**Nederland Maritiem Land: een voorbeeld van export power**

**Met een toegevoegde waarde van € 23 miljard en een exportwaarde van € 22,5 miljard (bron: Maritieme Monitor 2015) is de maritieme sector bij uitstek een internationale business. Het is een internationale business die werk genereert voor 253.000 werknemers en een bijdrage levert van 3,4% aan het BNP. Een stevige inzet op exportondersteuning is daarmee bij uitstek van belang voor de maritieme sector. De sector in Nederland is onderscheidend door het innovatieve vermogen; via export worden de innovaties omgezet in euro’s. Een krachtige samenwerking tussen de sector en de overheid is nodig om internationale kansen te blijven pakken.**

De basis van die samenwerking is beschreven in de Maritieme Strategie 2015-2025. Om het verschil te kunnen maken behoeft deze samenwerking aanscherping en verdere invulling. De invulling blijft achter bij de verwachtingen van de sector. Om er nog meer uit te halen, is scherpere aandacht nodig voor onderstaande onderwerpen: exportpromotie, randvoorwaarden en passend instrumentarium.

**EXPORTPROMOTIE**

1. **Exportpromotie gericht op opkomende landen**

Een aantal landen is in opkomst als het gaat om activiteiten op maritiem gebied. Nederlandse bedrijven kunnen hier met hun kennis en kunde een rol van betekenis spelen. Het mes snijdt hier aan twee kanten: enerzijds kunnen we vanuit Nederland helpen om lokale ontwikkeling te stimuleren (werkgelegenheid, betere infrastructuur, beter gebruik van het water en verduurzaming), anderzijds positioneren Nederlandse bedrijven zich sterk in deze opkomende markten. Dit sluit aan bij de Internationale Water Ambitie (IWA) van de Nederlandse overheid.

Werken in deze landen is veelal complex en vergt goede coördinatie tussen bedrijfsleven en overheid en een meerjarige aanpak. Vanuit de sector hebben we voor de komende periode een drietal ‘Maritime Hotspots’ benoemd. Samenhang tussen activiteiten is nodig om in deze ‘maritime hotspots’ voeten aan de grond te krijgen.

De volgende maritime hotspots zijn benoemd:

* Zuid-Oost Azië
* Golfstaten (incl. Iran)
* Golf van Mexico

Vanuit de maritieme sector werken we voor deze gebieden graag een meerjarige aanpak uit samen met de overheid om de Nederlandse kennis en kunde te kunnen laten zien. Branding speelt hierbij een cruciale rol. Qua activiteiten gaat het om een mix van missies, beursdeelnames, B2B en lokale ondersteuning. In de praktijk blijkt het moeizaam om een dergelijke aanpak vorm te geven door fragmentatie bij de overheid (zie punt 5).

Daarbij constateren wij vanuit de sector dat andere landen diverse financiële prikkels kennen om exportpromotie te stimuleren. Helaas staat Nederland hierin op achterstand. Een voorbeeld hiervan is de recente wijziging van de missievoucher regeling die het voor de bij uitstek internationale maritieme mkb’er met enige ervaring ontoegankelijk is geworden.

1. **Sterke aanwezigheid op leidende internationale maritieme vakbeurzen**

Om de exportambities kracht bij te zetten, presenteren de branches onder NML zich krachtig op de belangrijkste internationale maritieme vakbeurzen. Samenwerking wordt gezocht met de Nederlandse overheid en buitenlandse posten voor strategische ondersteuning die recht doet aan de kracht van de sector in de betreffende landen.

**RANDVOORWAARDEN EN INSTRUMENTARIUM**

1. **Gelijk internationaal speelveld**

Juist voor de maritieme industrie die wereldwijd moet kunnen concurreren is een gelijk speelveld van levensbelang. Onze bedrijven kunnen concurrentie wereldwijd prima aan mits andere landen geen overheidssteun bieden die dit speelveld verstoort. Dit geldt binnen Europa, maar ook daarbuiten. Het gaat hierbij om een gelijk speelveld bij:

* Ordersteun – een voorbeeld is de Spaanse Tax Lease;
* Innovatiestimulering – een voorbeeld is de Duitse scheepsbouw innovatieregeling;
* Marktbescherming – een voorbeeld is vestigingsbeperkingen in China;
* Exportpromotie – een voorbeeld is omvangrijke ondersteuning van beursdeelname;
* Inspectie & handhaving – een voorbeeld is de Balder Case;

In Den Haag, maar ook met name via Brussel verwachten wij van de Nederlandse overheid die aandacht voor deze problematiek.

1. **Passende financiering**

Het grote aandeel van export voor de maritieme industrie onderstreept het belang van het binnenhalen van buitenlandse opdrachten. Hierbij speelt (export)financiering een grote rol. Vaak gaat het om omvangrijke opdrachten of opdrachten in landen met een groter dan gemiddeld risico. Goede export kredieten, verzekeringen en garantstellingen zijn cruciaal en moeten ook concurrerend zijn met andere landen. Hierbij is het vooral van belang dat de verschillende instrumenten van de overheid goed op elkaar aansluiten. In de praktijk kan het maatwerk beter.

De sector kijkt ernaar uit om in gesprek te gaan over de maritieme uitdagingen met het nieuwe initiatief de Nederlandse Financieringsinstelling voor Economische Ontwikkeling (NFEO).

1. **Versterken internationale maritieme focus: Topsector Maritiem?**

Gezien de omvang en impact van de maritieme sector is het eigenlijk een topsector op zich. Momenteel is maritiem formeel onderdeel van de Topsector Water. NML pleit voor het continueren van het topsectorenbeleid en benadrukt daarbij het belang van het effectief stimuleren van die onderdelen waar Nederland echt economische impact kan maken in het buitenland.

Bij het doorpakken in het topsectorenbeleid op het gebied van internationalisering moet aandacht zijn voor de thema’s verdienen op het water, klimaat, financiering en branding. Daarbij is goede vertegenwoordiging vanuit de maritieme hoek en betrokkenheid van de maritieme sector bij de strategische reisagenda een belangrijk punt.

De maritieme sector draait momenteel versnipperd mee in diverse topsectoren (Water, Energie, Logistiek), maar is zelf zeer omvangrijk. Er dient meer aandacht te komen voor het volledig meedraaien van onze sector met onze export power. Goed georganiseerd eigenaarschap van deze belangen bij de overheid is daarvoor nodig.