincie en in samenwerking met de Flevolandse gemeenten de site www.businessinflevoland.nl ontwikkeld. Deze site is in 2004 voor een belangrijk deel ook Engelstalig geworden (www.businessinflevoland.com). De digitale nieuwsbrief waarop men zich kan abonneren op de website wordt al naar meer dan 2.000 adressen gestuurd. Via www.investinholland.nl komt men tegenwoordig automatisch op het BIF terecht, wat de vindbaarheid op het Internet heeft vergroot. Om de vindbaarheid van Flevolandse gebiedsinformatie verder te vergroten zal ook deze site via 'dotcom' toegankelijk gemaakt moeten worden.

Er vindt overleg met de KvK plaats over het zoveel mogelijk op elkaar afstemmen van BIF en het door de Kamer te introduceren 'Bedrijvenloket'. Daardoor kunnen beide sites aan inhoud en aandacht winnen.

Het is daarnaast van groot belang om bij de eerste 10 "hits" in zoekmachines te staan. Dit vraagt om periodieke controle van de vindbaarheid van het BIF op het Internet via veelgebruikte zoekmachines, zoals Google, en indien nodig het verbeteren daarvan.

Ook kleine, maar herhaalde en opvallende aankondigingen in buitenlandse vakbladen voor het bedrijfsleven kunnen de promotie van deze sites ondersteunen.

Een derde manier is het bevorderen van "links" naar het BIF vanaf sites van derden, zoals het CBIN en de KvK.

Het voornemen is te komen tot een Flevoland Portal: één centrale plaats op het Internet van waaruit alle relevante Flevolandse (overheids) sites benaderd kunnen worden. Dit zal de vindbaarheid van Flevolandse vestigingsinformatie verder vergroten.

De doelstelling (output) met betrekking tot gebiedspromotie en acquisitie is het realiseren van 1 à 2 buitenlandse investeringsprojecten per jaar, waarbij de OMFL binnen Flevoland de initiatief- en regierol heeft en ondersteuning van 2 buitenlandse acquisitieprojecten per jaar, waarbij individuele gemeenten het eerste contact hebben gelegd en de primaire regierol hebben.

In inputtermen (micro) wordt gestreefd naar:

- 6 bezoeken aan het CBIN hoofdkantoor per jaar;
- minimaal 1 bezoek per jaar aan de buitenlandse kantoren van CBIN in een relevant werelddeel;
- minimaal 6 keer per jaar een Engelstalige (elektronische) nieuwsbrief verzenden aan het CBIN (hoofdkantoor en buitenlandse vestigingen);
- dagelijks up-to-date houden van de site BIF;
- versturen van 12 digitale nieuwsbrieven via het BIF;
- deelname aan beurzen en handelsmissies (voor zover er acquisitiemogelijkheden zijn);
- samenwerking/ afstemming in Noordvleugelverband.

5.4 Bevorderen van grensoverschrijdende technologische samenwerking

Binnen het institutionele netwerk van Flevoland moet geconstateerd worden dat Syntens, de vooruitgeschoven uitvoeringsorganisatie van het Ministerie van Economische Zaken in de regio op innovatiegebied, geen missie heeft meegekregen om actief grensoverschrijdende R&D samenwerking te bevorderen. Op zichzelf zou Syntens hier wel een aangewezen partij voor zijn. Syntens heeft die vrijheid en ruimte echter niet. Ook de missie van het Technocentrum Flevoland is primair een andere, namelijk kenniscirculatie binnen de regio, waardoor het Technocentrum evenmin een natuurlijke partner is voor uitvoering van deze specifieke missie. De KvK kent eveneens een andere missie en is hier niet voor geëquipeerd. Alles afwegende blijft de OMFL over als een geëigende partij om deze specifieke missie van bevordering van grensoverschrijdende R&D samenwerking gestalte te geven. De OMFL krijgt daarmee een uitvoeringstaak ten aanzien van de actielijn "Internationalisering" uit het RITP. Een bijkomend voordeel is dat de OMFL het primaire aanspreekpunt voor het CBIN binnen Flevoland is en dat ook het

CBIN zich sinds enkele jaren actief met internationale R&D samenwerking bezig houdt. Meer en meer blijkt dat internationale (technologische) samenwerking aan het doen van grensoverschrijdende investeringen voorafgaat. Dit vormt een reden voor het CBIN om bevordering van grensoverschrijdende R&D samenwerking en het helpen koppelen van Nederlandse aan buitenlandse technologiepartners in haar missie en strategie op te nemen, in aanvulling op haar basismissie van het aantrekken van buitenlandse investeringen. Dit thema past dus in het natuurlijke samenwerkingsverband tussen OMFL en CBIN.

Overigens zal de OMFL in de praktijk ongetwijfeld op onderdelen actieve ondersteuning kunnen verkrijgen van de Flevolandse vestiging van Syntens en, wellicht in mindere mate, van het Technocentrum Flevoland. Daar waar technologische matchmaking in te bouwen is in handelsbevorderende initiatieven, ligt samenwerking met de KvK en het WTC voor de hand. De overall regiefunctie met betrekking tot innovatie, en dus ook grensoverschrijdende technologische samenwerking, ligt bij het provinciale Innovatieplatform. Nadere afstemming tussen het Innovatieplatform en de OMFL over de uitvoering van (mogelijke) acties uit het RITP moet nog plaatsvinden. Een mogelijkheid om deze afstemming structureel in te bedden is deelname van de OMFL in het Innovatieplatform c.q. -team.

De sterke internationaliseringstrend heeft directe consequenties voor de innovatie-inspanningen van het Flevolandse MKB. Innovatie bepaalt in hoge mate de toekomstige concurrentiekracht van regio's en landen. Het verwerven van relevante kennis laat zich steeds minder beperken of afbakenen door (kunstmatige) landsgrenzen. De kosten om nieuwe producten en processen te ontwikkelen en te commercialiseren, zijn steeds minder vaak door individuele bedrijven of zelfs binnen een land op te brengen. Het vermarkten van kennis is evenmin beperkt tot landsgrenzen. Introducties van nieuwe producten vinden steeds vaker gelijktijdig plaats in een groot aantal landen en in meerdere werelddelen. Dit dwingt tot het zoeken van partners. Zoals al eerder in deze notitie is gesteld raken handelsbevordering en innovatiebeleid zo steeds meer met elkaar verweven. Door bovengenoemde ontwikkelingen neemt het belang van grensoverschrijdende technologische samenwerking toe. Op innovatiegebied zal daarom meer en meer een internationale invalshoek gevolgd dienen te worden. De sterke positie van Flevoland op een aantal technologievelden biedt goede kansen voor een (verdere) verbetering van de internationale (kennis)positionering.

Grensoverschrijdende (technologische) samenwerking, zoals co-design, co-development, outsourcing/ co-productie, het in licentie produceren en of verkopen etc., vindt plaats tussen bedrijven onderling maar ook tussen bedrijven en kennisinstellingen en kennisinstellingen onderling. Dit vraagt om verschillende typen acties die al in het RITP benoemd zijn. Voor de toekomstige uitvoering c.q. financiële ondersteuning van deze acties (na 2007) is het van belang de mogelijkheden hiertoe in het toekomstige Interreg Programma en in het Competiveness Innovation Programma (CIP) van de EU te monitoren, en waar mogelijk, bijvoorbeeld via het Comité van de regio's, Flevolandse actiepunten zien onder te brengen in de opzet van deze programma's. Bedacht moet worden dat een groot deel van de huidige financiering van internationaliseringsactiviteiten afkomstig is uit het huidige Europese programma van Flevoland.

Concreet gaat het bij de uitvoering van het beleidsspoor grensoverschrijdende technologische samenwerking om de volgende actielijnen, waarbij de uitvoerende rol van de OMFL vooral in de eerste 2 actielijnen is gelegen:

1. Het ondersteunen van Flevolandse kennisinstellingen bij het verder ontwikkelen van relaties met buitenlandse kennisinstellingen en buitenlandse ondernemingen om de marktgerichtheid van deze instellingen te vergroten en hun concurrentiepositie via inbedding in relevante netwerken te verbeteren en anderzijds de om betreffende buitenlandse bedrijven "te verleiden" om naar Flevoland te kijken als vestigingslocatie voor Europese dochterbedrijven. Vanwege de aanwezigheid van Flevolandse kennisinstellingen in internationale netwerken ligt het tevens voor de hand bij acquisitie-inspanningen gebruik te maken van deze netwerken. Het gaat hierbij om internationaal toonaangevende organisaties: het NLR, de DNW (Duits-Nederlandse Windtunnel), de ASG (WUR), het RIZA maar ook om hoger onderwijsinstellingen als het I.I.E. en de C.A.H.
2. Het ondersteunen van Flevolandse MKB bedrijven bij het zoeken van buitenlandse technologiepartners, zowel in de sfeer van buitenlandse bedrijven als buitenlandse

kennisinstellingen. Ook bij dit spoor kan bezien worden of via de Flevolandse bedrijven, als ambassadeurs van Flevoland, buitenlandse bedrijven te wijzen zijn op en te enthousiasmeren zijn voor de vestigingsvoordelen van Flevoland.

Instrumenten waarmee zowel Flevolandse kennisinstellingen als MKB bedrijven ondersteund kunnen worden in het zoeken naar en verder ontwikkelen van technologische samenwerking met buitenlandse partners zijn o.a. handelsmissies en internationale beurzen, waar institute-to-institute en business-to-business contacten gelegd kunnen worden en het gebruiken van de vriendschapsrelaties met andere regio's voor dit doel. Een ander instrument om technologische samenwerking te bevorderen is het opzetten van een grensoverschrijdend 'kennisvoucher' project. Ook kunnen de themaparken in Flevoland, zoals het Geomatica Business Park, een proeftuin zijn voor internationale samenwerking rond innovatie. Daartoe zal participatie van het regionale bedrijfsleven en kennisinstellingen in internationale allianties sterk gestimuleerd dienen te worden. Daarnaast is het zinvol een netwerk op te bouwen en te onderhouden met de technisch-wetenschappelijke attachées op Nederlandse ambassades in het buitenland. Deze kunnen assisteren bij het zoeken van een geschikte samenwerkingspartner in buitenland. Ook aanhaking van Flevolandse bedrijven en kennisinstellingen op de financiële mogelijkheden die het komende Zevende Kaderprogramma van de EU hen biedt, vormt daarbij een belangrijk aandachtspunt. Dergelijke subsidieprogramma's zijn overigens vooral ook van betekenis vanwege de aanzet tot internationale netwerkfunctie die er vanuit gaat. Tenslotte kan een instrument als het Internet een belangrijke bijdrage leveren aan het tot stand brengen van internationale contacten, die op hun beurt weer kunnen uitgroeien tot samenwerkingsverbanden.

3. Het initiëren van projecten om Flevolandse bedrijven te leren om effectief en snel mondiaal relevante kennis te identificeren en feitelijk naar zich toe te halen en projecten om Flevolandse bedrijven bewust te maken van het belang van internationale patentering en hen daarbij te assisteren. Een dergelijk (voorlichtings-)project zou in samenwerking met KvK, Syntens, de Stichting ID-NL en het WTC opgezet kunnen worden in het verlengde van de succesvolle regeling Internationalisering Innovatieve Producten (IIP) en de Adviesregeling Bedrijfsleven Flevoland (ABF), die nu al een belangrijke stimulerende rol vervullen. ID-NL, als uitvoerder van eerstbedoelde regeling en Syntens als uitvoerder van laatstgenoemde regeling zouden in deze een partner voor de OMFL kunnen zijn.

De doelstellingen op grensoverschrijdende technologische samenwerking zijn te vertalen in concreet te behalen resultaten. In outputtermen (macro) wordt ingezet op het verhogen van de innovatiegraad van het Flevolandse bedrijfsleven en een toename van de grensoverschrijdende samenwerking.

In inputtermen (micro) wordt gestreefd naar:

- gemiddeld 1 R&D samenwerkingsverband tussen een Flevolands en een buitenlands kennisinstituut per jaar;
- gemiddeld 4 R&D samenwerkingsverbanden tussen Flevolandse en buitenlandse bedrijven per jaar;
- deelname aan minimaal 1 uitgaande Nederlandse missie gericht op grensoverschrijdende technologiesamenwerking per jaar;
- 1 voorlichtingsbijeenkomst c.q. project per jaar gericht op technologische samenwerking (o.a. patentering; licentie-import etc.)
- 5 trajecten per jaar in het kader van de regeling IIP, gericht op het vermarkten van een licentie in het buitenland;
- inbouw van internationaliseringsdimensie in Flevolandse clusterprojecten gericht op speerpuntsectoren;
- opbouw en onderhouden van netwerk met de technisch-wetenschappelijke attachées op Nederlandse ambassades in het buitenland (deze kunnen assisteren bij "partner search" in buitenland).

5.5 Bevorderen van institutionele samenwerking met andere regio's

Zoals in de eerdere paragrafen werd aangegeven is het voor Flevoland steeds sterker van belang om internationaal te denken en te handelen. Dit geldt niet alleen voor bedrijven en kennisinstellingen, maar ook voor de verschillende institutionele partijen binnen het Flevolandse economische netwerk. Daartoe is het van belang om ontwikkelingen in het buitenland te volgen. Veel kan via de media in dit opzicht. Toch is het goed om aanvullend daarop periodiek, gericht en gedoseerd echt zelf ter plekke van specifieke ontwikkelingen meer in detail en met eigen oren en ogen kennis te nemen. Om persoonlijk in het buitenland met mensen, van gedachten te wisselen, inspiratie op te doen en "best practices" uit te wisselen.

Flevoland kan nog veel leren van andere succesregio's, bijvoorbeeld in Noord Italië, Ierland, Duitsland, Scandinavië, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. Daarnaast heeft Flevoland, mede gezien haar ruime ervaring met en kennis van Europese programma's, veel te bieden aan andere regio's, bijvoorbeeld in de 10 nieuwe EU-lidstaten. Een balans dient gevonden te worden tussen halen en brengen. Een dergelijke balans dient zich niet vanzelf aan, daarop moet gestuurd worden. Bepaald moet worden wat een redelijke balans is en wat een redelijke frequentie is. Er moeten vooraf specifieke meetbare doelen worden geformuleerd, zodat het mogelijk is resultaten te evalueren en indien gewenst de samenwerking bij te sturen dan wel te beëindigen. Ook moeten steeds duidelijke follow-up afspraken worden vastgelegd en bewaakt.

In de praktijk van de afgelopen jaren is gebleken dat het veel vruchten afwerpt indien de provincie bij haar buitenlandse contacten gelijk optrekt met andere institutionele partijen binnen Flevoland zoals de gemeenten, de Kamer van Koophandel Flevoland, Syntens, het Technocentrum, VNO-NCW midden, MKB Flevoland en de bedrijfskringen.

Goed onderscheid dient gemaakt te worden tussen vriendschapsrelaties enerzijds en economische relaties anderzijds. Vriendschap verbreek je niet zomaar. Maar economische relaties zijn primair gericht op duidelijke resultaten, zijn ook gebaseerd op het principe van "win/win" en dat van "value for money".

Institutionele grensoverschrijdende samenwerking kan op twee manier gestalte worden gegeven. Enerzijds door de contacten met onze partnerregio's en anderzijds door kennisuitwisseling tussen de bij de uitvoering van Europese (grensoverschrijdende) programma's betrokken instituties:

1. Institutionele samenwerking met partnerregio's. Flevoland onderhoudt met verschillende motieven contacten met vier partnerregio's in de wereld, waarbij institutionele samenwerking in meer of minder mate onderdeel is van de samenwerkingsrelatie.

De vriendschapsrelatie met *Dmitrov* begint ook een economische dimensie te ontwikkelen. De huidige brede institutionele samenwerking, waarbij er per saldo sprake is van "brengen", dient voorlopig voort te worden gezet. Niettemin is het passend en nuttig dat de economische dimensie de komende jaren verder uitgebouwd wordt, waarbij "win/win" en zakelijkheid geleidelijk meer het richtsnoer gaan vormen dan een onuitgesproken gedachte van "ontwikkelingshulp".

De economische relatie *Zhejiang* dient, gelet op de opkomst van China als handelsnatie en het feit dat Zhejiang een van de drie rijkste provincies van China is (gemeten in BRP per hoofd van de bevolking), gecontinueerd te worden. Hierop is overigens ook destijds door het Nederlandse Ministerie van Buitenlandse Zaken aangedrongen, bij monde van vertegenwoordigers van het Consulaat-generaal in Sjanghai.

De internationale samenwerking met de regio *Noordoost Engeland* (Newcastle, Durham) is de afgelopen jaren minder intensief geworden en de oorspronkelijke breedte ervan dreigt wat te verwateren. Een nieuwe impuls om e.e.a. te heractiveren is op zijn plaats. Deze relatie heeft zich steeds als inspirerend en nuttig bewezen.

Het zou verstandig zijn en passend bij het ambitieniveau wat in deze notitie wordt geschilderd, om naast deze drie regio's nog een tweetal regio's toe te voegen, ieder voor telkens een periode van 4 a 5 jaar. Na die periode zijn bedoelde regio's dan weer door nieuwe regio's te vervangen. Gepleit

wordt in dit verband om een succesvolle regio in Noordwest Europa, bijvoorbeeld Ierland of een regio in Scandinavië, en een regio in een van de nieuw tot de EU toetredende Oost Europese landen, bijvoorbeeld een regio in Tsjechië, Hongarije of Polen, toe te voegen. Hiermee wordt dan de balans tussen "halen en brengen" gestalte gegeven.

Te denken is aan een model waarbij per regio elk jaar een uitwisseling plaatsvindt, het ene jaar een uitgaand bezoek en het andere jaar een inkomend bezoek. Dit zou neerkomen op 2 a 3 bezoeken aan regio's in het buitenland, en ontvangst in Flevoland van een vergelijkbaar aantal inkomende delegaties per jaar. Deze bezoeken kunnen gecombineerd worden met een handelsmissie naar de desbetreffende regio.

Deze bezoeken dienen telkens grondig te worden voorbereid, mede op basis van een adequate inventarisatie vooraf van leerdoelen, interessevelden en voorkeuren van de te ontmoeten partijen. Als regel zou dienen te gelden dat na elk bezoek een schriftelijke rapportage aan de Provinciale Staten van Flevoland wordt toegezonden.

2. Institutionele samenwerking in het kader van Europese (grensoverschrijdende) regelingen.

Naast de grensoverschrijdende uitwisseling van kennis over de aanpak van (Europese) projecten dat sinds 1994 expliciet onderdeel is van de opeenvolgende Europese programma's van Flevoland, biedt het nieuwe EU stimuleringsprogramma Centurio waarschijnlijk goede mogelijkheden voor grensoverschrijdende institutionele samenwerking met de nieuwe EU-lidstaten. Dit programma is opgericht en wordt gecoördineerd door de AER (Assemblée van Europese Regio's) en bestaat uit de organisatie van studiereizen en stages in de deelnemende regio's in de "oude" EU-lidstaten. Deze uitwisselingen stellen zich tot doel: de werking van de besturen te verbeteren, te helpen bij de oprichting van democratische instellingen, de ondersteuning van duurzame ontwikkeling en de samenhang binnen Europa te versterken. Het programma staat open voor ambtenaren en regionaal gekozenen van de landen uit Midden- en Oost-Europa.

Daarnaast kan het Interreg III programma wellicht nog intensiever of effectiever gebruikt worden om relaties aan te gaan met sterke regio's, zodat ook hier de balans tussen halen en brengen in evenwicht is.

De doelstellingen op grensoverschrijdende institutioneel samenwerking zijn te vertalen in concreet te behalen resultaten. In outputtermen (macro) wordt ingezet op het wederzijds uitwisselen en leren van kennis- en ervaringen over (Europese) projecten en regionaal-economisch beleid. In inputtermen (micro) wordt gestreefd naar gemiddeld 2 tot 3 uitgaande en 2 tot 3 ingaande bezoeken per jaar.

6 Middelen

6.1 Inleiding

Het thema “internationalisering” is tot voor kort nooit duidelijk herkenbaar als zelfstandig beleidsthema, met zelfstandige beleidsdoelen, geïdentificeerd en gepresenteerd in het provinciaal beleid op economisch gebied. Pas recent is het thema als zelfstandig thema opgenomen, nl. in het REOF 2006. Lang is het thema een enigermate diffuus subthema geweest bij andere beleidsthema’s als “economische gebiedspromotie” en als “regionaal technologie- en innovatiebeleid”. Zo is het thema “internationalisering” destijds slechts als een van de zeven strategische sporen in het Regionaal Innovatie en Technologie Plan opgenomen. Thema’s en doelen konden aldus meer dan eens wat door elkaar gaan lopen. Hierdoor werd prioritering, ook met betrekking tot middeleninzet, niet altijd even gemakkelijk. Ook de programmabegroting kent geen onderscheiden spoor cq. product “internationalisering”. Projecten, activiteiten en middelen in de sfeer van “internationalisering” zijn dan ook nog nooit systematisch geïnventariseerd, gecategoriseerd en gepresenteerd. Hiermee ontbrak steeds de noodzakelijke sturingsinformatie voor politiek-bestuurlijke prioritering. Dit is een suboptimale en minder gewenste situatie geweest, juist omdat “internationalisering” zo’n belangrijk thema is. Politiek-bestuurlijke keuzes dienen immers niet alleen gebaseerd te worden op beleidsmatige analyses en afwegingen maar ook mede op beschikbaarheid van schaarse middelen. Dit hoofdstuk beoogt een aanzet te vormen tot het vormen van een helder kader waarin bedoelde schaarse middelen (menskracht en financiële middelen) wel helder in beeld worden gebracht, in relatie tot het thema “internationalisering” en zijn onderscheiden doelen en actielijnen.

Bij beantwoording van vragen op dit punt is steeds de provinciale rol mee te wegen in relatie tot die van andere partijen. In de voorgaande hoofdstukken is duidelijk geworden dat op tal van terreinen de provincie vooral voor de rol van strategisch regisseur, stimulator, ondersteuner en aanstuurder kiest. In de uitvoering blijven KvK en WTC de eerstverantwoordelijken voor handel en export, en voor buitenlandse investeringen en internationale, grensoverschrijdende technologiesamenwerking is dat primair de OMFL, in afstemming met de gemeenten voor wat investeringen betreft en met Syntens voor wat technologiesamenwerking betreft.

De gemeenten zijn de komende tijd uit te nodigen om diepgaander en systematischer na te denken over het belang van “internationalisering”, de rol die zij daarbij willen spelen, en de samenwerking die zij met de provincie gestalte willen geven rond elk van de vier onderscheiden beleidssporen.

6.2 Huidige personele capaciteit en financiële situatie

In het kader van een poging om systematisch relevante personele capaciteit en financiële middelen in beeld te krijgen in relatie tot het thema “internationalisering” stuit men op tal van (methodologische) problemen. Het probleem schuilt met name ook in het feit dat het thema vaak slechts als een aspect of dimensie ingebouwd was cq. is in andere beleidslijnen, actielijnen en projecten; omdat de “knip” veelal slechts arbitrair te maken is, is een dergelijke exercitie complex en weerbarstig.

Om een beeld te krijgen zou men vrij minutieus de provinciale budgetten in de afgelopen jaren dienen door te spitten van beleidsterreinen als “economische gebiedspromotie” (Euro 29.500,-- op jaarbasis, met ingang van 2006 structureel opgehoogd met Euro 25.000,-- op basis van PS motie mei 2005) en “innovatiebeleid” (Euro 39.000,-- op jaarbasis, voor het RITP).

Bovendien zou men de projectenportefeuille en uitgaven van het Europees Programma en van andere Europese kaders als dat van Innovatieve Acties, Interreg en Equal moeten doorploegen.

Evenzo zou men de OMFL dienen te bevragen om met deze vraag in het achterhoofd het aan de OMFL toegekende provinciale budget te analyseren, inzichtelijk te maken en te verantwoorden.

Ongetwijfeld zou de conclusie dan in algemene zin zijn dat de provincie zelf, in directe zin, via de provinciale begroting zeer weinig financiële middelen besteedt aan "internationalisering", dat de OMFL een wat substantiëler budget hiertoe heeft in vergelijking tot de provincie, maar op zichzelf ook nog steeds zeer beperkt, en dat de provincie veruit het meest aan "internationalisering" besteedt via de diverse Europese programma's, dus met inzet van Europese middelen en ook met inzet, zij het in mindere mate, van provinciale cofinanciering.

Wetende dat het Europees Programma op zijn eind loopt en dat ook een programma als Innovatieve Acties inmiddels gesloten is, is het deels ook de vraag of een dergelijke gedetailleerde en dus arbeidsintensieve exercitie "ex post" zinvol genoeg is om haar überhaupt te ondernemen.

Het lijkt in zekere zin zinvoller om wat dit betreft naar de toekomst te kijken dan allerlei boekhoudkundige exercities gericht op het verleden in gang te zetten.

6.3 Uitdagingen en kansen

Kijkend naar de toekomst lijkt het vooral aanbeveling te verdienen om van nu af aan het thema "internationalisering" transparant in de programmabegroting in beeld te brengen, en in ieder geval om op jaarbasis aan de voorkant, met het oog op sturing, en aan de achterkant, bij wijze van evaluatie en verantwoording, systematisch informatie te presenteren over menskracht en financiële middelen in relatie tot "internationalisering". In samenhang daarmee lijkt het aanbeveling te verdienen om rond "internationalisering" systematisch en gedisciplineerd alle projecten en actielijnen alsmede daarmee samenhangende uitgaven te monitoren, te inventariseren en te categoriseren. Categorisering overeenkomstig de vier hoofdlijnen zoals die in hoofdstuk 5 zijn onderscheiden met betrekking tot het thema "internationalisering", ligt daarbij het meest voor de hand. Daarbij is mee te wegen dat, zoals in het voorgaande meermalen benadrukt, ook andere partijen binnen Flevoland, belangrijke rollen vervullen in de sfeer van "internationalisering", zoals bijvoorbeeld de KvK en het WTC. Ook de inzet van personele capaciteit en financiële middelen vanuit die organisaties ten behoeve van het thema "internationalisering" zou in beeld gebracht moeten worden, alsmede de projecten en actielijnen die bedoelde organisaties binnen hun autonome missie ten uitvoer brengen, teneinde een evenwichtig en integraal beeld te verwerven ten aanzien van hetgeen er binnen Flevoland als totaal geschiedt ter bevordering van internationalisering van de Flevolandse economie. Dit vormt een belangrijk actiepunt naar de toekomst toe.

Nu, zoals gezegd, het huidig EPD op zijn eind loopt en het vooralsnog allerminst zeker is of Flevoland in de vervolgperiode opnieuw over een eigen regionaal EPD zal kunnen beschikken, is de vraag absoluut opportuun hoe ambities op het terrein van "internationalisering" van financiële randvoorwaarden te voorzien zijn. Voor de komende paar jaar (2006 en 2007) biedt het "Economische Impuls"-pijlerprogramma een antwoord en een basis. Voor de periode daarna dient een structureler antwoord gevonden te worden op de vraag hoe en op welk niveau de financiering van de ambities rond het thema "internationalisering" gestalte gegeven dienen te worden. Een hulpmiddel ter gedachtebepaling is te werken met een drietal scenario's cq. een "menukaart". In het onderstaande wordt om die reden een drietal scenario's gepresenteerd, om de discussie en besluitvorming op dit punt te faciliteren.

6.4 Ambities en te maken keuzen

Voor de korte termijn is, getuige het budget dat is vrijgemaakt voor de jaren 2006 en 2007 in het kader van de 'Economische Pijler' (binnen de Pijler-aanpak), gekozen voor een ambitieniveau dat zich beweegt binnen een financieel kader van € 325.000,--, d.w.z. gemiddeld € 162.500,-- per jaar. De operationalisering van de vier strategische beleidssporen moet daarbinnen gestalte krijgen.

Voor de periode na 2007 kan de komende twee jaar, mede aan de hand van evaluaties, gezien worden wat een wenselijk en haalbaar ambitieniveau is. Daarbij zou het thans gekozen ambitieniveau voor 2006 en 2007 richtinggevend gemaakt kunnen worden. Een politiek-bestuurlijke discussie de komende twee

jaar is opportuun mede gelet op het belang van het thema. Tegelijkertijd kiezen de huidige GS en PS voor enige terughoudendheid waar het gaat om schaduwwerking vooruit voorbij hun lopende zittingsperiode.

Bijlage 1 Samenwerking met partnerregio's

- *Noordoost Engeland*. Met ondersteuning van het vorige EPD heeft de KvK onder de noemer van de 'The Manufacturing Challenge' contacten gelegd in dit deel van Engeland. Er is bewust gekozen voor een zakelijke relatie met Noordoost Engeland waarbij naast uitwisseling van nuttige ervaringen en het opdoen van inspiratie ook de mogelijkheden voor handelsbevordering voorop stonden. Diverse wederzijdse handelsmissies, twee Interprise-projecten in Noordoost Engeland met een behoorlijke Flevolandse deelname en een omvangrijke aanwezigheid vanuit die regio bij het Europapartnerschap The Netherlands in 1998 waren daarvan het gevolg. Het enthousiasme bij zowel bedrijven als instellingen over deze relatie met Noordoost Engeland is vrij groot.

- *Burgenland (Oostenrijk)*. In het verlengde van de contacten met Noordoost Engeland is eind 1999 de mogelijkheid onderzocht om op een zelfde manier een relatie te leggen met Burgenland. De (voormalige) BV de Aanjager heeft hierop in 2002 het initiatief genomen tot de organisatie van een bezoek door een breed samengestelde Flevolandse delegatie aan deze regio. Dit bezoek is succesvol verlopen: er is veel kennis opgedaan over de benutting van Europese middelen en er werden onderling ideeën uitgewisseld en afspraken gemaakt over de uitvoering daarvan. Tot een tegenbezoek aan Flevoland is het tot op heden niet gekomen.
- *Dmitrov (Rusland)*. Ruim 12,5 jaar bestaat deze vriendschapsrelatie nu. Manifest en vruchtbaar zijn vooral de contacten binnen de gezondheidszorg, onderwijs en, sinds kort, cultuur. Op zakelijk, c.q. economisch gebied zijn de successen, ondanks diverse serieuze pogingen voornamelijk van Flevolandse kant, nog bescheiden. Het landbouwproject neemt hierin een bijzondere positie in. Een provinciale missie, augustus 2002, heeft een aanzet proberen te geven tot een meer significante rol voor de economische dimensie. De instelling van een eigen kamer van Koophandel in Dmitrov, DBI in Dmitrov en een naar verhouding sterke economische groei van de bedrijven in Dmitrov doen vermoeden dat uiteindelijk ook op zakelijk gebied met Dmitrov successen te boeken zullen zijn. Om deze reden is in februari 2003 de Flevolandse Kamer van Koophandel ingegaan op het verzoek van de kamer uit Dmitrov om een samenwerkingsovereenkomst te ondertekenen. Resultaat hiervan is onder meer dat de KvK in februari 2004 een aantal Flevolandse bedrijven heeft vertegenwoordigd tijdens een bezoek aan Dmitrov en dat een “Meet the World-bijeenkomst” heeft plaatsgevonden in het World Trade Centre Almere (WTC), die ook in het teken van Dmitrov stond. In vervolg hierop zal in september 2005 vanuit Flevoland een bestuurlijk (kennismaking)bezoek aan Dmitrov worden gebracht in combinatie met een door de KvK Flevoland georganiseerde oriëntatiemissie met 20 tot 25 Flevolandse bedrijven. Om ter plaatse kansrijke matches tussen bedrijven tot stand te brengen zal een student voorbereidende werkzaamheden verrichten en zal nauw samen worden gewerkt met de Russische Federatieve Kamer van Koophandel en de Kamer van Koophandel van Dmitrov.
- *Zhejiang (China)*. In mei 1999 is door de provincies Zhejiang en Flevoland op bestuurlijk niveau een “agreement on the establishment of economic and technical cooperative relations” getekend. De Nederlandse ministeries van Buitenlandse Zaken en Economische Zaken hebben destijds onderstreept aan follow-up door Flevoland te hechten omdat deze departementen de provinciale ingang bij handelsbevordering in het geval China van groot belang achten. Anders dan in het geval van Dmitrov werd in 1999 door PS besloten, onder verwijzing naar de toenmalige mensenrechtensituatie in China (Tianmen Square), deze relatie met Zhejiang vooralsnog te beperken tot zuiver economische projecten en technische samenwerking. Sindsdien zijn vooral door Zhejiang initiatieven genomen om de relatie te benutten. Tal van delegaties vanuit Zhejiang zijn in de loop van de afgelopen jaren in Flevoland ontvangen. In 2004 is besloten de draad met Zhejiang weer op te pakken. Samen met de provincie Utrecht is in april 2005 een handelsmissie gebracht aan Zhejiang. Aan deze missie namen een bestuurlijke delegatie vanuit de provincie, de OMFL, de KvK en 6 Flevolandse bedrijven mee. De deelnemende ondernemers waren na afloop erg enthousiast en zien kansen voor economische en technologische samenwerking. Daarnaast is in samenwerking met het CBIN contact gelegd met 2 grote Chinese bedrijven die geïnteresseerd zijn om zich op termijn in Europa te vestigen (DBI). Afgesproken is dat in 2006 een officieel tegenbezoek zal plaatsvinden. Voorafgaand hieraan zal in juli 2005 een delegatie vanuit Zhejiang, bestaande uit een aantal bestuurders en ondernemers, Flevoland bezoeken. In IPO-verband, maar ook bij de Vereniging Nederland – China, is op basis van ervaringen in de afgelopen jaren het besef doorgedrongen dat het organiseren van een missie naar een zusterprovincie in China vanuit een enkele provincie nauwelijks te doen is. Daarvoor bestaat bij het bedrijfsleven in één Nederlandse provincie veelal onvoldoende draagvlak. Samenwerking tussen meerdere provincies (met een zusterrelatie in China) biedt wel voldoende draagvlak om een handelsmissie met een flink aantal deelnemende bedrijven tot stand te brengen. De KvK en de EVD spelen hierin een cruciale rol voor wat betreft respectievelijk de acquisitie van deelnemers en de match met bedrijven in China. In het geval van Zhejiang is ook het CBIN (kantoor Shanghai) betrokken, met het oog op eventuele Chinese investeringen in Europa c.q. Nederland/Flevoland.

In relatie tot Interreg dienen hier de projecten Hansepassage, Centurio en NETA genoemd te worden.

In het Hansepassage Project zijn de hoofddoelen: leren van elkaars beleidsaanpak, het versterken van een evenwichtige ontwikkeling en het verbeteren van het concurrerend vermogen. Flevoland werkt in dit project samen met Polen (Lower Selesia, Lubelskie en Pomerania), Letland (Riga regio en Kurzeme regio), Duitsland (Bremen en Lower Saxony), Groot Brittannië (Yorkshire en Humber) en Frankrijk (Haute-Normandië).

In het Centurio Project werkt Flevoland samen met Hongarije (North Great Plain Regio), Roemenië (Maramures Regio) en Tsjechië (Olomouc Regio). In dit project draagt Flevoland haar kennis uit over het werken met de structuurfondsen aan de nieuwe EU landen en landen die gaan toetreden. Ook worden er projecten opgezet om in de toekomst eventueel te gaan samenwerken op het gebied van de economische regionale ontwikkeling. Flevoland neemt ook deel aan het Centurio Project om op deze manier regio's uit het oosten van Europa beter te leren kennen met het oog op een mogelijke langdurige samenwerking met één van de regio's.

In het Neta Project (Trade and Transport) werkte Flevoland samen met "The North West Assembly" van Groot Brittannië.

In het kader van de ESF prioriteit binnen het EPD heeft Flevoland in het ESF Project "Long Life Learning" samengewerkt met Liverpool, Cork, Kokula in Finland en Genua in Italië.

In het Leader+ Project "Villages of Tradition" werkte Flevoland samen met regio's in Noord Portugal, Noordwest Spanje, Zuidwest Ierland en Noordwest Italië.

En tenslotte heeft Flevoland, in relatie tot het EPD, op individuele basis relaties met regio's in Polen (Lodz), Litanië, Cyprus, Tsjechië, Hongarije, Bulgarije, Roemenië en Groot Brittannië (Cumbria).

Bijlage 2 Organisaties op het gebied van handelsbevordering

- De *Economische Voorlichtingsdienst* (EVD), agentschap van het ministerie van Economische Zaken, ondersteunt ondernemers en publieke organisaties bij het internationaal ondernemen en samenwerken. De EVD stimuleert internationale activiteiten met informatie over buitenlandse markten, met projectmatige en financiële ondersteuning en door het leggen van contacten met zakenpartners in het buitenland, bijvoorbeeld door het organiseren van handelsmissies en het ondersteunen van deelname aan buitenlandse (vak)beurzen. Daarbij benut de EVD zijn wereldwijde netwerk van nationale en internationale organisaties zoals, Kamers van Koophandel, Nederlandse ambassades, Consulaten, de Europese Commissie en internationale financieringsorganisaties. De samenwerking tussen Flevoland en de EVD verloopt primair via de KvK.
- *Fenedex* is met 1330 leden, waar van 23 in Flevoland, de grootste onafhankelijke Nederlandse particuliere ledenorganisatie voor internationaliserende bedrijven. De missie van Fenedex is die kennis en ervaring bij ondernemingen binnenbrengen, die hen in staat moet stellen zo succesvol mogelijk te zijn op buitenlandse markten. Fenedex doet dit door actieve uitwisseling en verrijking van kennis en ervaring tussen de aangesloten ondernemingen, zowel in het kader van de individuele dienstverlening, als bij de organisatie van een breed pakket opleidings- en trainingsactiviteiten. Op dit moment worden er geen opleidingen of trainingen van Fenedex in Flevoland georganiseerd. Wel ligt het plan er om volgend jaar samen met de KvK Flevoland een cursus te organiseren op het gebied van transacties en documenten bij export.
- De *Nederlandse Export Combinatie* (NEC) is een onafhankelijke private exportspecialist, opgericht door en voor MKB-ondernemers die zakendoen in en met het buitenland. Haar missie is het bevorderen van de export van de producten en diensten van de aangesloten bedrijven. De NEC biedt ondersteuning aan het MKB, waarvoor het doorgaans een hele onderneming is om nieuwe buitenlandse afzetmogelijkheden te creëren. De dienstverlening van de NEC kenmerkt zich door maatwerk dat zijn basis vindt in een wereldomspannend netwerk van reizende handelsadviseurs en betrouwbare buitenlandse tussenpersonen.
- Het *Nederlands Centrum voor Handelsbevordering* (NCH) vormt als federatie van verschillende landencentra een wereldwijd netwerk van kennis, ervaring en contacten. De kernactiviteiten van het NCH omvatten:
 - Landen- en/of regionieuwsbrieven, thematische, kennismaking, netwerk en landenvoorlichtingsbijeenkomsten, seminars, workshops.
 - Collectieve Nederlandse inzendingen op vakbeurzen wereldwijd.
 - Missies in opdracht van derden (overheid, bedrijfsleven) en op eigen initiatief.
 - Samenstellen programma's en excursies voor inkomende delegaties.
 - Individuele begeleiding in het buitenland: samenstellen programma, afspraken zakelijke contacten, regelen hotels, tolk, begeleiding ter plaatse etc.
 - Het NCH verzorgt in samenwerking met de Europese Commissie en andere initiatiefnemers de Nederlandse deelname aan partenariaten.

Het NCH werkt samen met de meeste Kamers van Koophandel en samen met deze organisaties wordt een gezamenlijk halfjaarprogramma van handelsbevorderende activiteiten ontwikkeld en gepubliceerd. Per 1 januari 2005 werkt NCH ook samen met de collega private handelsbevorderende organisaties Fenedex en NEC. Samen hebben deze organisaties een zgn. "Exportalliantie" opgericht. De samenwerking van met de KvK Flevoland is vooralsnog beperkt.

Bijlage 3 Internationalisering van het Nederlandse MKB

Uit het onderzoek "Internationalisering van het Nederlandse MKB" van het EIM blijkt dat:

Export

- de bijdrage van het Nederlandse MKB aan de Nederlandse export beperkt is en toeneemt met de bedrijfsomvang;
- de indirecte betekenis van de export voor het MKB groot is vanwege (intermediaire) leveringen aan exporterende bedrijven. Het EIM schat dat het MKB ongeveer 30% van de totale export van het particuliere bedrijfsleven voor zijn rekening neemt als deze leveringen worden meegenomen.
- de Nederlandse industrie naar verhouding de meeste exporterende bedrijven heeft en dat binnen de industrie de chemische industrie, de voedings- en genotmiddelen industrie en vervaardiging van machines en apparaten de belangrijkste exportsectoren zijn;
- de meeste exporteurs (absoluut) zich bevinden in de handelssector en de zakelijke dienstverlening.
- de belangrijkste exportmarkten van het Nederlandse bedrijfsleven zich in Europa bevinden, in het bijzonder de EU-15. Duitsland en België zijn veruit de populairste exportlanden. Buiten de EU-15 zijn Centraal- en Oost-Europa en de Verenigde Staten de voornaamste exportmarkten voor het Nederlandse MKB (bedrijfsleven);
- het belangrijkste motief voor export van het MKB de toegang is tot nieuwe en grotere markten voor producten en diensten. Ook toegang tot kennis en technologie is een belangrijk motief voor export.
- de belangrijkste knelpunten bij export de hoge kosten van internationalisering, wet- en regelgeving, de prijs van producten en diensten, gebrek aan kapitaal of financiële middelen, onvoldoende kennis en vaardigheden bij eigen bedrijf, cultuur- en taalverschillen, kwaliteit en of specificaties van producten en diensten, gebrek aan ondersteuning en of advies en gebrek aan informatie zijn;
- het gebrek aan tijd een belangrijk probleem is bij het managen van internationalisering, in het bijzonder in kleine bedrijven;
- de kwaliteit en slagvaardigheid van het management sleutelfactoren zijn voor exportsucces.

Import

- het percentage importeurs toeneemt met de bedrijfsomvang. Een uitzondering op bovengenoemde wetmatigheid vormt de financiële dienstverlening;
- In de industrie en handel zich verhoudingsgewijs de meeste importerende ondernemingen bevinden;
- meer dan de helft van alle Nederlandse importeurs (absoluut) zich bevinden in de handelssector, gevolgd door de industrie en zakelijke dienstverlening;
- Duitsland en België de belangrijkste handelspartners zijn. Daarnaast behoren de Verenigde Staten, China, Rusland en Taiwan tot de belangrijkste importlanden van het Nederlandse bedrijfsleven;
- motieven die een rol spelen bij importeren de toegang tot kennis en technologie, toegang tot nieuwe en grotere markten voor productie en diensten, hogere productiekosten op de binnenlandse markt, strikte wet- en regelgeving en toegang tot kapitaal zijn;
- voor de meeste bedrijven er niet of nauwelijks sprake is van knelpunten bij import.

Directe buitenlandse investeringen

- Nederland met een 7^{de} plaats een van de belangrijkste buitenlandse investeerders en ontvangers is van DBI;
- 3% van het Nederlandse MKB vestigingen, filialen of joint ventures in het buitenland heeft;
- er een positief verband lijkt te bestaan tussen bedrijfsgrootte en het doen van DBI;
- er aanwijzingen zijn dat DBI aan belang toeneemt voor het MKB, in het bijzonder in diverse industriële sectoren, zoals in de machine-industrie en metaalproductenindustrie;
- DBI door het MKB klein in waarde is, maar groot in termen van het aantal projecten. In 46% van de gevallen is de afgelopen drie jaar minder dan 100.000 euro in het buitenland geïnvesteerd;
- ruim de helft van de Nederlandse MKB bedrijven die investeert in het buitenland voor een eigen vestiging kiest, gevolgd door deelneming in een buitenlands bedrijf en een joint venture met een Nederlandse of buitenlandse partner;

- een meerderheid van de bedrijven met DBI ook exporteert en importeert;
- binnen het MKB bedrijven met buitenlandse investeringen vooral te vinden zijn in de handels- en transportsector en zakelijke dienstverlening;
- MKB-bedrijven de afgelopen jaren vooral geïnvesteerd hebben in de verkooporganisatie, gevolgd door productie, innovatie- en ontwikkeling en marketing;
- de belangrijkste ontvangers van Nederlandse DBI de EU-15 zijn, gevolgd door de Verenigde Staten en Azië. Het Nederlandse MKB richt zich op bijzonder de EU-15 (waar 53% van de MKB bedrijven de afgelopen drie jaar heeft geïnvesteerd) en de nieuwe 10 EG-lidstaten (13%);
- zowel 'push' als 'pull' factoren van invloed zijn op de beslissing om over te gaan tot DBI;
- het belangrijkste motief voor het verrichten van DBI het krijgen van toegang tot buitenlandse markten is. Ook additionele productiecapaciteit, toegang tot arbeid en strikte wet- en regelgeving op de binnenlandse markt zijn belangrijke motieven. Toegang tot kennis en technologie en kapitaal speelt vrijwel geen rol;
- de knelpunten die Nederlandse (MKB)bedrijven tegenkomen bij het investeren in het buitenland vooral liggen op het vlak van onvoldoende kennis en vaardigheden, cultuur- en taalverschillen, wet- en regelgeving en gebrek aan informatie, ondersteuning en advies.

Grensoverschrijdende samenwerking

- 9% van de MKB bedrijven (1- 100 werknemers) in Nederland samenwerkt¹² met een buitenlandse partner en grensoverschrijdende samenwerking sterk toeneemt met de bedrijfsomvang;
- MKB bedrijven vooral internationaal samen werken met andere kleine bedrijven;
- grensoverschrijdende samenwerking binnen het MKB voornamelijk plaats vindt in de handel, de zakelijke dienstverlening, de industrie en de transportsector;
- Het belangrijkste motief voor Nederlandse MKB-bedrijven om een grensoverschrijdend samenwerkingsverband aan te gaan toegang tot kennis en technologie is. Andere belangrijke motieven zijn de mogelijkheid een breder assortiment aan te bieden, toegang tot nieuwe en grotere afzetmarkten, kostenverlaging, extra productiecapaciteit en toegang tot arbeid en kapitaal;
- Nederlandse MKB-bedrijven bij grensoverschrijdende samenwerking beperkingen door belastingen en regelingen, taalkundige en culturele barrières, de wens om onafhankelijkheid te behouden, het niet willen delen van gevoelige informatie en het gebrek aan informatie over geschikte partners als belangrijkste knelpunten ervaren.

¹² Samenwerken is gedefinieerd als: het samenwerken aan één of meerdere activiteiten op basis van afspraken.

Bijlage 4 ERBO-enquête (export)

In 2004 is in Flevoland het aandeel bedrijven dat actief is op het gebied van export sterk toegenomen. In 2003 was dit nog 13,6 % tegen 15,5 % in 2004. Daarmee ligt het aandeel weer op het hoge niveau van de jaren 2001 en 2002. In Nederland is het aandeel gedaald van 13,3 % naar 12,7 %. Flevoland komt daardoor sterk boven het landelijke gemiddelde te zitten. Ondanks de sterke toename van het aantal exporterende ondernemingen, is het exportvolume in 2004 met -0,4% licht gedaald. Landelijk steeg het exportvolume met 1,6 %. Het aandeel van de export in de totaalomzet van de exporterende bedrijven is met 2,6 % toegenomen naar 18,5 %. Landelijk is het exportaandeel in de totaalomzet met 2,4 % gedaald naar 21,3 %. Door deze positieve ontwikkeling komt het aandeel van de export in de totaalomzet van de Flevolandse bedrijven die exporteren steeds meer op het landelijke niveau te liggen.

Van de Flevolandse bedrijven die in 2003 exporteerden zag 46 % de exportomzet toenemen, terwijl 19% de omzetgroei juist zag afnemen (zie tabel 1). Landelijk lagen deze percentages op respectievelijk 39% (toename) en 37% (afname). In 2004 is dit beeld aanzienlijk veranderd: 39% van de Flevolandse bedrijven zag de exportomzet toenemen, terwijl 38% deze zag dalen. In 2004 lagen deze percentages landelijk gezien op 45% (toename) en 32% (afname).

Tabel 1 Toename, afname of gelijkblijvende export bij bedrijven die exporteerden in 2004

	Flevoland		Nederland	
	2003 %	2004 %	2003 %	2004 %
Toename van export	46,2	39,2	39,1	44,7
Gelijkblijvende export	35,1	22,4	24,3	23,0
Afname van export	18,7	38,4	36,6	32,3

Het is nuttig om, naast het meer algemene exportbeeld, ook meer fijnmazig de exportprestatie van het Flevolandse bedrijfsleven te analyseren, door per sector en per grootteklasse de ontwikkelingen te bepalen. In tabel 2 worden de uitkomsten van de ERBO enquête 2004 voor wat betreft de uitsplitsing naar sector en bedrijfsgrootte samengevat.

Tabel 2 Exportontwikkeling (omzet) per sector en naar bedrijfsgrootte, 2004 t.o.v. 2003 in %

2003-2004	Flevoland %	Nederland %
Landbouw en visserij	-12,1	2,9
Industrie	0,0	1,7
Groothandel	-1,0	0,9
Diensten	7,7	1,8
2 - 49 wp	0,6	0,8
50+ wp	-1,3	1,7
Totaal	-0,4	1,5

De sector “diensten” liet in 2004 een forse stijging zien van de exportomzet. De exportomzet van de sector “industrie” bleef gelijk. Er was een lichte afname in de sector “groothandel” en een sterke afname in de sector “landbouw en visserij”. Nadere analyse van dit laatste gegeven brengt aan het licht dat het vooral de “visserij” (inclusief visverwerkende industrie) is die deze ongunstige uitkomst heeft bepaald.

De ERBO-enquête maakt ook een vergelijking tussen de exportprestaties van kleinere bedrijven en die van grotere bedrijven mogelijk. Het blijken vooral de kleinere bedrijven (2 – 49 werkzame personen) waar de exportomzet in 2004 is aangetrokken. 2003 liet eenzelfde beeld zien. De kleinere bedrijven in Flevoland presteerden wat dit betreft (+0,6%) in 2004 nagenoeg identiek aan de kleinere bedrijven in Nederland als geheel (+0,8%). De grotere bedrijven in Flevoland hebben in 2004 met een afname van de exportomzet te maken gehad. Deze afname is overigens wat minder dan in 2003 (van -2,0% naar -1,3 %). Het beeld voor Flevoland is op dit punt haast omgekeerd aan dat voor Nederland als geheel (van -1,3% naar +1,7%). Een mogelijke verklaring is dat de geënquêteerde grotere bedrijven in Flevoland juist die sectoren representeerden die het “overall” qua export minder goed deden in 2004.