

ISO NL 24 juni 2019

## Meerjarige actieprogramma's voor publiek- private samenwerking

Ter informatie :

- 1) Achtergrond
- 2) Governance meerjarige actieprogramma's
- 3) Uitkomst 'pilot' Golf
- 4) Stand van zaken 'pilot' Duitsland
- 5) Leerpunten

Ter bespreking:

- Betrokkenheid ISO portefeuillehouders
- Suggesties voor vaststellen volgende land/thema voor nadere uitwerking

# Ad 1. pp-meerjarige actieplannen: waarom nodig ?

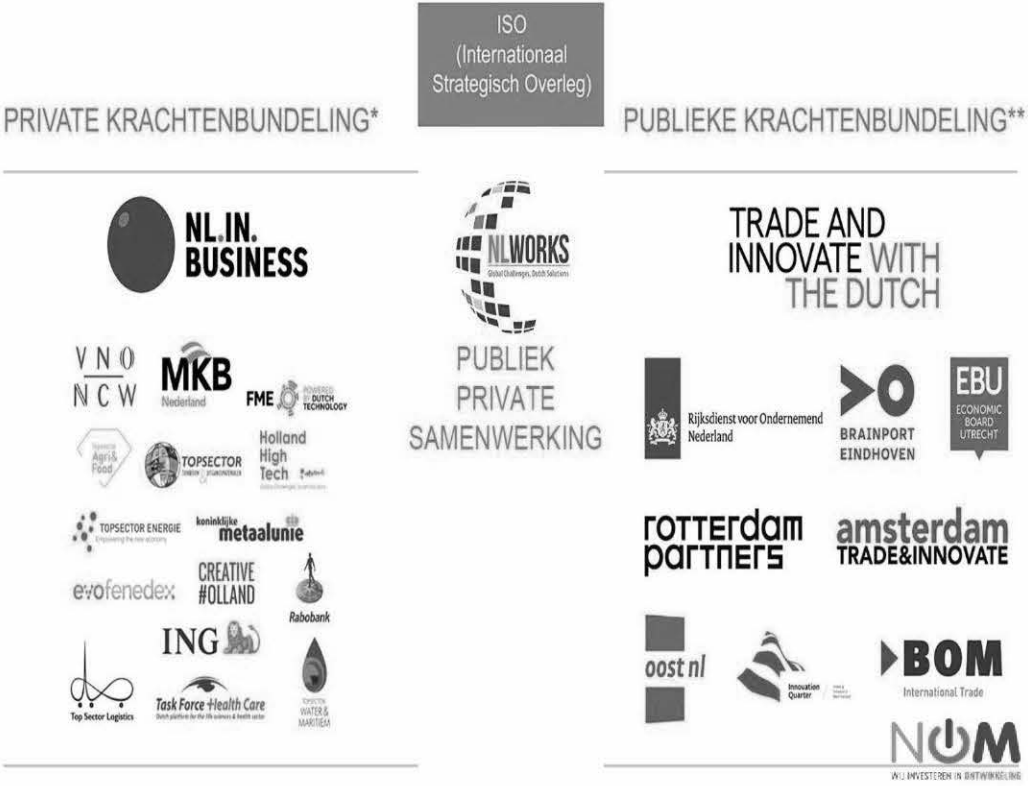
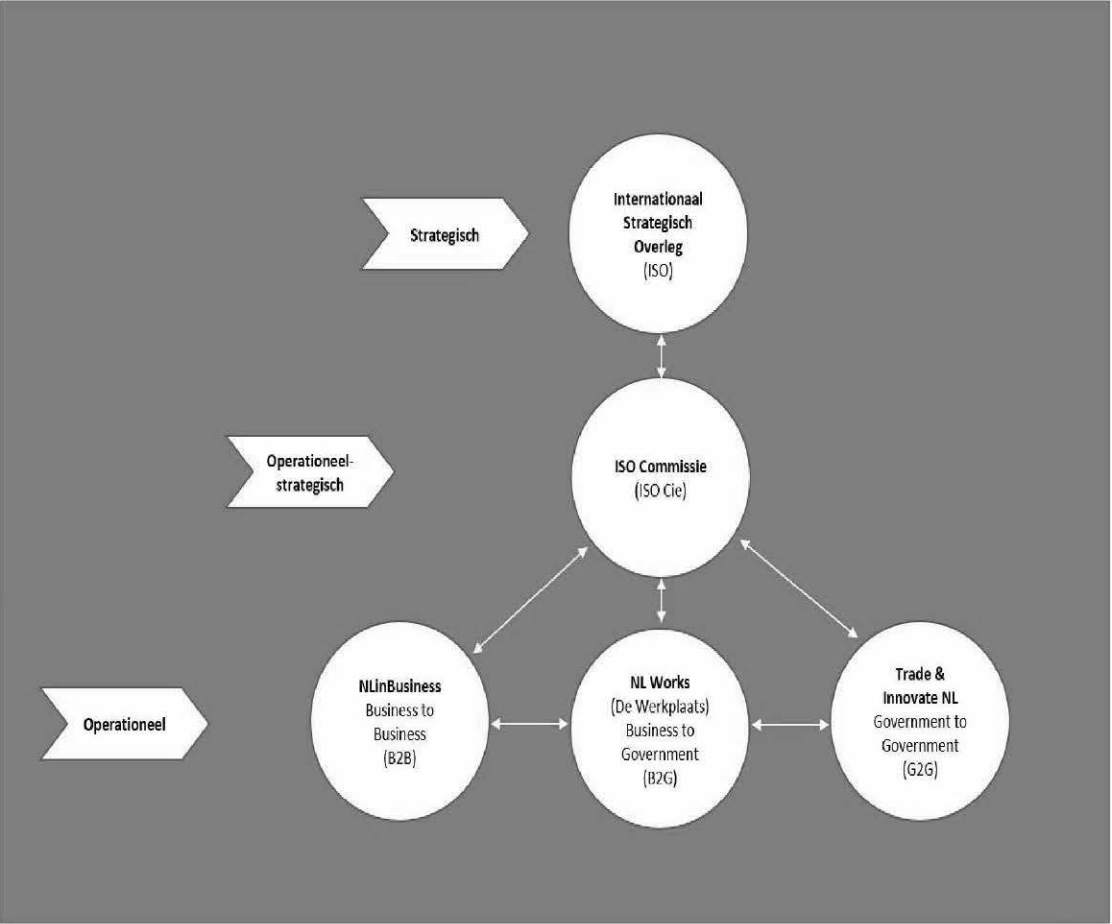
- “Het ontbreekt aan een integrale en gemeenschappelijk gedragen internationaliseringsstrategie die zo belangrijk is om op deze groeiemarkten voet aan de grond te krijgen. Economie, politiek en ontwikkelingssamenwerking zijn in deze markten sterk verweven. Een integrale strategie en een goed geconcentreerde uitvoering kunnen onze publieke en private inzet effectiever maken. De doorgaans langere aanlooptijd vraagt bovendien om meer gezamenlijk optreden”. (*Team Nederland. Samen Sterker in de Wereld*, Dutch Trade & Investment Board (April 2017))
- “Voor veelbelovende, vaak hoog innovatieve markten worden meerjarige publiek-private programma’s opgezet. Deze richten zich op (Top)sectoren en *key enabling technologies* zoals robotica, fotonica en nanotechnologie. Het ontwikkelen van deze markten vergt aanzienlijke inspanning en meerjarig commitment van alle partijen.” (BHOS beleidsnota: *Investeren in perspectief* (Mei 2018))

# Ad 1. pp-meerjarige actieplannen: hoe aangepakt

Internationaal Strategisch Overleg (ISO) en publieke & private 'founding' partners - Min. Buitenlandse Zaken, werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB NL, Min. Economische Zaken & Klimaat - hebben NLWorks ('De Werkplaats') gevraagd om gedragen, strategische meerjarige actieplannen voor publiek-private samenwerking aan te jagen.

- Focus op landen en sectoren waar grootste kansen liggen voor Nederlandse bedrijven en kennis instellingen. Eerste pilots op Golf-regio & Duitsland
- Ambitieuze maar realistisch doelen en strategieën
- Geen synthese activiteiten op land/thema; maar focus op waar plus te halen is door pp-inspanning
- Uitkomst is helder geformuleerde acties en resultaten gedragen door betrokken partijen
- Duidelijke en meetbare follow-up

# Ad 2. Governance



\* Plus de industriële clusters, belangenorganisaties, bilaterale handelskamers, kennisinstituten en het Nederlandse bedrijfsleven

\*\* Plus de stedelijke-, regionale- en nationale overheid



## Ad 2. Governance: rolverdeling

- ISO NL: strategische keuzes land/thema's voor meerjarige actieprogramma's; pp-klankbord invulling pp-internationaliseringsstrategie
- ISO Cie: vertaling strategische keuzes naar opdracht/uitvoering binnen pp-ecosysteem, toezicht functioneren pp-ecosysteem en meerjarenprogramma's
- NLWorks (Werkplaats): (tijdelijk) aanjager, facilitator en procesbegeleider
- Trade & Innovate/RVO: zorg voor publieke betrokkenheid nationale en regionale overheden, kennisinstellingen en postennetwerk
- NLinBusiness: zorg voor private betrokkenheid brancheverenigingen, topsectoren en bedrijven

## Ad 3. Uitkomsten pilot Golf – Water, Energy & Food

- Het belang van een integrale en intensieve PPS-programmering voor de Golf-regio wordt breed onderschreven
  - a) vanuit lonkende, economische perspectief van welvarende regio met sterke groeiambities, die inzet op duurzame transitie.
  - b) door haar 'complexe' cultuur van zaken doen, waarbij publiek/privaat en politiek/economie onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn.
- Geconsulteerde pp-partijen zijn enthousiast en zien veel toegevoegde waarde in een meerjarige PPS-programmering op Golf.
- Veel energie bij alle direct betrokkenen om samenwerking met elkaar hierin te zoeken en succes van deze pilot te maken
- Lancering *Gulf Business Dialogue* op 27 september Den Haag
- Zie volgende sheet **resultaat**

## Ad. 3 de scope

Interviews & Workshop resulteren in publiek-privaat gedragen scope:

- Strategische focus op de 6 kernlanden in de Golf-regio
- Prioriteit op water-energie-food (Nexus) – Hierin is de BV Nederland het best gepositioneerd om de duurzame transitie als existentiële uitdaging in de Golf-regio te helpen realiseren

		Landen / Thema matrix						
Landen	Thema's >	Energie en duurzaamheid	Landbouw, water en voedsel	Gezondheid en zorg	Veiligheid (cyber / defensie / waterveiligheid)	Sleutel-technologieën	Smart Cities	Overige (o.a. sport / creatief)
UAE								
Oman								
Bahrein								
Koeweit								
Saoedi-Arabië								
Qatar								



*Logistiek als kritische enabler en projecten/technologieën van andere sectoren stimuleren te kapitaliseren op de WEF propositie.*

**Objective: By the end of 2022 Netherlands leads on proven solutions for sustainable economic transitions in the Gulf-region BY being a trusted partner that brings public-private innovative WEF (Water-Energy-Food)-solutions to the market by active economic diplomacy**

Goals (outcome indicators)	Strategies	Dashboard (output indicator)	Action Plan (start indicator)
<p><b>Increase Dutch SME presence in Gulf on WEF related activities:</b></p> <p>Target: + 10% Dutch SME's active in Gulf (approx. 50 companies)</p> <p>Indicators:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><i>Number:</i> a) establishments b) investments &amp; c) Dutch expats</li> <li>Compared with control group WEF</li> </ul>	<p><b>Image/branding</b></p> <p>Continuous high awareness on the Dutch WEF story, offering and approach by a proactive and structured communication and activity program with Expo 2020 as flying wheel</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clear media exposure on WEF before, during and after expo 2020</li> <li>Region has been visited on high-/ministerial level economic WEF delegation</li> <li>3 incoming <i>and</i> 3 outgoing missions with ministers / min 1 incoming and 1 outgoing ministerial visit per country / at least 2 visits a year to the region at ministerial level</li> <li>3 strategic WEF trade shows per year in Gulf (f.i. WETEX Dubai, International WFES/International Water Summit Abu Dhabi, Oman Energy &amp; Water, WOP Dubai)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enlarge impact of the Dutch WEF story by targeting communication to relevant WEF Dutch companies and knowledge institutions in the Netherlands and greater Gulf region (<b>NLinBusiness &amp; RVO, Q4'19</b>)</li> <li>Identify and promote completed flagship WEF projects in NL and the Gulf amongst others on strategic fairs (<b>diplomatic network &amp; NLinBusiness, Q2'19</b>)</li> <li>Effective incoming missions by creating an aligned policy that matches local demand with Dutch WEF solutions (<b>diplomatic network, BZ &amp; VNO-NCW, Q3'19</b>)</li> <li>Each outgoing mission is effective by identifying and inviting key WEF and Gulf opinion leaders at each mission (<b>BZ/DIO: Q2'19</b>)</li> <li>Share and reapply best practises in the WEF theme by creating an expert/start up network of young Dutch &amp; Gulf entrepreneurs locally (<b>NBC, Q1'20</b>)</li> <li>Create buzz around expo 2020 by targeted events, NL roadshows and digital campaign (<b>BZ/DIO &amp; NLinBusiness: Q1'19</b>)</li> <li>Capitalize on flagship missions and events (expo2020, WK Qatar) by active support and programming before and after (<b>NLinBusiness &amp; diplomatic network Q2'20</b>)</li> </ul>
	<p><b>Market Opening</b></p> <p>Dutch (SME) companies are successful in the Gulf by actively matching local demand with Dutch solutions and providing effective local support</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>50 Dutch companies make use of new (private) local soft-landing hub</li> <li>200 Dutch companies request for assistance from public services (RVO/post)</li> <li>Rise Dutch SME's satisfaction economic diplomatiO support in GCC and score &gt;8</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Support NL businesses in the Gulf by realizing the regional soft-landing hub in close collaboration with local embassies (<b>NLinBusiness, Q4'19</b>)</li> <li>Locally identify and share concrete WEF prospects per country to businesses where Dutch proven technology can successfully be applied (<b>Regional Business Developer/Heads of economic departments Gulf, ongoing</b>)</li> <li>Show and test selected state of the art innovations by creating Dutch demo centres around WEF at the location of a Dutch corporate local partner or travelling theatre (<b>Trade &amp; Innovate, Top sectors, Q1'21</b>)</li> <li>Professionalize matchmaking support by developing and implementing stricter standards of the business partner scan and promote to targeted WEF companies (<b>RVO, Q4'19</b>)</li> <li>Create PPS Guideline about WEF matchmaking roles and responsibilities (<b>BZ, VNO-NCW</b>)</li> <li>Initiate annual local network activity for Dutch entrepreneurs visiting the Gulf (<b>NLinBusiness, Q1'20</b>)</li> <li>Create clarity on needs of top sectors to tap into WEF potential within the Gulf (<b>Top sectors, Q3'19</b>)</li> </ul>
	<p><b>Integrated Approach</b></p> <p>Increase success rate of large WEF projects by building decisive consortia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Forming of min 5 Dutch consortia around WEF projects in the Gulf in 2022 of which min 3 successful in 2030</li> <li>WEF projects &amp; consortia are represented in all relevant trade missions</li> <li>Knowledge institutions directly involved in WEF projects &amp; consortia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Link Dutch companies, knowledge institutes and government in consortia with clear goals, conditions and roles and mandate (<b>NLWorks, Q4'19</b>)</li> <li>Start building successful consortia at early stage by identifying and involving (applied) knowledge institutes each prospect (f.i. TNO) (<b>NLWorks, Q2'19</b>)</li> <li>Improve partner for international business program (PIB) by making it both demand and supply driven clusters and start promoting it (<b>RVO, Q2'20</b>)</li> <li>Invite knowledge institutes (triple HELIX) to be integral part of key trade events &amp; missions (<b>BZ, Q2'19</b>)</li> <li>Capitalize on WEF position in the Gulf by actively searching for and linking activities within all sectors (<b>All, Q3'19</b>)</li> <li>Create awareness about Gulf opportunities by a roadshow to Dutch regions actively involving knowledge institutes and local business associations (<b>Trade &amp; Innovate NL &amp; BZ, Q2'19</b>)</li> </ul>
	<p><b>Business Support</b></p> <p>Prepare and support SME companies with ambition to do business in the Gulf by effective support services in NL</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dutch SME's acknowledge added value of public support in NL by score &gt;8</li> <li>Buddy system in place</li> <li>20 WEF events for SME's organized in NL</li> <li>Dutch regional public partner participation in supporting SME's in Gulf has grown from 1 to 4 (ROM's, cities)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organize platform to show all available supportive training offerings from commercial training institutions (<b>NLinBusiness, Q4'19</b>)</li> <li>Set up buddy system by linking potential Gulf businessmen to experienced Businessmen (<b>NLinBusiness, Q1'20</b>)</li> <li>Stress cultural and political complexity of doing business including business integrity in the Gulf by developing a 'mandatory' doing business in the Gulf countries' interactive training connected to the Expo 2020 and ahead of every mission (<b>RVO, Q4'20</b>)</li> <li>Promote regional participation in Gulf through organizing regional events (<b>Trade &amp; Innovate/RVO, Q2'19</b>)</li> </ul>

## Ad 4. Stand van zaken Duitsland

- Betrokkenheid: 21 publieke en 50 private personen geïnterviewd
- Eerste pp-bijeenkomst: 7 juni i.a.v. 16 personen
- Vastgestelde doel 2025: Vergroot MKB verdienvermogen én duidelijke stap voorwaarts op maatschappelijke uitdagingen door gefocuste NL-DL PP krachtenbundeling op vier belangrijke transitie thema's:
  - Smart industry,
  - Mobility,
  - Energietransitie &
  - Gezondheidstransitie
- Uitdaging: Brede focus daardoor duidelijke prioriteiten op 'niches' met meeste impact
- Expert sessies: week 8-12 juli
- Oplevering: eind augustus

Relevante thema's	Wat speelt er (subsegmenten)	sector interrelatie
Digitalisering	- Smart Industries - Internet/glasvezel - Datasharing - Autonome scheepvaart	- HTSM / FME - Infra / Telecom - cross-sectoraal - water & maritiem
Energie-transitie	- E-mobility - Energieopslag - Windenergie	-Energie + Industrie -Energie + HTSM -Energie + W&M
Mobiliteit	-E-drive	-Energie / Automotive / cross-sectoraal
Transitie in de gezondheidszorg	- Van Zorg naar Groz	-LS&H / Industrie / cross-sectoraal

## Ad 5. Leerpunten

- **Proces:** Scoping/prioriteitsstelling moet publiek-privaat gelijktijdig en gezamenlijk worden gedaan. Vraagt om een forse (tijds)investering van publieke en private partners, en centrale aanjager/facilitator rol door NLWorks;
- **Eenduidig eigenaarschap vervolg:** verbetering mogelijk op publiek-privaat niveau t.b.v. coördinatie en executie;
- **Doorvertaling naar executie:** Vertaling naar publieke en private capaciteit/werkplannen (bijv. postennetwerk, topsectoren, brancheverenigingen, beleidsbrieven etc.) verdient aandacht;
- **Verantwoording/bijsturing:** Concreetheid acties ook in monitoring en effectmeting; moet krachtig worden opgezet ter ondersteuning pp-regieteam en bijsturing
- **Betrokkenheid ISO 'high level'** draagvlak versterken bij volgende pp-programmering



# Ter bespreking ISO

Voorstel ISO-portefeuillehouder koppelen aan 1 land/themacombinatie (Golf, Duitsland etc. etc.)

- Zodat binnen ISO integraliteit van internationaliseringsstrategie kan worden geborgd;
- 'High-level' betrokkenheid wordt vergroot waardoor ook pp draagvlak verder kan groeien;
- Expertise en netwerk portefeuillehouder waar mogelijk kan worden ingezet.

Voorstel rol ISO NL en ISO Cie in vaststellen volgende prioriteitslanden/thema's die meerjarige actieprogramma's behoeven

- Keuze derde 'pilot': Energietransitie (thematische insteek), of toch China, of VS? Q3 2019
- Belangrijk om aan te sluiten bij prioriteiten BZ (landen), EZK (sleuteltechnologieën), topsectoren (internationale agenda's) en maatschappelijke uitdagingen (SDG's)
- Ambitie: nog 2 max 4 extra meerjarige actieprogramma's in 2019

**Actiepunten n.a.v. het Internationaal Strategisch Overleg NL (ISO NL) op 18 februari 2019, ten kantore van VNO-NCW Den Haag (zaal 703), Bezuidenhoutseweg 12, Den Haag**

- 14.00-14.30: vooroverleg voorzitter en portefeuillehouders
- 14.30-16.00: ISO NL in aanwezigheid van de minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking Sigrid Kaag en minister voor Economische Zaken Eric Wiebes

**Aanwezig:**

1. Minister voor Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking – Sigrid Kaag
2. Minister voor Economische Zaken – Eric Wiebes
3. SG ministerie van Economische Zaken – Maarten Camps
4. plvDGEB ministerie van Buitenlandse Zaken – Guido Landheer
5. Thecla Bodewes – voorzitter ISO NL *Portefeuillehouders:*
6. Hans de Boer (VNO-NCW) - Topsectoren internationaal
7. Jacco Vonhof (MKB Nederland) - MKB internationaal
8. Focco Vijselaar (EZK) - Vestigingsklimaat
9. Pieter Duisenberg (VSNU) - Kennis en Talent
10. Carolien Gehrels (Arcadis) - Branding & Promotie
11. John Jorritsma (Eindhoven) - Regionale internationalisering *Overige deelnemers*
12. (10)(2e) (10)(2e) - secretaris publieke samenwerking ministerie van Buitenlandse Zaken
13. (10)(2e) (10)(2e) - secretaris private samenwerking VNO-NCW en MKB Nederland
14. (10)(2e) Werkplaats (gedeeltelijk, agendapunt 3)
15. (10)(2e) (10)(2e), directeur NLInBusiness (gedeeltelijk, agendapunt 3)

**Verhinderd:**

- (10)(2e) (10)(2e) (Rabobank) - Financiering

**Actiepunten:**

**1. Introductie: Waar staan we sinds het rapport van de Commissie Buijink?**

De voorzitter geeft, aan de hand van een overheadpresentatie (bijlage bij agendastukken), een toelichting op de ontwikkelingen en activiteiten sinds het rapport van de Commissie Buijink (april 2017).

De volgende actiepunten komen daar uit voort:

- Ontwikkelen van een methodiek om rol en advisering van de ISO NL portefeuillehouders gestructureerd te verbinden aan de inzet van NLiB, Werkplaats en TINL.
- Zorg dragen voor advisering en betrokkenheid van portefeuillehouders bij (invulling en totstandkoming van) Werkplaatsprogramma's en consortiavorming.
- Informatie delen over het Werkplaats project mbt Duitland (aan EZK).



- Koppelen van de strategische reisagenda aan de prioriteiten van de economische agenda, waarbij o.a. meer aandacht voor inkomende missies en de wijze van ontvangst.
- *Met betrekking tot het doel van de Werkplaats wordt besproken dat de volgende criteria van toepassing zijn (concept afstemming met Werkplaats tbc):*
  1. *helderheid bieden waarom inzet publiek absolute noodzaak is (inzet posten G2G, departementen, economische diplomatie)*
  2. *aantonen impact generatie voor BV Nederland*
  3. *projecten opschaalbaar (economisch, innovatief, maatschappelijk)*
  4. *bereidheid private financiële inbreng*
  5. *duidelijk zicht op consortium met participatie MKB*
  6. *innovatieve toepassing is 'bewezen' (geen proeftuin) en internationaal kansrijk*
  7. *ontwikkeling van internationaliseringsstrategieën krijgt vorm door de ontwikkeling van meerjarige programma's op landen/regio's, de verbetering van de voorbereiding, opzet en follow up van missies en de concrete dienstverlening aan ondernemers.*
  8. *welke economische en maatschappelijke uitdagingen in het buitenland met Nederlandse kennis en kunde kunnen worden opgelost*
  9. *de deelsector waar het consortium zich in het buitenland op richt, moet nog niet of nauwelijks open zijn voor Nederlandse bedrijven uit die sector*

## 1. Inbreng en bespreken van voorstellen van portefeuillehouders

- **Regionale internationalisering – John Jorritsma (Eindhoven):**  
Ontwikkelen van een aanpak waarbij internationaal ondernemen sterker wordt verbonden met de regionale ontwikkelings-, innovatie- en internationaliseringsbeleid; daarvoor in kaart brengen van mogelijkheden om de triple-helix aanpak in andere regio's in Nederland te intensiveren (aandachtspunten prioriteiten, abstractieniveau, mobiliseren achterban). Zowel inkomende als uitgaande bezoeken spelen hierbij een rol alsmede het koppelen van inkomende bezoeken (ontwikkelen 'Bosatlas') en samenhang met de economische- en bestuurlijke agenda's.
- **Vestigingsklimaat – Focco Vijselaar (EZK):**  
Voor EZK is van belang dat in de nieuwe publiek-private investeringsstrategie aandacht is voor de volle breedte van internationaal ondernemen: handel, investeringen en innovatie samenwerking. Deze strategie moet goed aansluiten op het internationaal ecosysteem. De bestaande Werkgroep Vestigingsklimaat wordt gebruikt voor de uitwerking. Dit gebeurt langs twee lijnen: monitoren van ontwikkelingen en aanpakken van concrete verbeterpunten.
- **Financiering – 

(1d)	(10)(2e)
------	----------

 (Rabobank) (is afwezig):**  
De bancaire sector maakt op dit moment een analyse van de financiële gaps die een beperkende invloed hebben op de internationalisering van het MKB. Vervolgens zal worden gezien welke mogelijkheden er zijn vanuit de bancaire sector om belemmeringen weg te nemen.

- **Branding & Promotie – Carolien Gehrels (Arcadis):**  
Ontwikkelen van een publiek-privaat plan van aanpak voor het uitrollen van de nieuwe Netherlands Branding waarbij Nederland wordt gepositioneerd als DE samenwerkingspartner voor het vinden van pionerende oplossingen: *Co-creating pioneering solutions to global Challenges*. Van belang om alle stakeholders bij dit proces te betrekken.
- **Kennis en Talent – Pieter Duisenberg (VSNU):**  
Implementatie van het voorstel dat zich richt op 1) monitoring van het kennis- en innovatieklimaat van Nederland, 2) actieve rol van de kennisinstellingen in internationaal beleid, 3) een heldere branding en positionering van Nederland als internationaal kennis- en innovatieland en 4) aantrekken en behouden van internationaal talent. (bijlage notitie Voorstel Ambities en Activiteiten Kennis en Talent bij agendastukken ISONL 19-03). Vervolg invulling geven en het verbinden van de aanpak aan de nieuwe Nederland branding.
- **MKB Internationaal – Jacco Vonhof**  
Stimuleren door ondernemers bewuster te maken van de potentie die ze hebben (mkbondernemers die internationaal gaan, hebben grotere slagingskansen). Door mkb-ers via goede programma's kennis te laten maken met internationaal ondernemen en verder op weg te helpen. Blauwdruk van succesvolle aanpak maken  
Aparte doelgroep: vrouwelijk ondernemers: onderzoeken op welke manier vrouwelijke ondernemers in hun internationaliseringsambities het beste ondersteund kunnen worden.  
Informatie moet makkelijk vindbaar zijn – 1 voordeur
- **Portefeuille Topsectoren Internationaal – Hans de Boer**  
Topsectorenaanpak: sterkste sectoren van de NL economie – internationaal vermarkten en daarmee verdienvermogen van van NL vergroten. Deze aanpak biedt veel kansen voor publiek-private samenwerking.
  - Bouwen van een gezamenlijk integraal (handel, acquisitie, innovatiesamenwerking) gericht op de internationale kansen van de propositie van een (deel)sector
  - inzet op overkoepelende internationale belangen waarvan alle partijen uit de sector collectief profiteren
  - bijdragen aan oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen, inzetten op sleuteltechnologieën bijdragen aan realisatie SDG's
  - inzetten op cross-sectoraal werken en actief betrekken van MKB

### 3. Internationaliseringsstrategieën

Om tot een meerjarige publiek-private programmering te komen op de negen prioriteitslanden, zoals benoemd in de Handelsbrief van minister Kaag, heeft de afgelopen weken een pilot plaatsgevonden op de Golf-regio op het thema waterenergie-voedsel. Eric van Kooij, directeur van De Werkplaats en <sup>(10)(2e)</sup> <sup>(10)(2e)</sup>, directeur van NLInBusiness zijn in de vergadering aanwezig om de pilot nader toe te lichten. ISO NL bespreekt vervolgens hoe op basis hiervan een effectieve

succesformule kan worden ontwikkeld en hoe de verschillende portefeuilles hier op aan kunnen sluiten.

- Ontwikkeling van de meerjarige markt-thema combinaties ter versterking van handel en innovatie op de volgende markten: Duitsland, China, Frankrijk, VK, VS, India, Brazilië, Golf, Asean 5. Verbinden van innovatie aan duurzaamheid is daarbij uitgangspunt.
- Afronden strategische inzet (A4) en inbreng PPS partijen voor de Golf waarbij het thema water-energie-voedsel is voort gekomen als markt/thema uit de eerste pilot. Op de rol staan vervolgens Duitsland waarna als 3<sup>e</sup> het thema energietransitie.
- Zorg dragen voor een gestructureerde aansluiting (aan de voorkant) van de markt/thema aanpak van advisering en netwerk van de portefeuillehouders.
- Het delen van de concept-Golf strategie met alle portefeuillehouders.

## **2. Wat verder ter tafel komt**

- Er zal door ISO NL aandacht zijn voor betrokkenheid van het maatschappelijk middenveld.
- Monitoring en evaluatie van PPS samenwerking is integraal onderdeel van uitvoering; aandacht voor trends en betrokkenheid CBS.

# Workshops Internationaal Financieren

*Publiek private samenwerking  
Portefeuille (internationale) financiering*

Juni 2019

00086



**Rabobank**

*Growing  
a better world  
together.*

12299



# Portefeuille 'Internationaal financieren' aanleiding



*Commissie Buijink  
'lacunes voor MKB bij financiering  
internationale activiteiten'*



*'belangrijke stappen zetten naar een  
international concurrerend  
financieringsinstrumentarium voor het  
bedrijfsleven'*

# Portefeuille 'Internationaal financieren'



## *2 workshops georganiseerd (27 nov '18 & 6 juni '19)*

1. Doel: vanuit 'gaps' in het aanbod, verwachtingen vanuit het Nederlands MKB en praktijk/casuïstiek komen tot oplossingsrichtingen
2. Deelnemende partijen: NVB, VNO NCW en MKB Nederland, Ministerie van Buitenlandse Zaken, ABN AMRO, ING, Rabobank, RVO, Atradius, Europese Investeringsbank.

# Portefeuille 'Internationaal financieren'



## Workshop 1

- Deze stond in het teken van toelichting door de deelnemers van een vooraf ingevulde 'financieringsmatrix\*. Uit de toelichting en discussie is een 'gap-analyse' gemaakt voor het publiek-private financieringsinstrumentarium. Scope hierbij:
  - productenscala, ticketsize, samenhang, toegankelijkheid

## Workshop 2

- Deze stond in het teken van het vergelijken van de gaps uit workshop 1 met de issues die het MKB ervaart en vervolgens komen tot (mogelijke) oplossingen

# Portefeuille 'Internationaal financieren'



## *Uitkomsten workshop 1:*

- Ticketsizes aangeboden door banken te groot voor MKB
- Consortiafinanciering\* te complex en relatief weinig vraag vanuit MKB
- Bekendheid en bereikbaarheid overheidsinstrumenten is beperkt bij het MKB, benutting van de beschikbare fondsen is laag
- MKB definitie is verschillend per publiek – private aanbieder
- Deelnemers aan de workshop geven aan dit initiatief te willen continueren om problematiek en oplossingen te verfijnen



# Portefeuille 'Internationaal financieren'



## *Uitkomst workshop 2:*

Op basis van verzamelde gegevens van MKB door de private partijen en eerdere studies:

- De doorlooptijden van financieringsaanvragen en ticketsize te lang en te groot.
- Onvoldoende kennis over financieren in het buitenland zowel bij MKB als binnen de bank
- Publieke oplossingen (bv. DTIF en DGGF ) zijn lastig vindbaar
- De definitie van 'MKB' wordt door publieke partijen rigide ingevuld waardoor MKB+ buiten scope valt
- Administratieve lasten (dubbele formulieren, parallelle processen) worden door het MKB als belastend ervaren
- Risicobereidheid door vereisten toezichthouders neemt steeds meer af
- Level playing field (publieke druk op compliance, IMVO, fossiele energie)

# Portefeuille 'international financieren'



Op basis van casuïstiek MKB door de banken:

- Hoge ticketsize bij (export)financiering MKB door hoge transactiekosten voor de banken
- Transactiekosten zijn hoog door vooral compliance & onboarding
- MKB bedrijf heeft moeite de gewenste analyses naar bankable businessplannen te vertalen
- Betere stroomlijning van informatievoorziening over overheidsinstrumentarium naar het MKB
- Betere samenwerking tussen publieke organisaties en commerciële banken
- Waken voor concurrentie tussen overheid en banken

# Portefeuille 'Internationaal financieren'



Uitkomsten en oplossingsrichtingen uit beide workshops:

- Inzet overheidsinstrumenten om transactie/compliance kosten te verlagen
- Verbeteren samenwerking tussen commerciële banken en overheidsinstrumentarium waar informatie gedeeld kan worden voor daadwerkelijke financiering alswel voor onboarding KYC informatie
- Aandacht voor het verhogen van het kennisniveau van zowel bank, overheid, als MKB
- Kenbaar maken van de bestaande fondsen bij het MKB

# Going Forward



- Gezien de openstaande punten is het voorstel vanuit de aanwezige partijen van workshop 1 en 2 om nog een 3e workshop te organiseren om de aanbevelingen te concretiseren. Deze zal in september gepland worden zodat er voor de volgende ISO een aanbevelingsstuk wordt ingediend.

Reeds openbaar

# Matrix internationaal financieren



## Uitgangspunten inventarisatie

1. Wat is er aan financieringsinstrumenten/-product beschikbaar voor het MKB?
2. Wie zet welk instrument/product waarop in? Behoeften van MKB als uitgangspunt
- 2b. Toetsen effectieve inzetbaarheid:
  - Wat is beschikbaar en werkbaar?
  - Wat is wel beschikbaar maar niet werkbaar. (Executie / Bedieningsconcept)
  - Waarvoor is niets beschikbaar?

3.

(10)(2g)

Financier/Instelling	Transaction Services (cash management, werkkapitaal)	Trade Finance (import / export)	Export Finance (kapitaalgoederen)	Asset Based Finance (Leasing / Factoring)	Foreign Investments (financiering tbv investeringen in het buitenland)	Non recourse Project Finance
(10)(2g)	Cash management - Access Online - Cashpooling - Renminbi Rekening - SEPA Working capital	Documentair krediet - Extradeal Documentair incasso Treasury-desk - i-Markets	Export Finance (zie ook omschrijving ING en Rabobank) Risk Allocation Letter (RAL) en/of Indemnity Letter (IL)	Leasing Factoring		
(10)(2g)	Cash management Working capital	Bankgarantie: Betaling als vergoeding bij niet-nagekomen afspraken Documentair incasso: Betaling op basis van handelsdocumenten Letter of Credit: Betaling op basis van handelsdocumenten, Garantie op de betaling door de bank, Biedt mogelijkheden voor exportfinanciering	Structured Export Finance: Structuring export finance in countries where long-term borrowing without risk mitigation may be difficult or costly and where projects involve exports and/or investments from multiple countries, arranging risk cover from export credit agencies (ECAs) of the most important exporting countries.	Leasing Factoring		
(10)(2g)	Cash management Working capital	Letters of Credit: betalingszekerheid van uw kopers Documentaire incasso's: veilige transacties voor ex- en importeurs Bankgaranties: extra zekerheid voor uw klanten	Export Finance Financiert de export van kapitaalgoederen en diensten, vooral naar opkomende landen. Relevante kredietrisico's – commercieel en politiek – worden gedekt door de exportkredietverzekeraar (Export Credit Agency – ECA) in het land van de exporteur -Middellange- en langetermijnfinanciering voor importeurs van kapitaalgoederen, vooral in opkomende landen - Vooruitbetaling en uitvoeringsgaranties aan exporteurs met ECA-dekking - Financiering van werkkapitaal voor exporteurs - Kortetermijnfinanciering van grondstoffen met ECA-dekking	Leasing Factoring Leasing Leasing van roerende zaken als productiemachines etc. on en off balance sheet oplossingen.. Oplossing max asset based en geen tot minimale covenants. Factoring werkkapitaal m.b.t. debiteuren en voorraden (gereed product of halfafklaar) waarbij de bevoorschotting normaliter boven de bancaire norm uitgaat. Regulier factorabele omzet minimaal EUR 10m en prestatie dient afgerond te zijn.	Foreign investment finance	Project Finance is lange termijn financiering voor capex investeringen in projecten, gebaseerd op de cash flows en assets van het project, zonder recourse op cash flows en assets van partijen buiten het project. Solide contracten met kredietwaardige oftakers zijn een vereiste. Zowel de constructie als de operationele fase van een project kan gefinancierd worden. Voor projecten buiten Nederland kan Project Finance gecombineerd worden met Export Finance om landenrisico's te mitigeren.

Financier/Instelling	Transaction Services (cash management, werkkapitaal)	Trade Finance (import / export)	Export Finance (kapitaalgoederen)	Asset Based Finance (Leasing / Factoring)	Foreign Investments (financiering tbv investeringen in het buitenland)	Non recourse Project Finance
(10)(2g)		Letters of Credit: garanderen van LC betalingen vanuit banken in opkomende markten welke risico's niet door de commerciële markt kan worden genomen			Investment loans in private sector projecten gerelateerd aan de sectoren Renewable Energy, Agriculture, Food en Water	Project Finance loans in private sector projecten gerelateerd aan de sectoren Renewable Energy, Agriculture, Food en Water
(10)(2g)			Export Finance loans met of zonder ECA of PRI dekking voor export naar opkomende markten (LIC tot en met UMIC) voor Nederlandse bedrijven en sector breed. Alleen beschikbaar indien financiering niet mogelijk is in de commerciële markt.		Investment loans met of zonder ECA of PRI dekking voor projecten in opkomende markten (LIC tot en met UMIC) voor Nederlandse bedrijven en sector breed. Alleen beschikbaar indien financiering niet mogelijk is in de commerciële markt.	Project Finance loans met of zonder ECA of PRI dekking voor projecten in opkomende markten (LIC tot en met UMIC) voor Nederlandse bedrijven en sector breed. Alleen beschikbaar indien financiering niet mogelijk is in de commerciële markt.
00088						12301



Financier/Instelling	Transaction Services (cash management, werkkapitaal)	Trade Finance (import / export)	Export Finance (kapitaalgoederen)	Asset Based Finance (Leasing / Factoring)	Foreign Investments (financiering tbv investeringen in het buitenland)	Non recourse Project Finance
RVO instrumentarium	<u>Dutch Good Growth Fund (DGGF<sub>1</sub>)</u> : Financiert ook werkkapitaal mee als onderdeel van een investering onder DGGF	<u>Dutch Good Growth Fund (DGGF<sub>1</sub>)</u> : Kan oplossingen bieden voor import in de vorm van supply chain finance. Doel is creëren van lokale impact via verantwoorde sourcing en of werkgelegenheid creatie lokaal			<u>Dutch Good Growth Fund (DGGF<sub>1</sub>)</u> Financiering voor NL ondernemers die willen investeren in hoofdzakelijk ontwikkelingslanden. De investeringen moet bijdragen aan de ontwikkeling van het land. De regeling vertrekt financieringen (leningen (zelfstandig en co-financiering) en garanties aan NL/ EU bank of lokale bank) tot max. €15 miljoen en staat ook open voor starters (max € 600K) en is additioneel aan de markt. Daarnaast is er ruimte voor de inzet voor aanvullende financiële ondersteuning in de vorm van subsidie/ opdracht (Technische Assistentie) voor de verbetering van de business case en / of versterking van de ontwikkelingsimpact.	
	<u>Dutch Trade and Investment Fund (DTIF<sub>1</sub>)</u> : Financiert ook werkkapitaal mee als onderdeel van een investering onder DGGF				<u>Dutch Trade and Investment Fund (DTIF<sub>1</sub>)</u> Financiering voor NL ondernemers die willen investeren (leningen (zelfstandig en co-financiering) en garanties) in een buitenlandse markt excl. DGGF-landen. De regeling vertrekt financieringen tot max. €15 miljoen, bij voorkeur in cofinanciering of met een garantie aan een NL en of lokale bank en is additioneel aan de markt	
			<u>Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheids- en investeringsvoorbereidingsstudies (DHI)</u> . Subsidiabel is 50% van de kosten van het demonstratieproject, met een maximum van € 200.000. Subsidie is 50% van de kosten van de haalbaarheidsstudie, met een maximum van € 100.000. Subsidiabel is 50% van de kosten van de investeringsvoorbereidingsstudie, met een maximum van € 100.000. Deze regeling staat open voor DGGF en DTIF landen.			
00088						12301

Financier/Instelling	Transaction Services (cash management, werkkapitaal)	Trade Finance (import / export)	Export Finance (kapitaalgoederen)	Asset Based Finance (Leasing / Factoring)	Foreign Investments (financiering tbv investeringen in het buitenland)	Non recourse Project Finance
RVO biedt het MKB ondernemingen naast financieringsoplossingen ook een breed palet aan diensten op het terrein van Kennis, Netwerk en Promotie om export en buitenlandse investeringen te faciliteren en stimuleren. Financiering maakt hier onderdeel vanuit				<p><u>Subsidieregeling voor demonstratieprojecten, haalbaarheids- en investeringsvoorbereidingsstudies (DHI).</u> Subsidiabel is 50% van de kosten van het demonstratieproject, met een maximum van € 200.000. Subsidie is 50% van de kosten van de haalbaarheidsstudie, met een maximum van € 100.000. Subsidiabel is 50% van de kosten van de investeringsvoorbereidingsstudie, met een maximum van € 100.000. Deze regeling staat open voor DGGF en DTIF landen.</p> <p><u>Borgstelling MKB Kredieten (BMKB)</u> Ministerie van Economische Zaken staat voor een deel van de financiering garant voor bedrijven die een lening willen afsluiten, maar de bank niet genoeg zekerheid kunnen bieden. De regeling biedt voor een financiering van max. € 1,5 miljoen een garantie van 50% tot max. 67,5% afhankelijk van doel en doelgroep.</p> <p><u>Garantie Ondernemingsfinanciering (GO)</u> Ministerie van Economische Zaken ondersteunt d.m.v. 50% Staatsgarantie (middel)grote ondernemingen bij het aantrekken van bankleningen en bankgaranties. Leningen van maximaal € 50 miljoen zijn tot maximaal € 25 miljoen gegarandeerd.</p> <p><u>Groeifaciliteit Regeling van Ministerie van Economische Zaken.</u> De financier krijgt met de Groeifaciliteit 50% garantie op het risicodragend vermogen dat hij aan een (middel)grote onderneming verstrekt. Leningen en/of bankgarantiefaciliteiten van maximaal €5 miljoen zijn tot maximaal €2,5 miljoen gegarandeerd. Regeling kan ook worden ingezet voor expansie naar het buitenland. Achtergestelde leningen van participatiemaatschappijen zijn voor 50% gegarandeerd tot een maximum lening van €25 miljoen.</p>		
00088						12301

Financier/Instelling	Transaction Services (cash management, werkkapitaal)	Trade Finance (import / export)	Export Finance (kapitaalgoederen)	Asset Based Finance (Leasing / Factoring)	Foreign Investments (financiering tbv investeringen in het buitenland)	Non recourse Project Finance
(10)(2g)	Namens de NL staat werkkapitaalverzekering, contragaranties (schonen van banklijnen)	Namens de NL Staat verzekering van leverancierskredieten (disconteren van wisselfinancieringen), verzekeren van LCs, contragaranties. Mogelijkheden middels de Export Krediet Verzekering (EKV), Dutch Good Growth Fund (DGGF) en Dutch Trade & Investment Fund (DTIF).	ADSB verzekert namens de NL Staat de (financiering van) export van kapitaalgoederen en diensten tegen politieke en commerciële risico's tot 100%. Mogelijkheden middels de Export Krediet Verzekering (EKV), Dutch Good Growth Fund (DGGF) en Dutch Trade & Investment Fund (DTIF). Dit maakt middellang en langetermijnfinanciering voor de kopers van NL kapitaalgoederen mogelijk. Mogelijkheden worden steeds breder dus ook onder bepaalde condities voor domestic transacties (geen export) en voor consumentengoederen. Tevens op steeds meer landen mogelijkheden.	Lease verzekering voor financial en operational lease namens de NL Staat	Investeringsverzekering namens de NL Staat	Project Finance verzekering namens de NL Staat.
Multilaterale instellingen						via tenders voor projecten
(10)(2g)						

# Disclaimer



*Deze presentatie is uitsluitend gemaakt ten behoeve van en voor intern gebruik van uw bedrijf en geeft geen enkel recht op publicatie of bekendmaking. Deze presentatie noch de inhoud ervan mag worden gebruikt voor andere doeleinden zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van de Rabobank.*

*De informatie in deze presentatie geeft de heersende marktomstandigheden weer, evenals onze huidige inschatting daarvan, welke aan verandering onderhevig zijn. Deze presentatie is gebaseerd op openbare informatie. De informatie en meningen in dit document zijn verzameld of binnengekomen via betrouwbare bronnen, maar voor wat betreft de nauwkeurigheid, volledigheid of correctheid ervan wordt geen garantie gegeven. De informatie en meningen in dit document zijn geheel indicatief en uitsluitend bedoeld voor discussiedoeleinden. Er kunnen geen rechten worden ontleend aan enige potentiële aanbiedingen, transacties, commerciële ideeën, enzovoort, die dit document bevat. Deze presentatie vormt geen aanbieding of uitnodiging. Dit document geldt niet als basis van enig contract of enige verplichting; noch kan enig persoon zich erop beroepen.*

# Communicatie inventarisatie / strategie ISO NL

Concept 20 Juni 2019

(10)(2e)

Versie 1.1



Rijksdienst voor Ondernemend  
Nederland



Ministerie van Buitenlandse Zaken



Ministerie van Economische Zaken  
en Klimaat



# Waarom behoefte aan communicatieplan ISO NL?

- Er is onvoldoende zicht op hoe het ISO NL op een relevante en effectieve manier in samenhang kan communiceren met haar uiteenlopende doelgroepen.
- Er is daarom vanuit ISO NL behoefte aan een communicatiestrategie en -plan dat optimaal in dienst staat van haar eigen doelen en voor het geheel aan samenwerkende partijen ter bevordering van internationaal ondernemen.
- De wens is een strategisch communicatiekompas te hebben voor ISO NL ecosysteem waarin de rol en functie van communicatie helder verwoord is en bijdraagt aan het gemeenschappelijke doel van het eco-systeem: *de sterke positie van Nederland in opkomende markten te vergroten op bestaande internationale markten te behouden.*

# De opdracht – Strategisch communicatieplan

Internationaal Strategische Overleg (ISO NL) heeft Positioneringsgroep en PubliContact gevraagd om gedragen, strategisch communicatieplan voor ISO NL te ontwikkelen:

- *Advies voor concrete communicatiestrategie (doel, strategie, middelen), opgebouwd uit:*
  - *Clustering van doelgroepen/stakeholders met hun communicatie behoefte*
  - *Per cluster communicatie doelstellingen*
  - *Per cluster voorbeelden van passende content*
  - *Kanalen / media*
  - *Afzender (merk/organisatie).*

# Context, rol, kerndoel – ISO NL

## Context:

*“Voor een zo hoog mogelijk rendement op de handels- en investeringsbevordering moeten publieke en private partijen de handen ineenslaan. Inspanningen worden sterker geconcentreerd op markten die voor Nederland het belangrijkste zijn, en meer gericht op het MKB en start ups.”*

## Rol:

*“Het ISO-NL is een publiek-privaat overleg en adviesorgaan op strategisch niveau over internationaal ondernemen en internationaal-economische vraagstukken, om te komen tot een gezamenlijke internationaliseringsstrategie, branding en meerjarige programmering, en uitvoering daarvan.*

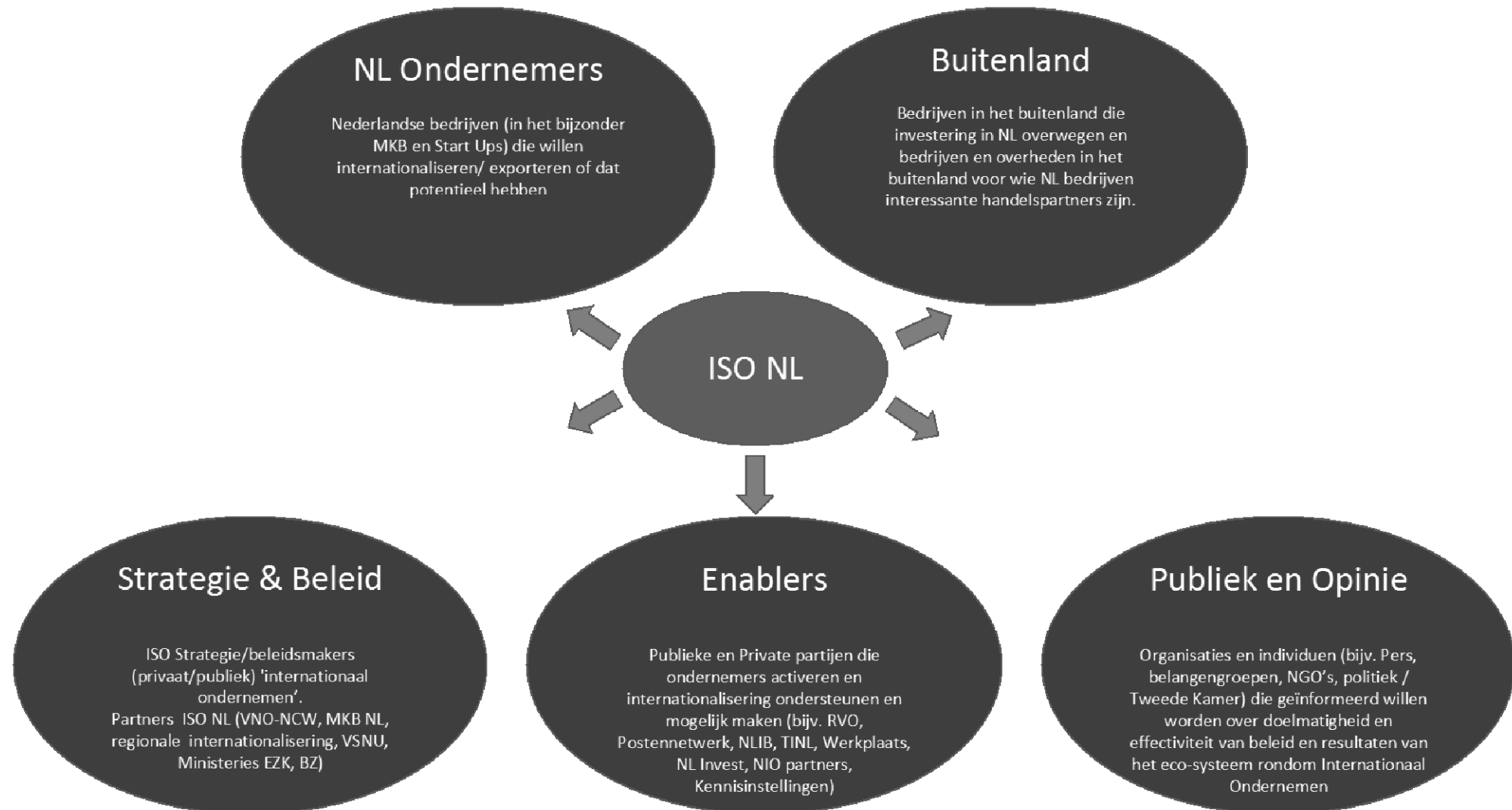
## Kerndoelen:

- *ISO NL ontwikkelt de publiek-private internationaliseringsstrategieën,*
- *ISO NL houdt toezicht op:*
  - *de voortgang van (meerjarige) internationale projecten en programma's en*
  - *de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk.*

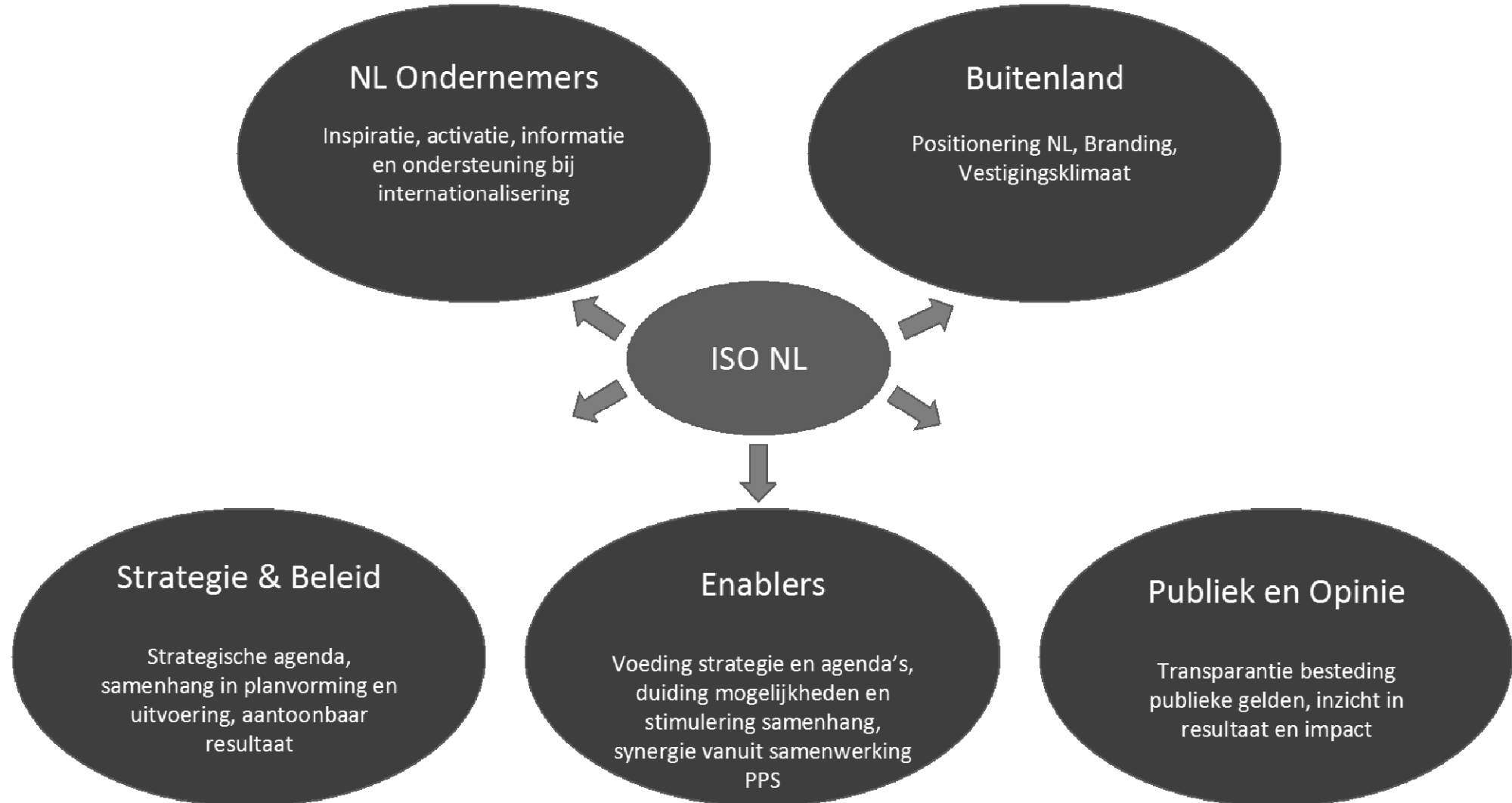
*Bron: BHOS notitie, kamerbrieven en handelsagenda, TOR n.a.v. rapportage Buijink*



# Belangrijkste stakeholders eco-systeem – ISO NL



# Communicatiebehoefte stakeholders eco-systeem – ISO NL



Logische focus communicatie ISO NL:

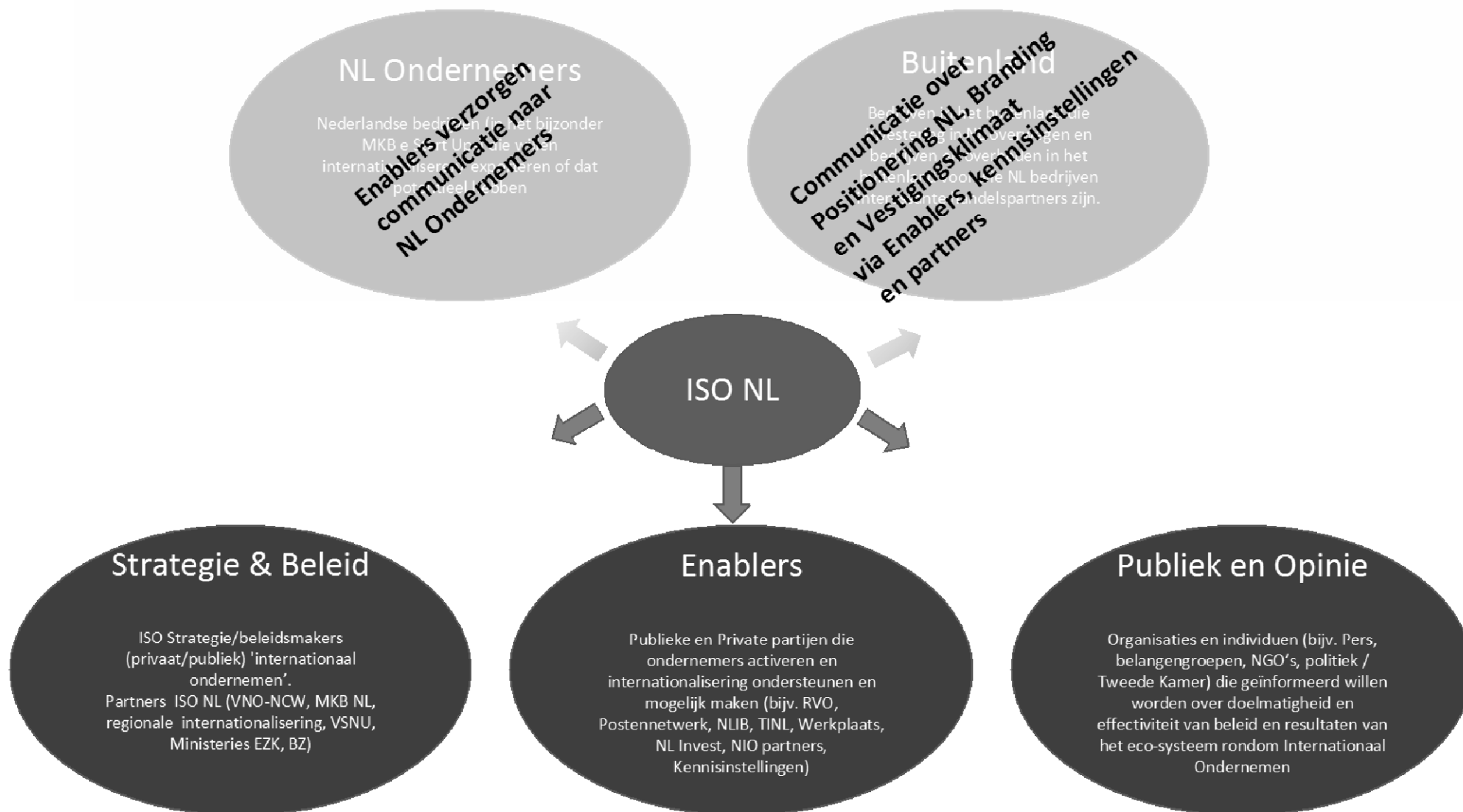
*Primair gericht op enablers en strategische partners om te voeden en verbinden...*

*... en daarnaast op publiek en opinie om te informeren en te verantwoorden.*

# ISO NL communicatie focus op strategische partners

Enablers -> NL bedrijfsleven

Positionering NL -> Buitenlands bedrijfsleven



# Rationale Communicatie ISO NL

*De belangrijkste communicatie doelgroepen voor ISO NL zijn haar strategische partners en de enablers in het ecosysteem rondom internationaal ondernemen. Zij hebben behoefte aan voeding vanuit de strategische agenda en inzicht in en verbinding van initiatieven binnen het eco-systeem.*

*Enablers dragen zelf zorg voor ('How-to') communicatie richting NL Ondernemers via bestaande communicatiekanalen. Buitenlandse ondernemers en handelspartners worden via bestaande Branding instrumenten en enablers bereikt.*

*Wij adviseren ISO NL om zich niet direct tot ondernemers in NL te richten omdat er al zeer veel 'zenders' zijn die zich op ondernemers richten en haar boodschap inhoudelijk niet aansluit op de kernbehoefte van die doelgroep.*

*Daarnaast is ISO NL de logische partij om op strategisch niveau te communiceren over het effect en doelmatigheid van de inspanningen van het eco-systeem als geheel richting governance en publiek.*

# Communicatie strategie per stakeholder groep ISO NL

# Communicatiestrategie ISO NL naar NL Ondernemers

## Doelgroep:

Nederlandse bedrijven (in het bijzonder MKB en Start Ups) die willen internationaliseren/exporteren of dat potentieel hebben.

## Doelstellingen:

*NL Ondernemers worden via enablers geactiveerd en geïnformeerd. ISO NL voert op haar beurt de enablers met relevante strategische informatie.*

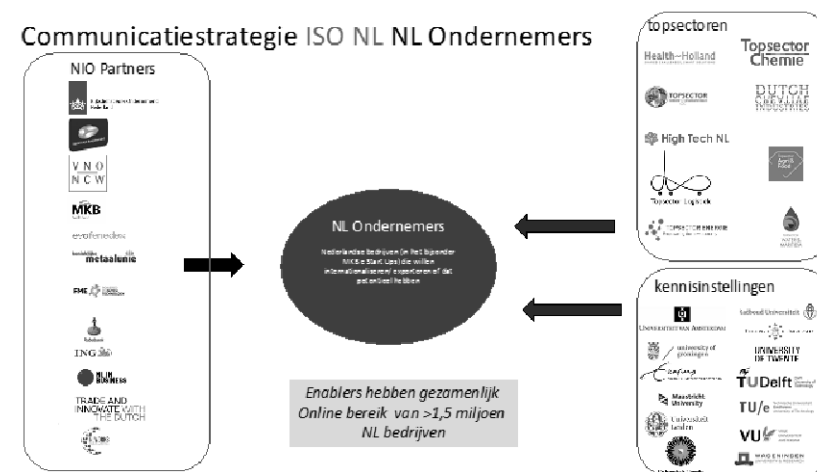
*De enablers vormen voor NL Ondernemers herkenbare en logische afzenders en aanspreekpunten.*

*Samen vormen zij (al geruime tijd) een stelsel van inspiratie, informatie en ondersteuning.*

## Boodschap / onderwerpen

*ISO-NL communiceert niet rechtstreeks met deze doelgroep omdat dit de bestaande communicatielijnen kan verstoren en niet bijdraagt aan de kerndoelen van de ondernemers noch aan die van ISO NL*

## Communicatiestrategie ISO NL NL Ondernemers



Beschikbaar netwerk van enablers gericht op NL ondernemers

# Communicatiestrategie ISO NL naar Strategie & Beleid

## Doelgroep:

- Strategie/beleidsmakers (privaat/publiek) 'internationaal ondernemen'.
- Partners ISO NL (VNO-NCW, MKB NL, regionale internationalisering, VSNU, Ministeries EZK, BZ, OCW)

## Doelstellingen:

1. ontwikkelen van de publiek-private internationaliseringsstrategieën (strategische agenda).
2. de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk versterken en aanjagen.
3. Rapporteren over realisatie doelstellingen en impact PPS.
4. Verantwoording afleggen over doelmatigheid en effectiviteit PPS (Governance).

## Boodschap / onderwerpen

Strategische agenda: communicatie over proces, ophalen input, delen resultaat (= Strategische Agenda).

Inventariseren en etaleren initiatieven en verbinden.

Voortgang en resultaten strategische agenda.

Verantwoording input en outcome.

## Strategie & Beleid

ISO Strategie/beleidsmakers  
(privaat/publiek) 'internationaal  
ondernemen'.  
Partners ISO NL (VNO-NCW, MKB NL,  
regionale internationalisering, VSNU,  
Ministeries EZK, BZ, OCW)



# Communicatiestrategie ISO NL naar Enablers

## Doelgroep:

Enablers: Publieke en Private partijen die ondernemers activeren en internationalisering ondersteunen en mogelijk maken (bijv. RVO, Postennetwerk, NLIB, TINL, Werkplaats, NL Invest, NIO partners, Kennisinstellingen, NFIA)

## Doelstellingen:

1. ontwikkelen van de publiek-private internationaliseringsstrategieën (strategische agenda).
2. de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk versterken en aanjagen.
3. Rapporteren over realisatie doelstellingen en impact PPS.
4. Verantwoording afleggen over doelmatigheid en effectiviteit PPS.

## Boodschap / onderwerpen

Delen Strategische agenda, ophalen input.

Inventariseren en etaleren initiatieven en verbinden.

Voortgang en resultaten strategische agenda.

Verantwoording input en outcome.

## Enablers

Publieke en Private partijen die ondernemers activeren en internationalisering ondersteunen en mogelijk maken (bijv. RVO, Postennetwerk, NLIB, TINL, Werkplaats, NL Invest, NIO partners, Kennisinstellingen)

# Communicatiestrategie ISO NL naar Publiek & Opinie

## Doelgroep:

Publiek en Opinie: Organisaties en individuen (bijv. Pers, belangengroepen, politieke partijen, NGO's) die geïnformeerd willen worden over doelmatigheid en effectiviteit van beleid en resultaten van het eco-systeem rondom Internationaal Ondernemen.

## Doelstellingen:

1. ontwikkelen van de publiek-private internationaliseringsstrategieën (strategische agenda).
2. de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk versterken en aanjagen.
3. Rapporteren over realisatie doelstellingen en impact PPS.
4. Verantwoording afleggen over doelmatigheid en effectiviteit PPS.

## Boodschap / onderwerpen

Voortgang en resultaten strategische agenda.

Verantwoording input en outcome.

## Publiek en Opinie

Organisaties en individuen (bijv. Pers, belangengroepen, NGO's, politiek / Tweede Kamer) die geïnformeerd willen worden over doelmatigheid en effectiviteit van beleid en resultaten van het eco-systeem rondom Internationaal Ondernemen

# Communicatiestrategie ISO NL naar Buitenland

## Doelgroep:

Buitenland: Bedrijven in het buitenland die investering in NL overwegen en bedrijven en overheden in het buitenland voor wie NL bedrijven interessante handelspartners zijn.

## Doelstellingen:

1. ontwikkelen van de publiek-private internationaliseringsstrategieën (strategische agenda).
2. de onderlinge samenhang en samenwerking in het publiek-private internationale economische netwerk versterken en aanjagen.
3. Rapporteren over realisatie doelstellingen en impact PPS.
4. Verantwoording afleggen over doelmatigheid en effectiviteit PPS.

## Boodschap / onderwerpen

Positionering / Branding NL &

Vestigingsklimaat

## Buitenland

Bedrijven in het buitenland die investering in NL overwegen en bedrijven en overheden in het buitenland voor wie NL bedrijven interessante handelspartners zijn.

# Samenvatting en advies communicatie ISO NL

*De belangrijkste communicatie doelgroepen voor ISO NL zijn haar strategische partners en de enablers in het ecosysteem rondom internationaal ondernemen.*

*Het communiceren van de strategische agenda en verbindende communicatie over initiatieven en partijen op strategisch niveau vormen de belangrijkste boodschap. Hiervoor kunnen bestaande gremia en kanalen worden ingezet (bijv. NIO context en via koepels).*

*Daarnaast is ISO NL de logische partij om op strategisch niveau te communiceren over het effect en doelmatigheid van de inspanningen van het eco-systeem als geheel richting governance en publiek. Hiervoor zou een apart kanaal te verantwoorden zijn, maar kunnen ook bestaande kanalen worden aangewend.*

*Wij adviseren ISO NL om zich niet direct tot ondernemers in NL te richten omdat er al zeer veel 'zenders' zijn die zich op ondernemers richten en haar boodschap inhoudelijk niet aansluit op de kernbehoefte van die doelgroep.*

# Overige observaties en aanbevelingen ISO NL

- *Binnen het eco—systeem is niet voor alle deelnemende partijen altijd even duidelijk wie welke toegevoegde waarde kan leveren en welke initiatieven er lopen. ISO NL kan helpen door te verbinden en te expliciteren.*
- *Op het gebied van informatievoorziening richting ondernemers (m.n. ‘how-to’ informatie) is zeer veel beschikbaar zowel publiek als privaat. Dat geeft risico op overkill en verwarring richting ondernemers. Bundeling en focus op consistentie helpt ondernemers beter te herkennen waar mogelijkheden en kansen liggen.*
- *Binnen het domein van de enablers heeft het NIO een positie opgebouwd als PPS aanjager en verbinder. Positionering van dit gremium kan verder worden verstevigd en worden uitgebouwd.*
- *Er is relatief weinig zicht op de totale impact en resultaten van de PPS rondom internationaal ondernemen. ISO NL zou het voortouw kunnen nemen om die informatie te verzamelen en verspreiden.*

# uitwerking ISO kernboodschappen en kanalen en inzet/acties volgt na accord op strategie

# Bijlage

## procesverantwoording

# Het proces

Fase	1	2	3
Wat	Inventarisatie huidige situatie	Planvorming	Afstemming & presentatie ISO NL
Hoe	<p>interviews privaat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- NLIB: (10)(2e) (10)(2e)</li> <li>- Evofenedex: Bart Jan Koopmans</li> <li>- FME: Cordula van Klink</li> <li>- VNO*NCW: (10)(2e) Heyl, Linda van Beek, Louise Beduwe</li> <li>- NL Works: Eric van Kooij</li> </ul> <p>interviews publiek:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ministerie van Buitenlandse Zaken: (10)(2e) (10)(2e)</li> <li>- Ministerie van Economische Zaken: Janneke Timmermans</li> <li>- Trade and Innovate NL: (10)(2e) (10)(2e)</li> <li>- RVO: (10)(2e) Weijering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inzichten</li> <li>- structuur</li> </ul>	<p>Afstemming:</p> <p>Bespreken advies op basis van conclusies van fase 1 en 2</p>
Tijdsplan	april	mei	27 mei



Reeds openbaar

# techleap.nl

## TEACHLEAP.NL - ISO NL

11 november 2019, Amsterdam

Scale-ups zijn met hun vernieuwende businessmodellen, toepassing van nieuwe technologieën en exponentiële groei strategieën inmiddels een drijvende kracht van de Nederlandse economie en maatschappij. Scale-ups hebben tussen 2015 en 2018 meer dan 219.000 banen toegevoegd aan de Nederlandse economie en zijn het gedeelte met de sterkste activiteit groei.<sup>1</sup>

We zijn op de goede weg, maar we zijn er nog niet. Het kabinet heeft in juni jl. de ambitie herbevestigd om het Nederlandse startup en scale-up ecosysteem te willen ontwikkelen tot één van de vijf sterkste ecosystemen ter wereld en het sterkste binnen Europa<sup>2</sup>. Uit analyse van verschillende bronnen komt een eenduidig beeld naar voren over wat de grootste knelpunten zijn: internationalisering, kapitaal, en talent. Hier ligt dan ook onze focus.

Techleap.nl heeft als missie om van Nederland de thuisbasis te maken van de leiders in technologie van morgen. Techleap.nl wil een tijdelijke impuls geven aan het ecosysteem met een structurele impact. Om dat te bereiken kwantificeren we het ecosysteem, op basis van eigen onderzoek en in samenwerking met Nederlandse en internationale partijen, en analyseren we welke interventies maximaal bijdragen aan het realiseren van de missie. Vervolgens zetten we de bevindingen om in acties, samen met (en door het samenbrengen van) stakeholders als de overheid, financiers, kennisinstellingen en groei programma's. Tegelijk organiseren we voor de top scale-up bedrijven van Nederland, die nu klaar zijn voor de 'leap' naar wereldwijde impact, het ecosysteem van de toekomst. In groepen zullen we deze bedrijven in contact brengen met elkaar, ontsluiten we voor hen de ervaring en kennis van de beste tech ondernemers en verbinden we hen met de leidende netwerken, hubs en markten van de wereld, zoals investeerders netwerken in Silicon Valley, Tel Aviv, Singapore, en Londen. De focus van techleap.nl ligt op scale-ups, omdat deze categorie bedrijven het verschil gaat maken in termen van werkgelegenheid en impact. Uit onderzoek in samenwerking met McKinsey is gebleken, dat juist het internationaal opschalen één van de grootste uitdagingen is voor deze Nederlandse scale-ups. Samenwerking met organisaties die zich richten op startups blijft onverminderd relevant, omdat daar de scale-ups van morgen ontstaan. Maar de rol van techleap.nl zal op het startup gebied anders zijn dan die van StartupDelta.

Een belangrijke kans voor het versterken van het Nederlandse ecosysteem is het explicieter en strategischer inrichten van de overheid inzet op outbound ondersteuning van bedrijven en inbound aantrekken van kapitaal en talent. Uit 4,5 jaar ervaring met handelsmissies en

<sup>1</sup> <https://ece.nl/research/scaleup-research/>

<sup>2</sup> <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2019/06/03/kamerbrief-over-de-maatregelen-voor-startups-en-scale-ups>

beurzen concluderen we namelijk, dat de behoeften van startups en scale-ups niet op één hoop gegooid kunnen worden, evenals dat niet mogelijk is voor startups en mkb. Tevens hebben we ervaren, dat er een veelheid is aan landelijke en regionale aanbieders van internationale bezoeken. Dit versnipperde aanbod leidt tot suboptimaal resultaat, doordat veel initiatieven te klein zijn om maximale zichtbaarheid voor bedrijven te organiseren in het buitenland en de selectie, voorbereiding en opvolging suboptimaal is door veelal krappe budgetten of ontbreken van verbinding met andere onderdelen van de groeistrategie van bedrijven. En natuurlijk, als het te besteden budget voor internationalisering oneindig is kan iedereen geholpen worden. De realiteit is, dat het budget zeer beperkt is, ook in verhouding tot dat van landen om ons heen. Dit vereist het maken van scherpe keuzes.

De Nederlandse startups en scale-ups zijn gebaat bij een gefocuste Nederlandse internationaliseringsstrategie en aanpak, die op basis van data en ervaringen steeds verder wordt doorontwikkeld, en waarvan de strategie zich toespitst op de sector en de maturiteit van de betreffende partijen die ondersteund worden. Kortom: de huidige aanpak is toe aan een aanscherping. Daar willen we graag een actieve bijdrage aan leveren en doen hiertoe op basis van de ervaringen van afgelopen jaren een voorzet.

## **I. Ondersteuning van internationale expansie**

De kern van de voorgestelde aanscherping op gebied van internationale expansie betreft het meer op maat maken van de uitgaande missies en bezoeken aan beurzen en het opbouwen van expertise op dit gebied binnen RVO.

- **Ontwikkelen van een strategische aanpak voor een effectievere beurzen en missies aanpak in samenwerking met RVO, door:**

Onderscheid maken tussen type missies, van missies bedoeld als eerste kennismaking met een buitenlandse markt tot missies met als doel dealmaking. Hierbij zal meer rekening gehouden moeten worden met de kritieke knelpunten van de deelnemende partijen, wat naar verwachting sterk afhankelijk zal zijn van de sector en maturiteit van de startups. Hierbij hoort ook de mogelijkheid om een kritische selectie te maken van deelnemers, in plaats van de open inschrijving zoals die nu bestaat.

Het opbouwen van interne capaciteit en ervaring bij een vast team bij RVO, om de aanpak per (type) missie of beursbezoek goed te kunnen opzetten en continu te verbeteren.

In de opdrachtverstrekking van BZ en EZK aan RVO ruimte te houden voor het inspelen op de actuele vraag van bedrijven. De huidige opdracht structuren zijn gericht op het ver vooruit vastleggen van het aanbod (missie a en b, hubreis x en y, etc). Een gevolg hiervan is, dat bedrijven bij vastgestelde missies en hubreizen gezocht moeten worden.

Op nationaal niveau afspraken te maken met landelijke en regionale organisaties over een consistente registratie van de internationaliseringsactiviteiten en behaalde doelstellingen, idealiter in een gezamenlijk systeem. Dit met als doel om te weten wat het meeste impact heeft en hoe krachten gebundeld kunnen worden. Sinds ongeveer anderhalf jaar zet NLIB zich in om het mkb te faciliteren bij internationale groei. Ook al verschilt de doelgroep van elkaar, het blijven afstemmen met elkaar om te zorgen voor maximale impact en complementariteit van het aanbod is belangrijk.

- **Uitbreiden en professionaliseren van de inzet van lokale kennis en netwerken in de belangrijkste tech hubs, in samenwerking met de door BZ aangestelde startup liaisons, door:**

Ondersteuning van de startup liaisons om het lokale ecosysteem te analyseren en te mobiliseren ten behoeve van inkomende Nederlandse bedrijven. Deze ondersteuning kan bestaan uit het inzichtelijk maken van het Nederlandse ecosysteem voor de liaisons, zoals afgelopen oktober is gebeurd rondom CES Unveiled, en het inzetten van bestaande contacten die er zijn vanuit de ambassades en consulaten, techleap.nl, regio's en branches.

Een strategie uit te werken voor het duurzaam inbedden van de opgebouwde Dutch Tech Networks door de liaisons samen met BZ, techleap.nl en n.t.b. andere stakeholders.

Bestaande landeninformatie, zoals die van RVO, aan te vullen met specifieke data en informatie voor scale-ups door marktonderzoek, om strategisch advies te kunnen leveren voor de expansie naar landen waar nog geen startup liaisons zijn.

Een veel voorkomend probleem bij scale-ups is het identificeren van het juiste moment en de juiste internationale markt om uit te breiden. Er zal een plan gemaakt worden om deze kennis schaalbaar toegankelijk te maken een zogenaamde 'market & maturity scan' en deze vervolgens actief te testen, verbeteren, en aan te moedigen in en door het ecosysteem

## **II. Aantrekken buitenlandse investeerders**

In Nederland wordt significant minder geïnvesteerd in startups en scale-ups dan in (andere) toonaangevende landen van Europa. In 2018 werd in Nederland €79M geïnvesteerd in 'Deep Tech', waar in de UK €1.489M geïnvesteerd werd, €775M in Frankrijk, €525M in Zwitserland, en €298M in Duitsland<sup>3</sup>.

Buitenlandse investeerders zijn belangrijk voor de groei van scale-ups. Naast het hogere bedrag per bedrijf dat zij kunnen investeren, openen zij een internationaal netwerk voor hun portfolio bedrijven die van grote meerwaarde is voor succesvolle internationale expansie.

Daarbij wordt Nederland als toegangspoort tot Europa beter gepositioneerd voor de bedrijven in de portefeuille van buitenlandse investeerders die in Nederland investeren.

Actieve acquisitie van investeerders gebeurt door veel landen. Nederland heeft geen positief onderscheidend (fiscale) vestigingsklimaat voor investeerders, dus een creatieve en assertieve aanpak is nodig. Daarmee heeft StartupDelta de afgelopen jaren ervaring opgedaan. In beleidsbrieven van EZK aan de Tweede Kamer is aangekondigd dat de NFIA een rol kan nemen in het aantrekken van investeringen en investeerders. Recent zijn techleap.nl en de NFIA hiervoor een pilot gestart. Maar er is meer inzet gewenst op het aantrekken van buitenlandse investeerders. .

- **Uitbouwen van de capaciteit en deskundigheid voor het acquireren van internationale investeerders in samenwerking met de NFIA, door:**

Betrekken van een erkende 'industry captain' vanuit het globale VC netwerk om aandacht voor het Nederlandse ecosysteem te creëren.

Samenwerken van Nederlandse investeringsfondsen zodat zij kunnen partneren met buitenlandse investeerders.

<sup>3</sup> <https://www.atomico.com/the-2018-state-of-european-tech-report-is-live/>

Professionaliseren van het inbound opvangen en begeleiden van bezoekende buitenlandse VC's door middel van hosting programma's en dit structureel beleggen bij een daartoe geëigende organisatie  
Verkennen van de mogelijkheden om het vestigingsklimaat voor (buitenlandse) investeerders concurrerender te maken.

### III. Aantrekken buitenlands talent

Tekort aan technisch en ondernemend talent heeft significante impact op de groeikansen van Nederlandse scale-ups. In Nederland is het aantal beschikbare ICT-professionals tussen 2017 en 2018 notabene afgenomen van 310.000 tot 300.000. Tevens blijkt dat, van Europa, Nederland het hoogste percentage moeilijk te vervullen ICT vacatures heeft (46%). Hoe leiden we het talent op; hoe trekken we het aan; en hoe houden we het vast; dit zijn de vragen waar we voor staan. Mooie ontwikkelingen zijn de in de brief van staatssecretaris Keijzer (juni 2019) aangekondigde regeling voor essentieel personeel van startups (ingang zomer 2020), de aanpassing van het moment van fiscaal belasten van aandelenopties (Belastingplan 2021) en de recent gelanceerde regeling waarmee partners van buitenlandse zelfstandigen in loondienst mogen werken. Het tekort aan talent raakt alle innovatieve bedrijven in Nederland en van de wereld. The war on talent vindt plaats op wereldschaal. Op die schaal moeten we dan ook onderscheidend zijn, op zowel het opleiden, aantrekken en behouden van talent. Een samenhangende Human Capital strategie is daarvoor een voorwaarde.

- ***Aanscherpen van de strategie voor talent, waarbij NFIA, VSNU, Top Sectoren, Netherlands point of Entry, en andere actief betrokken zijn, o.a. bestaande uit:***  
Versneld onderzoek naar mogelijke instrumenten om de komst naar Nederland van (technisch) talent gemakkelijker te maken en hen hier te houden.  
Inzetten van een scouting functie voor toptalent waarbij de nadruk ligt op kennis en ervaring met specifieke technologieën zoals AI, Quantum en biotech.  
Inzetten op het versneld opleiden van mensen in de gebieden waar een gat is op de arbeidsmarkt.

TRADE AND  
INNOVATE WITH  
THE DUTCH



## Toelichting op voorzet OGSM ISO NL

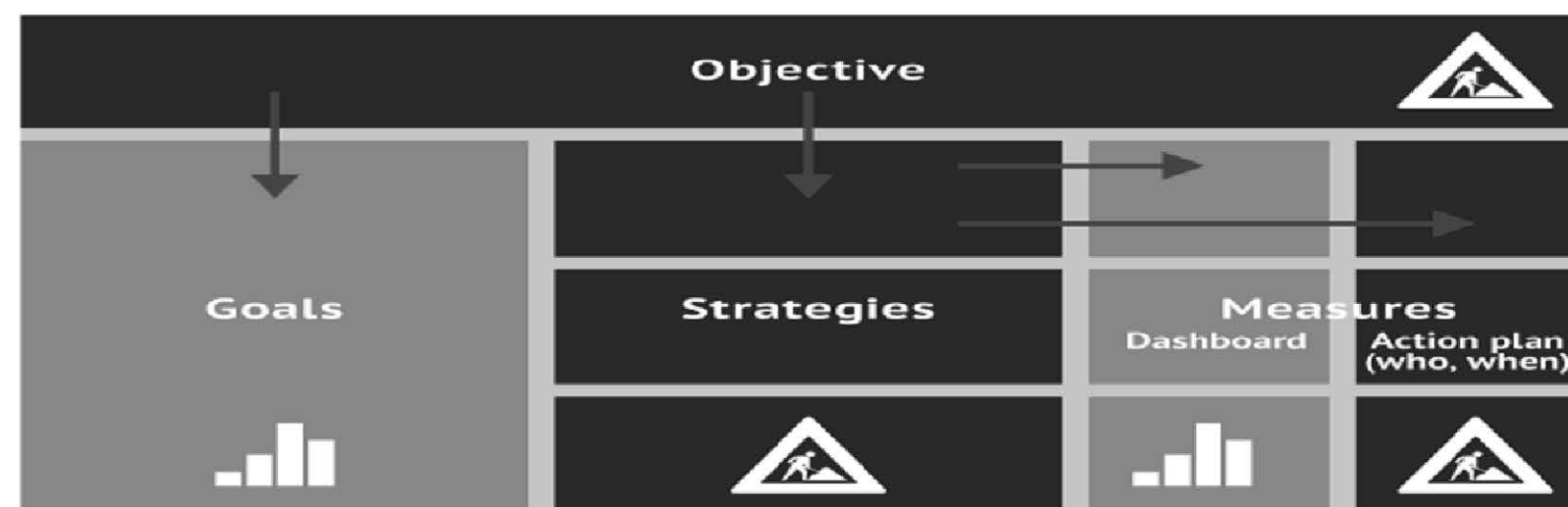
### Leeswijzer

Met als basis de aanbevelingen van het rapport Buijink *Team Nederland, de handelsagenda* van het kabinet is een voorzet gedaan voor een overkoepelende actieagenda 2020-2030 voor het ISO NL in één model. Door de ambitie (Objective), doelen (Goals), strategieën (Strategy) en acties (Measures) in één overzicht te plaatsen, gekoppeld aan de verantwoordelijke pps actoren, beleidsministerie & ISO NL portefeuillehouder, wordt de inzet, samenhang en samenwerking in kaart gebracht, voortgang gemonitord en waar mogelijke aanpassingen in actieplannen gewenst zijn om de gezamenlijke ambitie te helpen realiseren.

Het betreft hier een voorzet, die nog nader ingevuld dient te worden op basis van input van de portefeuillehouders ISO NL (zie grijs gearceerde deel). Het is eveneens van belang om strategieën die momenteel op gebied van financiering en vestigingsklimaat worden opgesteld een plaats te laten krijgen in dit overzicht.

Deze voorzet is opgesteld door NLinBusiness, NL Works en Trade & Innovate NL; de nieuwe uitvoeringsorganisaties die in het leven zijn geroepen na verschijnen van het rapport Buijink in samenwerking met het ministerie van Buitenlandse Zaken, het ministerie van Economische Zaken en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Voorgestelde aanpak wordt voorgelegd aan de ISO NL Commissie en afgestemd met de voorzitter en portefeuillehouders van het ISO NL (via het secretariaat ISO NL).

## De methodiek – OGSM



Mei 2019

Objective ISO NL & PPS ( (10)(2e) ) Vergroot Nederlands concurrentievermogen op wereldmarkt, Nederlandse impact op realisatie van SDG's en positioneer Nederland als springplank naar de EU en wereldmarkt door vergaande professionalisering van het (publiek-private) netwerk voor internationale handels-, innovatie en investeringsbevordering						
Goals 2030 <sup>1</sup> (outcome)	Strategieën	Dashboard (output)	Actieplan	Uitvoering PPS	Beleid	Portefeuillehouder
<ul style="list-style-type: none"><li>In 2030 wordt een substantieel groter deel van ons inkomen aan het buitenland verdiend<ul style="list-style-type: none"><li>&gt;XX% meer internationale handel NL naar NW Europa (D, VK, B)</li><li>&gt;XX% meer internationale handel, buiten NW Europa</li></ul></li><li>In 2030 is aantal groeimarkten in export verdubbeld</li><li>In 2030 is 20% van ons bedrijfsleven direct internationaal actief</li><li>In 2030 hebben we 200.000 kenniswerkers aangetrokken</li><li>In 2030 staat NL nog steeds in de top 5 van de Global Comp. Index en in de top 3 van de EU innovation scoreboard</li></ul>	Consistente en proactieve marktwerking door een meerjarige programmatische aanpak.	<ul style="list-style-type: none"><li>PP-meerjarige actieagenda's op ten minste 10 prioritaire handel/innovatiemarkten</li><li>Ten minste 15 complexe internationale projecten/impactprogramm a's actief in porfolio NL Works ('Werkplaats')</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Strategische programmatische meerjarenaanpak (inbound en outbound) op prioritaire markten: Golf-regio, Duitsland, energie-transitie, VS, Frankrijk, India, Asean-5, Japan, Brazilië, China, VK, en Zuid-Korea.</li><li>Gecoördineerde reisagenda</li><li>Ontwikkelen van leads voor pp-consortia naar projecten/impactprogramma's</li><li>Ondersteuning en informatie voor ondernemers met int. ambities verbeteren</li><li>Flexibiliseren en optimaliseren aanpak missies</li><li>Opvolgen afgesloten intentieverklaringen</li><li>Betere marktkansen door "business intelligence" bieden</li><li>Ontschotting tussen agenda's voor hulp, handel en innovatie</li><li>Aanpak ontwikkelen voor inkomende missies</li><li>Uitvoeringsagenda/concretiseringsslag topsectoren Internationaal</li><li>Ontsluiting behoeften, prioriteiten en aanpak vanuit de regio's</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Publiek: RVO/TINL, Privaat: NLinB, publiek-privaat: NLWorks</li><li>Publiek: RVO/TINL, Privaat: NLinB, publiek-privaat: NL Works</li><li>Publiek: RVO/TINL Privaat: NLinB</li><li>Publiek: RVO Privaat: NLinB</li><li>Publiek: RVO Privaat: NLIB</li><li>Publiek: RVO Privaat: PM</li><li>Publiek: RVO/TINL Privaat: NLinB</li><li>Publiek: RVO Privaat: NLinB</li><li>Publiek: TINL Privaat: VNO-NCW en MKB regionaal</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Min. BZ/ EZK</li><li>Min. BZ</li><li>Min. BZ</li><li>Min. BZ</li><li>Min. BZ / EZK</li><li>Min. BZ / EZK</li><li>Min. BZ</li><li>Min. BZ</li><li>Min BZ / EZK</li><li>Min. BZ / EZK</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Voorzitter</li><li>Topsectoren Internationaal</li><li>Regio / Topsectoren Int.</li><li>Topsectoren Int.</li><li>Regio</li><li>PM</li><li>PM</li><li>Regio / Topsector Int.</li><li>Topsectoren Int.</li><li>Regio/Vestigingsklimaat</li></ol>
	Uitmuntend vestigingsklimaat als randvoorwaarde voor internationaal ondernemen en voor acquisitie van buitenlandse bedrijven die het Nederlandse ecosysteem en waardeketens versterken. .	<ul style="list-style-type: none"><li>Invullen op basis van uitwerking Invest in Holland strategie. Naar verwachting begin.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Uitvoeren strategie Invest in Holland en competitief vestigingsklimaat bieden dat aansluit bij de opdracht;</li><li>Voortgang op concrete verbeterpunten in het vestigingsklimaat: (i) capaciteit internationale scholen, (ii) Engelstalige informatievoorziening bij RvO.nl, BD, BZK, VWS en OCW, en (iii) versoepelen openen van een bankrekening.</li><li>Innovatiesamenwerking verder uitbouwen (Innovatie attache's, RVO/IRIS, Tech Leap, NFIA);</li><li>Talent beter in kaart brengen en benutten (wie, waar);</li><li>Perceptie van vestigingsklimaat monitoren en aandachtspunten proactief signaleren.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Invest In Holland</li><li>Min. EZK</li><li>RVO/NFIA/NLWorks/Techleap</li><li>NFIA/Nuffic/Techleap</li><li>Min. EZK/Invest in Holland</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Min EZK</li><li>Min EZK</li><li>Min EZK/Min BuZa</li><li>Min OCW/MinBuZa</li><li>Min EZK/MinBZK</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Vestigingsklimaat</li><li>Vestigingsklimaat</li><li>Vestigingsklimaat/Topsectoren Internationaal</li><li>Kennis en Talent / Vestigingsklimaat</li><li>Vestigingsklimaat</li></ol>
	Financiering van internationale ambities door het ontwikkelen van concurrerende financieringsfaciliteiten voor mkb, projecten en consortia.	<ul style="list-style-type: none"><li>Jaarlijks ten minste xx aantal consortiaprojecten gefinancierd.</li><li>Minimaal xx financiering mkb internationaal</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Financiële condities om int. te ondernemen optimaliseren</li><li>Exportfinanciering voor MKB</li><li>Project en consortia financiering</li><li>Concessionele financiering</li><li>Herfinanciering voor grootbedrijf.</li><li>Vergroting kennis financieringsmogelijkheden bij ondernemers</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Publiek: NewCo/ Invest NL Internationaal (RVO, FMO en ADSB) Privaat: Banken</li><li>idem</li><li>idem</li><li>idem</li><li>idem</li><li>idem</li></ol>	Min EZK / Min Fin	<ol style="list-style-type: none"><li>Inter. financiering</li><li>Inter. financiering</li><li>Inter. financiering</li><li>Inter. financiering</li><li>Inter. financiering</li><li>Inter. financiering</li></ol>
	Nederland als topmerk door consequente en intensieve branding van Nederland	<ul style="list-style-type: none"><li>NL stijgt op country brand index</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Nationaal branding programma opzetten</li><li>Creëer een overkoepelende verhaallijn, logo en naamvoering</li><li>Lanceer branding campagne in buitenland</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>RVO</li><li>RVO</li><li>RVO</li></ol>	Min. BZ	<ol style="list-style-type: none"><li>Branding &amp; Promotie</li><li>Branding &amp; Promotie</li><li>Branding &amp; Promotie</li></ol>
	Effectievere publiek-private samenwerking door toegesneden PP structuur	<ul style="list-style-type: none"><li>Waardering internationale ondernemers gestegen voor pps- dienstverlening (NPS xx)</li><li>Landsdekkend publiek netwerk (alle regio's aangesloten)</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>Uitstekend dienstverlenend netwerk voor ondernemers in binnen- en buitenland opzetten.</li><li>Versterk ambassadenetwerk op gebied van handel, innovatie, agro en acquisitie</li><li>Vereniging van private ondersteuning via NLinBusiness</li><li>Publieke krachtenbundeling tussen Rijk en regio</li><li>PP programma pool van experts moet PP activiteiten ondersteunen</li><li>NL Works als operationele motor/inzet op kansrijke int. complexe projecten</li><li>Borg de "warme" doorverwijzing tussen publiek-private</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Publiek: RVO Privaat: NLinB</li><li>BZ, EZK, LNV/IR</li><li>NLinB</li><li>TINL</li><li>Publiek: RVO Privaat: NLinB, publiek-privaat: NLWorks</li><li>NL Works</li><li>Publiek: RVO Privaat: NLinB</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Min BZ</li><li>Min BZ, EZK, LNV, IenW, OCW, Min Fin</li><li>Min BZ</li><li>Min BZ</li><li>Min BZ</li><li>Min Bz</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>Topsectoren Internationaal</li><li>Voorzitter</li><li>Topsectoren/MKB Int.</li><li>Regio internationaal</li><li>Topsectoren Intationaal</li><li>Voorzitter</li><li>Voorzitter</li></ol>

<sup>1</sup> Ambities zoals vastgesteld in Adviesrapport Buijink - DTIB Stuurgroep internationale handels-, innovatie- en investeringsbevordering, p. 11 (2017).

			8. dienstverlenende partijen			
--	--	--	------------------------------	--	--	--



## MEMO

oktober 2019

# Monitor positionering van Nederland als kennisland

## Nederland als Kennisland

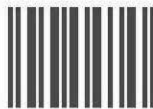
Nederland staat bekend als een sterk innovatie- en kennisland. De ambitie is om Nederland neer te zetten als mondiale speler met uitmuntende vestigingscondities en onmisbare kennis. Tijdens de ISO-NL vergadering van 18 februari 2018 is een nota besproken met daarin vier activiteiten om deze ambities te realiseren. De eerste daarvan is de monitoring van het Nederlandse kennis- en innovatieklimaat van Nederland. Met deze monitor vervult ISO-NL een signaalfunctie ten aanzien van het brede kennis- en innovatieklimaat van Nederland. Binnen ISO-NL wordt de monitor besproken en wordt gesignaleerd als indicatoren aanduiden dat niet de vooruitgang wordt geboekt die beoogd is.

Deze brede monitor bevat kerngegevens die inzicht geven in onder andere de aantrekkingskracht van Nederland voor internationaal talent en de prestaties van de Nederlandse instellingen.<sup>1</sup> Op basis daarvan wordt duidelijk waar Nederland staat en waar de kracht ligt van het Nederlandse Kennis- en innovatieklimaat. De cijfers zijn ingedeeld binnen de thema's Talent, Internationale positionering, Locatie en Financiële kerngegevens.

Op basis van deze monitor streven we, mede op basis van de ambities die zijn gesteld in het rapport Buijink, ambities in de vorm van een aantal kerngegevens na:

Ambitie	Meest recente resultaat
In 2030 hebben we 200.000 kenniswerkers aangetrokken uit het buitenland (+30% ten opzichte van de huidige trend). Deze kenniswerkers worden aangetrokken voor kennisinstellingen en voor het bedrijfsleven, met extra aandacht voor tekortsectoren.	Data niet eenvoudig te achterhalen, vergt nader onderzoek
In 2030 heeft Nederland minstens haar positie behouden op de Global Competitiveness Index (WEF) en de European Innovation Scoreboard – inclusief op de betreffende factoren Kennis & Talent.	GCI: vierde plek EIS: stabiel in topgroep innovatieleiders
In 2030 noteren we in de Global Talent Competitiveness Index (INSEAD) een vijfde plek (van in 2018 negende).	2019: 8 <sup>e</sup> plek
In 2030 noteren we in de Global Cities Talent Competitiveness Index (INSEAD) minimaal twee Nederlandse steden in de top 10 (in 2017 stond alleen Eindhoven hierin op een negende plek, in 2018 stond geen enkele Nederlandse stad in de top 10).	Amsterdam eerste NL stad op plek 21

<sup>1</sup> N.B. Waar relevant zijn passages/zinsneden uit de geciteerde rapporten gekopieerd. Deze monitor is dus geenszins een origineel rapport, maar eerder een leeswijzer voor relevante rapporten en gegevens over het kennisklimaat van Nederland.



## In het kort: waar staat Nederland?

Nederland heeft in de basis een sterk kennisklimaat. Dat blijkt uit de aantrekkingskracht op buitenlandse studenten, wetenschappers en kenniswerkers; de kwaliteit van het wetenschappelijke onderzoek; en de toegenomen inzet op innovatie en start-ups.

Tegelijkertijd is het de vraag of deze basis met het huidige beleid verstevigd wordt, of zelfs stand kan houden. Nederland wordt in 2019 als minder *competitive* beoordeeld, buitenlandse onderzoekers hekelen de gebrekkige (vrije) onderzoeksfinanciering, er zijn tekorten op de arbeidsmarkt die naar verwachting zullen toenemen, en er zijn relatief weinig kenniswerkers van buiten de EU in Nederland. Nederland loopt al jaren achter in R&D-investeringen en er zijn geen voornemens om dit substantieel te veranderen, ondanks het afgesproken ambitieniveau van 2,5%. Deze ontwikkelingen zijn te illustreren met voorbeelden van Nederlandse onderzoekers die elders hun heil zoeken.<sup>2</sup>

## Indicatoren

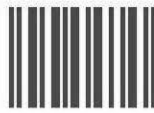
Nederland presteert aan de **top** als het gaat om:

- Het aantrekken van buitenlandse studenten: over een periode van twee jaar steeg hun aandeel van 24,8% in 2016-'17 tot 26,9% in 2018-'19 (Nuffic, 2019).
- Het aantrekken van wetenschappers uit het buitenland, met name promovendi en postdocs. Zij beoordelen de onderzoekskwaliteit, de aanwezige onderzoeksinfrastructuur, de werk-privé balans, en de scholen als zeer goed. (KNAW, 2018)
- Het vestigingsklimaat voor buitenlandse kenniswerkers: volgens de NFIA is Nederland bovengemiddeld attractief in vergelijking met zeven andere Europese landen.
- De kwaliteit van de onderzoeksinstellingen en het stimuleren van kritisch denken (Global Competitiveness Index, 2018)
- Open access publicaties: Nederland is op dit gebied koploper (gegevens VSNU).
- Ecosystemen voor startups: de hub Amsterdam/StartupDelta staat in het Startup Genome Report op de 15<sup>e</sup> plaats en is de sterkste stijger in de lijst.
- Het vestigingsklimaat voor buitenlandse investeringen: het vertrouwen hierin is de afgelopen jaren verder toegenomen (EY Barometer Nederlands Vestigingsklimaat, 2018).
- Wetenschappelijk onderzoek. Internationale visitatiecommissies beoordelen het Nederlandse wetenschappelijk onderzoek als internationaal competitief tot excellent (Rathenau, 2018).

Nederland scoort **beter** bij een aantal toonaangevende indexen:

- Global Innovation Index 2019: een tweede plek, hoogste notering sinds 2016 (achtste plek).
- European Innovation Scoreboard 2017: op landenniveau behoort Nederland inmiddels tot de groep van innovatieleiders, tot 2015 behoorde Nederland tot de groep sterke innovatoren.
- Global Competitiveness Index: Nederland is gestegen naar een vierde plek, met dezelfde score als waarmee Nederland in 2018 een zesde plek behaalde.

<sup>2</sup> <https://www.nrc.nl/nieuws/2019/10/04/in-china-is-wel-geld-voor-zijn-onderzoek-a3975358>  
<https://www.ad.nl/tech/massaal-vertrek-van-knappe-br-koppen-naar-het-buitenland~ae1fdd7e/>

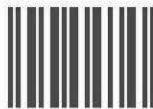


Echter is Nederland bij andere analyses, na een opwaartse trend, juist **gezakt** op de ranglijst:

- Global Competitiveness Index: qua steden is Nederland gezakt: Amsterdam is de eerste Nederlandse stad op de 21<sup>e</sup> plek.
- De IMD World Competitiveness ranking, waarop Nederland met twee plekken is gedaald (van vier naar zes). Dit lijkt met name gebaseerd te zijn op de lage score voor 'economic performance.' De daling betekent het einde van een stijgende lijn vanaf de 15<sup>e</sup> plek, die vanaf 2015 was ingezet.

Nederland presteert **matig** als het gaat om:

- Investerings in R&D. De doelstelling van 2,5% wordt bij lange na niet gehaald met een omvang van 1,99% van het BBP. (Rathenau, 2019)
- Buitenlandse wetenschappers beoordelen Nederland minder goed op de beschikbaarheid van onderzoeksbudget voor nieuwsgierigheidsgedreven onderzoek, op structurele financiering en op diversiteit.
- Het aantrekken van kenniswerkers van buiten de EU (OECD, 2016). De Nederlandse economie, het leefklimaat en de kwaliteit van onze universiteiten zouden beter gepromoot moeten worden om meer kenniswerkers buiten de EU aan te trekken (Netherlands Foreign Investment Agency, 2017).



## Talent

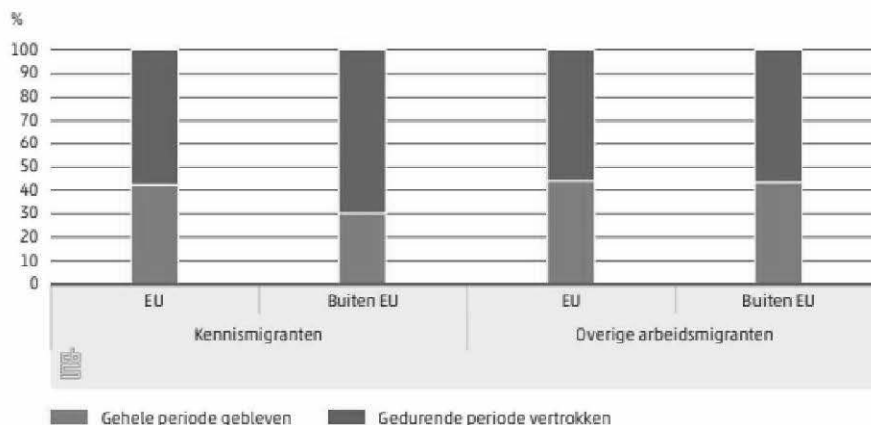
*Weten talentvolle studenten Nederland te bereiken? En blijven die studenten vervolgens?*

### **Arbeids- en kennismigranten**

Volgens het CBS<sup>3</sup> schreven in 2011 ruim 31.000 arbeidsmigranten zich in bij een Nederlandse gemeente. Eind 2016 was 59 procent hiervan uit ons land vertrokken. Ongeveer 3 duizend arbeidsmigranten bleven korter dan een jaar in ons land; bijna 10 procent van de groep die in 2011 binnenkwam. In het tweede jaar vertrok de grootste groep arbeidsmigranten: 7,4 duizend. Vanaf 2013 nam het aantal vertrekkers jaarlijks af.

In 2011 telde Nederland 12,3 duizend kennismigranten. De meeste kennismigranten van buiten de EU kwamen uit India (1,8 duizend), op ruime afstand gevolgd door Amerikanen, Japanners en Chinezen. Binnen de EU ging het vooral om kennismigranten uit Polen, het Verenigd Koninkrijk en Duitsland. Naast de kennismigranten waren er ongeveer 15 duizend overige arbeidsmigranten. Ruim 4 duizend daarvan waren Polen, gevolgd door Chinezen (bijna 1,7 duizend).

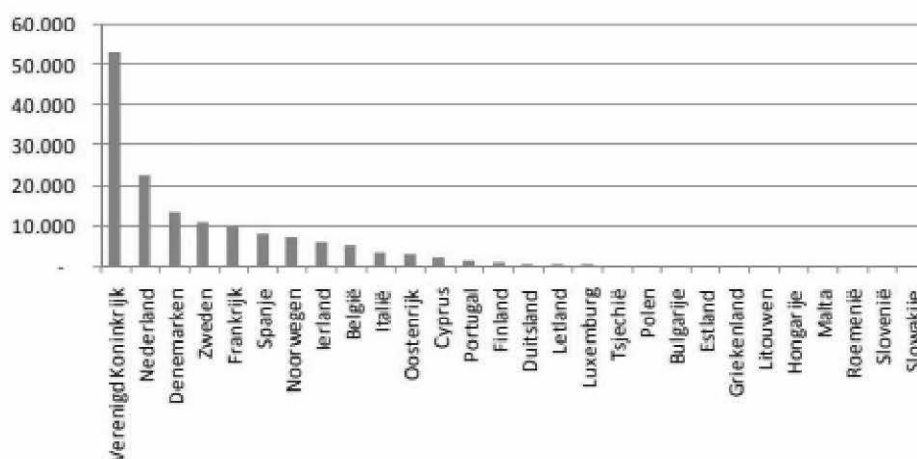
**3.1.2 Blijvers en vertrekkers onder arbeidsmigranten 5 jaar na binnenkomst, 31 december 2016**



In de periode 2008-2011 zijn in vergelijking met de landen in de Europese Economische Ruimte (EER) in het Verenigd Koninkrijk de meeste kennismigranten toegelaten (52.950).<sup>4</sup> Nederland staat met 22.430 kennismigranten op de 2de plaats en Denemarken met 13.140 kennismigranten op de 3de plaats. In deze drie landen is de meest voorkomende nationaliteit bij de kennismigrant de Indiase nationaliteit. In de onderzochte periode zijn in Frankrijk de meeste onderzoekers toegelaten (8.510). Nederland staat op de 2de plaats met 5.270 onderzoekers en Zweden op de 3de plaats met 2.930 onderzoekers. In deze drie landen is de meest voorkomende nationaliteit bij de onderzoeker de Chinese nationaliteit.

<sup>3</sup> <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/14/bijna-60-procent-arbeidsmigranten-binnen-zes-jaar-weg>

<sup>4</sup> [https://ind.nl/Documents/Monitor\\_Kennis\\_analyse.pdf](https://ind.nl/Documents/Monitor_Kennis_analyse.pdf)



Aantal toegelaten kennismigranten in de EER, 2008-2011

Op basis van cijfers uit de jaarverslagen van de IND blijkt dat er een toename is van het aantal aanvragen voor een verblijfsvergunning voor hoogopgeleide migranten ('kennis en talent'). Dit is een aanvraag voor verblijf als kennismigrant, EU Blue Card, of zoekjaar hoogopgeleide. De cijfers van de laatste jaarrapporten van de IND zijn weergegeven in onderstaande tabel. Over het algemeen wordt 92-93% van de aanvragen ingewilligd.

	2014	2015	2016	2017
Aanvragen 'kennis en talent'	10.900	12.320	13.900	12.640

### Tekorten verwacht

De komende jaren worden in alle sectoren tekorten verwacht op de arbeidsmarkt. Hierin zijn prognoses van aantallen internationale studenten al meegenomen. De vraag is daarmee hoe Nederland zich gaat inzetten om deze baanopeningen te vullen.

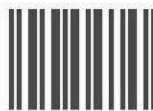
Opleidingscategorie	Baanopeningen t/m 2022	Instroom t/m 2022	Tekorten t/m 2022
hbo onderwijs	69.200	36.900	32.300
hbo techniek	120.700	60.800	59.900
hbo landbouw en natuur	15.500	13.700	1.800
hbo gezondheidszorg	64.900	54.400	10.500
wo onderwijs	14.300	12.800	1.500
wo techniek	61.700	29.500	32.200
wo medisch	43.400	34.600	8.800
wo gedrag en maatschappij	35.400	27.400	8.000

Tabel 2.1: Baanopeningen en instroom van nieuwe medewerkers in verschillende sectoren (ROA, 2017).

### Internationale studenten

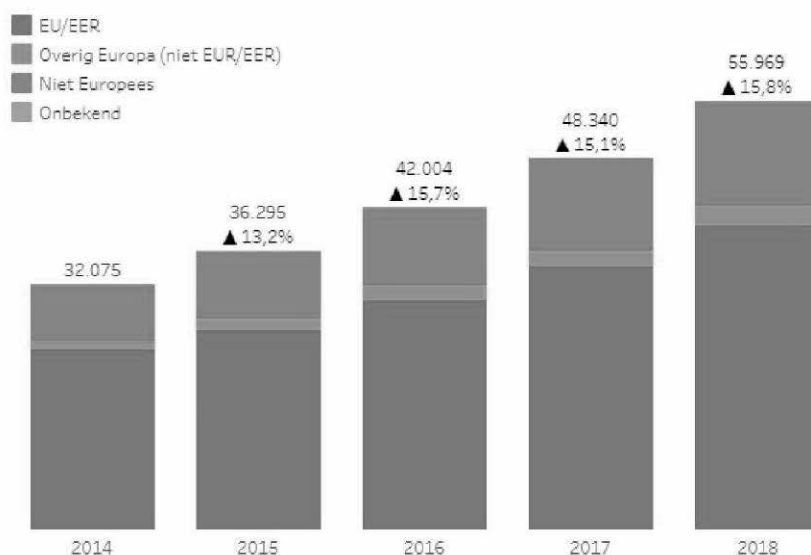
Een totaal aantal van 85.955 buitenlandse studenten uit 170 landen deden in Nederland een volledige studie in het studiejaar 2018-2019. Dat is 11,5% van het totaal aantal ingeschreven studenten.<sup>5</sup> Het studiejaar daarvoor was hun aandeel 10,5%. Duitsland is het grootste herkomstland (22.584 studenten), gevolgd door Italië (4.814) en China (4.547). Er komen

<sup>5</sup> <https://www.nuffic.nl/actueel/nuffic-publiceert-nieuwe-cijfers-internationale-studenten/>



steeds meer studenten van buiten de EER in Nederland studeren. Over een periode van twee jaar steeg hun aandeel van 24,8% in 2016-'17 tot 26,9% in 2018-'19.

Het aantal internationale studenten aan bacheloropleidingen op universiteiten groeide het hardst. In 2017-2018 was 17,8% van de nieuwe instroom internationaal. In 2018-2019 was dat 20,4%. In 2018-2019 zijn er voor het eerst meer internationale studenten in bacheloropleidingen aan universiteiten (30.500) dan aan hogescholen (27.186). Al is het aandeel van internationale studenten in de masterfase het grootst. Bij de universiteiten staan in 2018-2019 25.669 internationale masterstudenten ingeschreven, dat komt neer op 23,6% van de totale studentenpopulatie. Bij masterprogramma's aan hogescholen studeren 2.145 internationale studenten (20,5%). Onderstaande grafiek<sup>6</sup> geeft de toename weer van het aantal internationale studenten in de periode 2011-2018.



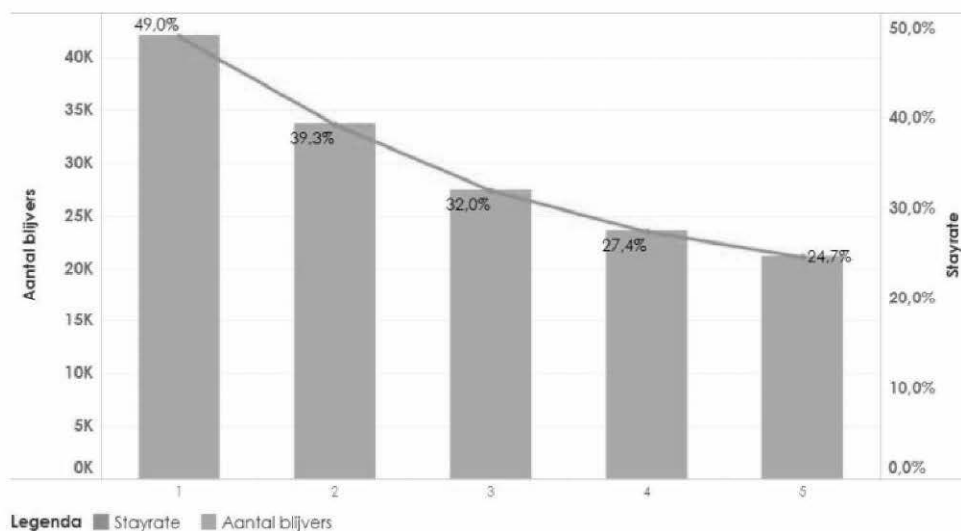
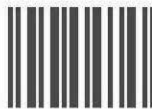
*Ingeschreven internationale studenten in het WO. Bron: VSNU*

### **Stayrate**

Volgens een Nuffic-rapport uit 2018<sup>7</sup> studeerden er tussen 2006-2013 in totaal 85.880 internationale studenten af in Nederland. Het aantal internationale studenten dat in Nederland blijft na afstuderen stijgt. Bijna een kwart van hen heeft zich hier vijf jaar na het afstuderen gevestigd. Het gaat in totaal om bijna 22.000 internationale talenten. Van de lichte afgestudeerden uit 2006, vestigden 2.610 zich in Nederland. Voor de lichte afgestudeerden uit 2012 groeide dat aantal tot 3.515. De vertrekans is het hoogst in het eerste jaar, wanneer de helft vertrekt. Met elk jaar dat een afgestudeerde langer behouden blijft neemt de stayrate toe, zoals te zien in onderstaande grafiek. Vijf jaar na afstuderen verblijft van de hele groep zo nog 24,7% in Nederland.

<sup>6</sup> <https://vsnu.nl/internationalisering-hoger-onderwijs.html#tweede>

<sup>7</sup> <https://www.nuffic.nl/.../stayrate-van-internationale-afgestudeerden-in-nederland/>



Figuur 1 – Stayrate van alle afgestudeerden binnen de samengevoegde afstudeercohorten 2006-07 t/m 2012-13 na na 1 t/m 5 jaar.

Studenten die afstuderen in studiedisciplines waarvoor op de arbeidsmarkt tekorten bestaan of worden verwacht blijven vaker. Zo blijven er met name uit technische studies relatief veel internationale talenten in Nederland wonen (41% op universiteiten, 26% op hogescholen, in totaal 3.135 afgestudeerden).

### ***Nederlandse wetenschap – een broedplaats voor talent<sup>8</sup>***

De Nederlandse universiteiten en umc's hebben een grote aantrekkingskracht op buitenlands talent. Een steeds groter deel van de wetenschappers op de universiteiten (met name onder de promovendi en postdocs) heeft een niet-Nederlands paspoort. Vooral het aantal universitaire docenten (UD) en promovendi met een niet-Nederlandse nationaliteit namen afgelopen jaren snel in aantal toe. In de categorie "Overig WP"<sup>9</sup> was het aandeel internationale medewerkers al groot, en ook hier neemt het aandeel toe. Onder universitaire hoofddocenten (UHD) en hoogleraren is deze ontwikkeling in minder sterke mate zichtbaar.

In toenemende mate spelen internationale rankings een rol bij de keuze van jong talent voor opleidingsmogelijkheden en verdere carrièreontwikkeling. Nederlandse universiteiten en hun faculteiten scoren goed in deze rankings. Uit het Rathenau-onderzoek 'Drijfveren van onderzoekers' blijkt de reputatie van onderzoeksgroepen aan de Nederlandse universiteiten ook een belangrijke motivatie te zijn voor buitenlandse wetenschappers om naar Nederland te komen.

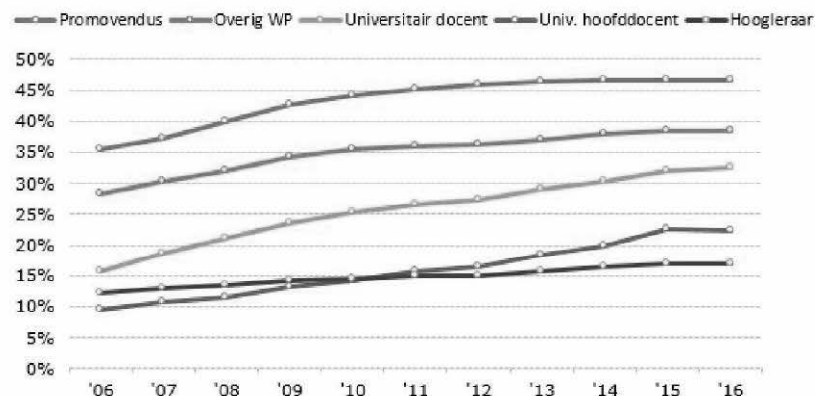
<sup>8</sup> [https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-09/Balans%20van%20de%20wetenschap%202018\\_2.pdf](https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-09/Balans%20van%20de%20wetenschap%202018_2.pdf)

<sup>9</sup> Hieronder vallen docenten en onderzoekers die geen UD of UHD zijn.





### Percentage Internationaal WP per functiecategorie, in fte



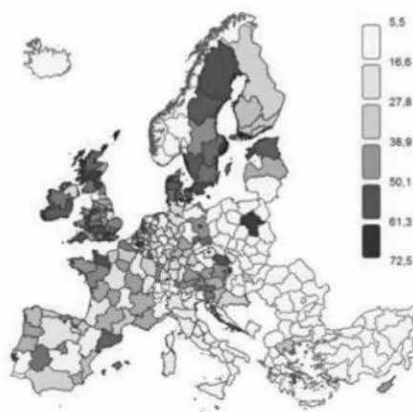
Voetnoot: dit gegeven is beschikbaar vanaf ultimo 2006. Selectie exclusief HOOP-gebied Gezondheid.

Bron: WOPI, VSNU

Er komen ongeveer evenveel wetenschappers naar Nederland als er vertrekken. Wel zijn de aantallen de laatste jaren gestegen. Dat blijkt uit een rapport dat de KNAW op 29 januari 2018 heeft uitgebracht.<sup>10</sup> Nederland scoort positief op de kwaliteit van onderzoek, op de aanwezige onderzoeksinfrastructuur, op de balans tussen werk en privéleven en op de kwaliteit van het basis en voortgezet onderwijs. Hooggewaardeerd worden de Vidi- en Vici-subsidies van NWO. Negentig procent van de onderzoekers met een Vidi of Vici blijft in Nederland. Nederland wordt minder goed beoordeeld op de beschikbaarheid van onderzoeksbudget voor nieuwsgierigheidsgedreven onderzoek, op structurele financiering en op diversiteit.

Hoger opgeleiden die binnen de EU verhuizen hebben vaak een voorkeur voor Noord-Europa (Zweden, Ierland, Estland, Denemarken en delen van de VK). In Nederland kiezen hoger opgeleiden met name voor de randstad; vooral het noorden van Nederland blijft hierbij achter.<sup>11</sup>

Figure 5. Share of highly educated EU28  
movers, NUTS2, 2017



<sup>10</sup> <https://www.knaw.nl/nl/actueel/nieuws/nog-geen-braindrain-wel-meer-beweging>

<sup>11</sup> <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/addressing-brain-drain/addressing-brain-drain.pdf>





### **Werkgelegenheidsontwikkeling**

Het Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt concludeerde in 2017 dat de mate waarin krapte zich manifesteert per sector en beroepsgroep verschilt.<sup>12</sup> Dit duidt op kwalitatieve schaarste, waarbij onvoldoende personeel gevonden kan worden voor specifieke functies. Uit de tabel blijkt dat de historische werkgelegenheidsontwikkelingen binnen bedrijfssectoren en beroepsklassen hoofdzakelijk ten koste zijn gegaan van banen op laag of middelbaar niveau:

**TABEL 1.4** Aantal werkenden per opleidingsniveau, de feitelijke ontwikkeling van het aantal werkenden per opleidingsniveau in de periode 1996-2016 en de verwachte ontwikkeling van het aantal werkenden per opleidingsniveau in de periode 2017-2022, gemiddelde jaarlijkse groei als percentage van de werkgelegenheid in het basisjaar

	Aantal werkenden gem. 2015-2016	Werkgelegenheidsontwikkeling	
		Feitelijk 1996-2016 %	Prognose 2017-2022 %
Basisonderwijs, vmbo	1.774.500	-2,6	1,0
Havo/vwo	743.500	0,5	0,9
Mbo 2/3	1.426.000	-0,9	1,0
Mbo 4	1.343.500	1,9	1,1
Hbo	1.835.500	2,5	0,9
Wo	1.140.500	2,3	1,1
Totaal (incl. overig)	8.348.500	0,9	1,0

Bron: ROA (AIS)

<sup>12</sup> [http://roa.sbe.maastrichtuniversity.nl/roanew/wp-content/uploads/2018/01/ROA\\_R\\_2017\\_10.pdf](http://roa.sbe.maastrichtuniversity.nl/roanew/wp-content/uploads/2018/01/ROA_R_2017_10.pdf)



## Internationale positionering

*Hoe scoort het Nederlandse hoger onderwijs- en onderzoekssysteem in vergelijking met andere landen?*

### **Concurrentiepositie op onderwijs en onderzoek**

In de Global Competitiveness Index (WEF)<sup>13</sup> van 2019 staat Nederland op de 4<sup>e</sup> plek, en is daarmee het hoogst scorende Europese land. De stijging in de ranking heeft Nederland te danken aan de gedaalde score van andere landen: de score voor Nederland is namelijk gelijk aan vorig jaar. Als het gaat om de vaardigheden van de beroepsbevolking staat Nederland op de vierde plek. Nederlandse bedrijven investeren relatief veel in de training en ontwikkeling van hun werknemers. Op een schaal van 1 (helemaal niet) tot 7 (heel veel), bezet Nederland met een score van 5.3 de vijfde plaats. Ook het beroepsonderwijs in Nederland behoort tot het beste ter wereld (derde plek na Oostenrijk en Zwitserland). De GCI stelt ook de vraag: "in welke mate bezitten afgestudeerden in het WO de vaardigheden die bedrijven nodig hebben?" Ook hier scoort Nederland hoog, met een derde plek en een score van 5.5 op een schaal van 7.

Jaar	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Algemene score	5	8	8	5	4	4	6	4
Score voor de categorie onderwijs/vaardigheden <sup>14</sup>	6	6	3	3	3	4	6	4
Score voor de categorie innovatie / onderzoek <sup>15</sup>	6	10	6	8	7	6	9	10

Opvallend lage uitschieters in de categorie 'skills' zijn de indicatoren zijn 'ease of finding skilled employees' (26<sup>e</sup> plek), 'mean years of schooling' (26<sup>e</sup> plek), en 'pupil-to-teacher ratio in primary education' (21<sup>e</sup> plek).

In de categorie innovatie scoort Nederland redelijk goed, maar niet in de top 5:

- een 8<sup>e</sup> plek voor wetenschappelijke publicaties
- een 17<sup>e</sup> plek voor R&D uitgaven
- een 15<sup>e</sup> plek voor diversiteit van personeel

### **Talent**

De OESO Indicators of Talent Attractiveness<sup>16</sup> laat drie categorieën talent (hoog opgeleide werknemers, ondernemers en studenten) aangeven hoe aantrekkelijk zij een land vinden op verschillende punten. In totaal zijn er 35 OESO-landen opgenomen. Nederland scoort vooral goed als het gaat om *family environment for highly educated workers* (derde plek), *skills environment for students* (vijfde plek) en *future prospects for students* (idem). Echter scoort Nederland laag op de factoren *quality of opportunity for highly educated workers* (30) and *entrepreneurs* (35), *income and tax for entrepreneurs* (22) and *students* (24) en *family environment for students* (24).

<sup>13</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)

<sup>14</sup> 6th pillar: Skills

<sup>15</sup> 12th pillar: Innovation capability

<sup>16</sup> <http://www.oecd.org/migration/talent-attractiveness/>



### Innovatie

Volgens de Global Innovation Index uit 2019<sup>17</sup>, die kijkt naar innovatie-gedreven groei, scoort Nederland goed als het gaat om kennis en talent. Als het gaat om onderwijs bezet Nederland de 23<sup>e</sup> plaats. Bij deze indicator wordt onder andere gekeken naar de uitgaven voor onderwijs als percentage van het BBP en de verhouding tussen studenten en leraren. Onderwijs wordt ook gekarakteriseerd als een sterk onderdeel in relatie tot andere landen die in de top-25 staan. Als het gaat om de categorie hoger onderwijs staat Nederland echter op een 59<sup>e</sup> plaats. Het wordt daarmee zelfs gekarakteriseerd als een van de zwakke punten van Nederland. Hierin lijkt vooral mee te wegen dat Nederland laag scoort op de indicator 'graduates in science and engineering'.

Jaar	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ranking Overall	5	4	9	3	2	2

De Global Talent Competitiveness Index<sup>18</sup> kijkt in 2019 naar manieren waarop kleine bedrijven, landen en steden ondernemend talent kunnen stimuleren. Nederland staat hierbij op de 8<sup>e</sup> plaats, na Zwitserland, Singapore, de VS, Noorwegen, Denemarken, Finland en Zweden. De eerste Nederlandse stad die wordt genoemd is Amsterdam, op een 21<sup>e</sup> plaats. De top 3 hierbij is Washington DC, Kopenhagen en Oslo. De twee grootste verbeterpunten voor Nederland zijn volgens deze index het aantrekken van talent (16<sup>e</sup> plek) en het aandeel Global Knowledge Skills (vaardigheden van kenniswerkers in professionele, leidende functies waarbij creativiteit en probleemoplossend vermogen noodzakelijk zijn). De economische impact hiervan wordt gemeten door innovatie, ondernemerschap en de ontwikkeling van high-value industries.

Jaar	2014	2015-2016	2017	2018	2019
Ranking	12	12	11	9	8

Op de IMD World Competitiveness ranking 2019<sup>19</sup> is Nederland juist gedaald van de vierde naar de zesde plek. Dit lijkt met name gebaseerd te zijn op de lage score voor 'economic performance.' Zie onderstaand de vergelijking met de top-5<sup>20</sup>:

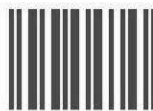
Economic performance	Government efficiency	Business efficiency	Infrastructure	Overall
5	3	5	6	Singapore 1
10	1	2	22	Hong Kong SAR 2
1	23	11	1	USA 3
23	4	9	2	Switzerland 4
7	2	1	33	UAE 5
13	9	4	8	Netherlands 6

<sup>17</sup> <https://www.globalinnovationindex.org/Home>

<sup>18</sup> <https://gtcistudy.com/the-gtci-index/#>

<sup>19</sup> <https://www.imd.org/contentassets/6b85960f0d1b42a0a07ba59c49e828fb/one-year-change-vertical.pdf>

<sup>20</sup> <https://www.imd.org/contentassets/b89907bec15a4d0a87316c212033f7cb/2019-top-performers.pdf>



Jaar	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ranking	16	15	8	5	4	6

Volgens het European Innovation Scoreboard<sup>21</sup> van de EU uit 2019 is Nederland een leider op het gebied van innovatie. Het EIS maakt gebruik van verschillende indicatoren om dit toe te lichten. Binnen de randvoorwaarden voor innovatie is gekeken naar de volgende indicatoren. Tussen haakjes staat de top 3 bij die specifieke indicator.

Onder Human Resources:

- Aantal nieuwe promovendi: 8<sup>e</sup> plek (Denemarken, VK, Zweden)
- Hoger onderwijs diploma: 7<sup>e</sup> plek (Cyprus, Ierland, Litouwen)
- Lifelong Learning: 4<sup>e</sup> plek (Zweden, Finland, Denemarken)

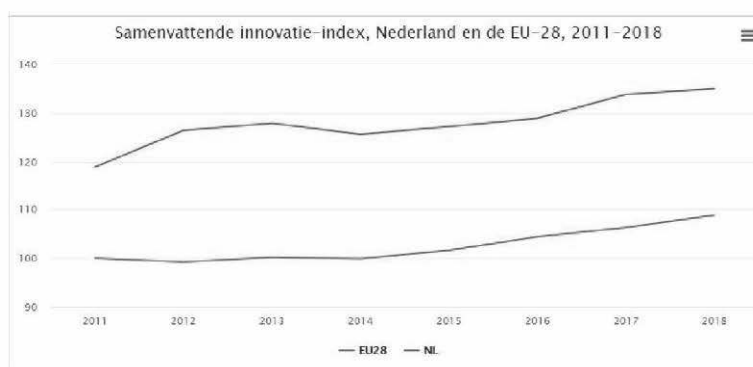
Onder aantrekkelijke onderzoekssystemen:

- Internationale wetenschappelijke co-publicaties: 6<sup>e</sup> plek (Denemarken, Zweden, Luxemburg)
- Wetenschappelijke publicaties in top 10% meest geciteerd: 2<sup>e</sup> plek (na Denemarken, voor VK)
- Buitenlandse promovendi: 3<sup>e</sup> plek (Na Luxemburg en VK)

Onder innovatievriendelijke omgeving:

- Toegang tot internet: 5<sup>e</sup> plek (Zweden, Portugal, Finland)
- Ondernemerschap gedreven door mogelijkheden: 4<sup>e</sup> plek (Finland, Denemarken, Zweden).

Onderstaande innovatie-index<sup>22</sup> laat een vergelijking van Nederland met het EU-gemiddelde zien voor de innovatieve prestaties van landen. Ook wordt ingegaan op de innovatieve prestaties van de provincies. Deze is gebaseerd op de European Innovation Scoreboard.



Op landenniveau behoort Nederland in 2018 tot de groep van innovatieleiders, tot 2015 behoorde Nederland tot de groep sterke innovatoren. In 2011 scoorde Nederland 18,9% boven het EU-gemiddelde. Deze afstand in de loop van de jaren groter geworden, tot 35% in 2018. Op provinciaal niveau kent Nederland in 2019 vier innovatieleiders (20% boven het EU-gemiddelde): Utrecht, Noord-Brabant, Noord-Holland en Zuid-Holland. Dit is een daling ten opzichte van 2017, toen waren nog zeven provincies innovatieleider. In 2019 behoren Zeeland

<sup>21</sup> <https://interactivetool.eu/f/extensions/DGGROW4/DGGROW4.html>

<sup>22</sup> <https://www.rathenau.nl/nl/wetenschap-cijfers/impact/innovatie/innovatieve-prestaties-nederland-de-provincies-en-de-eu-28>



en Friesland tot de gemiddelde innovatoren. In 2017 behoorden deze provincies nog tot de sterke innovatoren.

In de World's Most Innovative Universities ranking van Reuters stonden in 2018 2 Nederlandse universiteiten in de top 100: TU Delft op 62 en Universiteit Leiden op 77.

### Ranglijsten

Volgens ARWU 2019<sup>23</sup> bestaat de top 3 van beste Nederlandse universiteiten uit de Universiteit van Utrecht (51), gevolgd door Groningen (66) en Leiden (74). De top 3 internationaal bestaat uit Harvard University, Stanford University en University of Cambridge. Voor deze ranglijst wordt gebruik gemaakt van een aantal criteria: de kwaliteit van onderwijs, de kwaliteit van faculteiten, onderzoeksoutput en academische prestaties per hoofd. Over het algemeen kan worden gesteld dat de meeste universiteiten in de top 200 over de periode 2015-2019 daalden of gelijk bleven in positie. Alleen Leiden, Groningen en Utrecht wisten te stijgen.

	<b>Positie 2015</b>	<b>Positie 2016</b>	<b>Positie 2017</b>	<b>Positie 2018</b>	<b>Positie 2019</b>	<b>Positie 2018 t.o.v. 2015</b>
Erasmus	151-200 =	101-150 ↑	73 ↑	74 ↓	68 ↓	↑
Groningen	75 ↑	72 ↑	59 ↑	66 ↓	65 ↑	↑
Leiden	82 ↓	93 ↓	88 ↑	79 ↑	82 ↑	=
Radboud	101-150 =	101-150 =	151-200 ↓	101-150 ↑	101-150 =	=
TU Delft	-	151-200	151-200 =	151-200 =	151-200 =	= (t.o.v. 2016)
Utrecht	56 ↑	65 ↓	47 ↑	51 ↓	49 ↑	↑
UvA	101-150 =	101-150 =	101-150 =	101-150 =	101-150 =	=
VU	98 ↑	101-150 ↓	101-150 =	101-150 =	101-150 =	↓
Wageningen	101-150 =	101-150 =	101-150 =	101-150 =	151-200 ↓	↓

Bron: ARWU Rankings 2014-2018. Gekeken is naar Nederlandse universiteiten in de top 200

De ranglijst van CWTS<sup>24</sup> 2014-2017 laat een andere internationale top 3 zien, namelijk Harvard University, Shanghai Jiao Tong University en University of Toronto. Deze ranglijst is gebaseerd op wetenschappelijke impact. Specifiek wordt er gekeken naar aantal publicaties, aantal top 10%-publicaties en aandeel top-10% publicaties. Volgens deze ranglijst is de top 3 voor Nederland Utrecht (72), UvA (79), Groningen (96). In onderstaande tabel is te zien dat de bijna alle Nederlandse universiteiten de laatste jaren slechter presteren in deze ranking.

	<b>Positie 2012 - 2015</b>	<b>Positie 2013-2016</b>	<b>Positie 2014-2017</b>	<b>Positie 2014-2017 t.o.v. 2012-2015</b>
Erasmus	99	107 ↓	112 ↓	↓
Groningen	88	94 ↓	96 ↓	↓
Leiden	111	111 =	111 =	=
Maastricht	189	191 ↓	191 =	↓
Radboud	97	100 ↓	107 ↓	↓
Utrecht	44	68 ↓	72 ↓	↓
UvA	48	78 ↓	79 ↓	↓

<sup>23</sup> <http://www.shanghairanking.com/ARWU2019.html>

<sup>24</sup> <http://www.leidenranking.com/ranking/2019/list>



VU	76	77 ↓	79 ↓	↓
Wageningen	179	185 ↓	201 ↓	↓

Bron: CWTS rankings 2012-2015, 2013-2016 en 2014-2017. Gekeken is naar Nederlandse universiteiten in de top 200

Volgens The Times Higher Education uit 2019<sup>25</sup> is de mondiale top 3 University of Oxford, University of Cambridge, Stanford University. Deze index kijkt naar onderwijs, onderzoek, citaties, *industry income* en *international outlook*. Bij deze index is het lastiger om een trend te ontdekken: 7 universiteiten in de top 200 staan hoger dan in 2014-2015, maar er zijn er ook 6 die gedaald zijn in plek. TU Delft is in 2019 lijstaanvoerder, gevolgd door Wageningen en de UvA.

	Positie 2014- 2015	Positie 2015- 2016	Positie 2016- 2017	Positie 2018	Positie 2019	Positie 2019 t.o.v. 2014- 2015
Delft	71	65 ↑	59 ↑	63 ↓	58 ↑	↑
Eindhoven	144	176 ↓	177 ↓	141 ↑	167 ↓	↓
Erasmus	72	71 ↑	69 ↑	72 ↓	70 ↑	↑
Groningen	117	74 ↑	80 ↓	83 ↓	79 ↑	↑
Leiden	64	67 ↓	77 ↓	67 ↑	68 ↓	↓
Maastricht	101	88 ↑	94 ↓	103 ↓	128 ↓	↓
Radboud	140	125 ↑	121 ↑	122 ↓	123 ↓	↑
Tilburg	-	-	198 ↑	195 ↑	- ↓	↓ (t.o.v. 2016-2017)
Twente	-	149	153 ↓	179 ↓	184 ↓	↓ (t.o.v. 2015-2016)
Utrecht	79	62 ↑	86 ↓	68 ↑	74 ↓	↑
UvA	77	58 ↑	63 ↓	59 ↑	62 ↓	↑
VU	146	154 ↓	156 ↓	165 ↓	166 ↓	↓
Wageningen	73	47 ↑	65 ↓	64 ↑	59 ↑	↑

Bron: Times World University Rankings 2014-2019. Gekeken is naar Nederlandse universiteiten in de top 200

De Times<sup>26</sup> publiceert ook een reputatieranglijst gebaseerd op een enquête onder vooraanstaande, gepubliceerde academici. Hen wordt gevraagd om maximaal 15 universiteiten te noemen waarvan zij vinden dat die het beste zijn in onderzoek en training in hun wetenschappelijke werkveld, gebaseerd op eigen ervaringen. De top 3 die hier uitkomt is Harvard, MIT, Stanford. Voor Nederland worden genoemd Delft (51-60), UvA (61-70), Leiden (71-80), Utrecht (81-90) en Wageningen (91-100).

### Open Science / Open Access

50% van de peer-reviewed artikelen uit 2017 van 14 Nederlandse universiteiten is open access beschikbaar (op een totaal van 55.713 artikelen). Dit was 42% bij de artikelen uit 2016. Bij de meeste universiteiten valt het percentage open access artikelen het hoogst uit voor de categorie "Gold, niet DOAJ classified". De afgelopen jaren heeft Nederland veel bereikt op het gebied van open access. Dit is terug te zien in onderstaande grafiek<sup>27</sup>, waar terug te vinden is

<sup>25</sup> <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2019/world-ranking#survey-answer>

<sup>26</sup> [https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/reputation-ranking#!/page/0/length/25/locations/NL/sort\\_by/rank/sort\\_order/asc/cols/stats](https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2018/reputation-ranking#!/page/0/length/25/locations/NL/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats)

<sup>27</sup> [https://vsnu.nl/nl\\_NL/open-access-publicaties.html](https://vsnu.nl/nl_NL/open-access-publicaties.html)



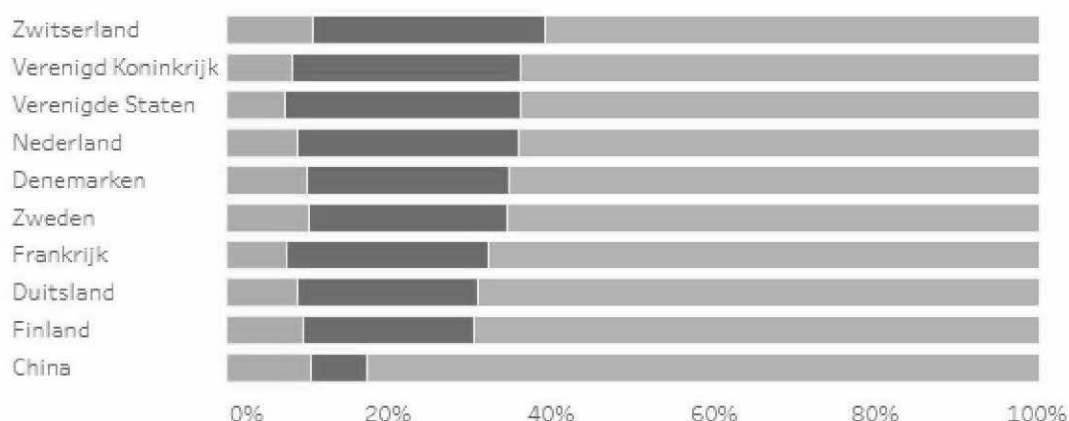
dat Nederland wereldwijd een van de koplopers is als het gaat om open access publicaties. In Nederland is 9% van het totaal aantal publicaties goud OA in 2018, 27 is groen OA en 64% is niet-OA. Zwitserland had in 2018 het hoogste percentage goud-OA (11%), en staat ook wat betreft groen-OA op nummer één (28%). Daarna volgen het VK, de VS en Nederland.

### Aandeel open access publicaties per land (2018)

Selecteer een land(en):

(Multiple values)

■ Niet OA  
■ Groen OA  
■ Goud OA



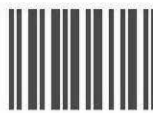
### De Nederlandse wetenschap

De Nederlandse wetenschap presteert goed in de breedte.<sup>28</sup> Internationale visitatiecommissies beoordelen het Nederlandse wetenschappelijk onderzoek in de breedte als internationaal competitief tot excellent. Nederlandse onderzoekers zijn succesvol in hun deelname aan de Europese kaderprogramma's. Het aandeel van de middelen dat naar Nederlandse onderzoekers gaat (7,6%) is hoger dan de financiële bijdrage van Nederland aan het kaderprogramma. Nederland hoort bij de zes deelnemende landen met een (subsidie-) retourpercentage boven de 5%. Zestig procent van de Nederlandse publicaties in de periode (10)(2e) was het gevolg van internationale samenwerking. Dat is 5% hoger dan in de periode (10)(2e). Dit percentage internationale co-publicaties ligt iets boven het gemiddelde van de referentielanden, maar lager dan bijvoorbeeld Zwitserland, Oostenrijk, België en Denemarken.

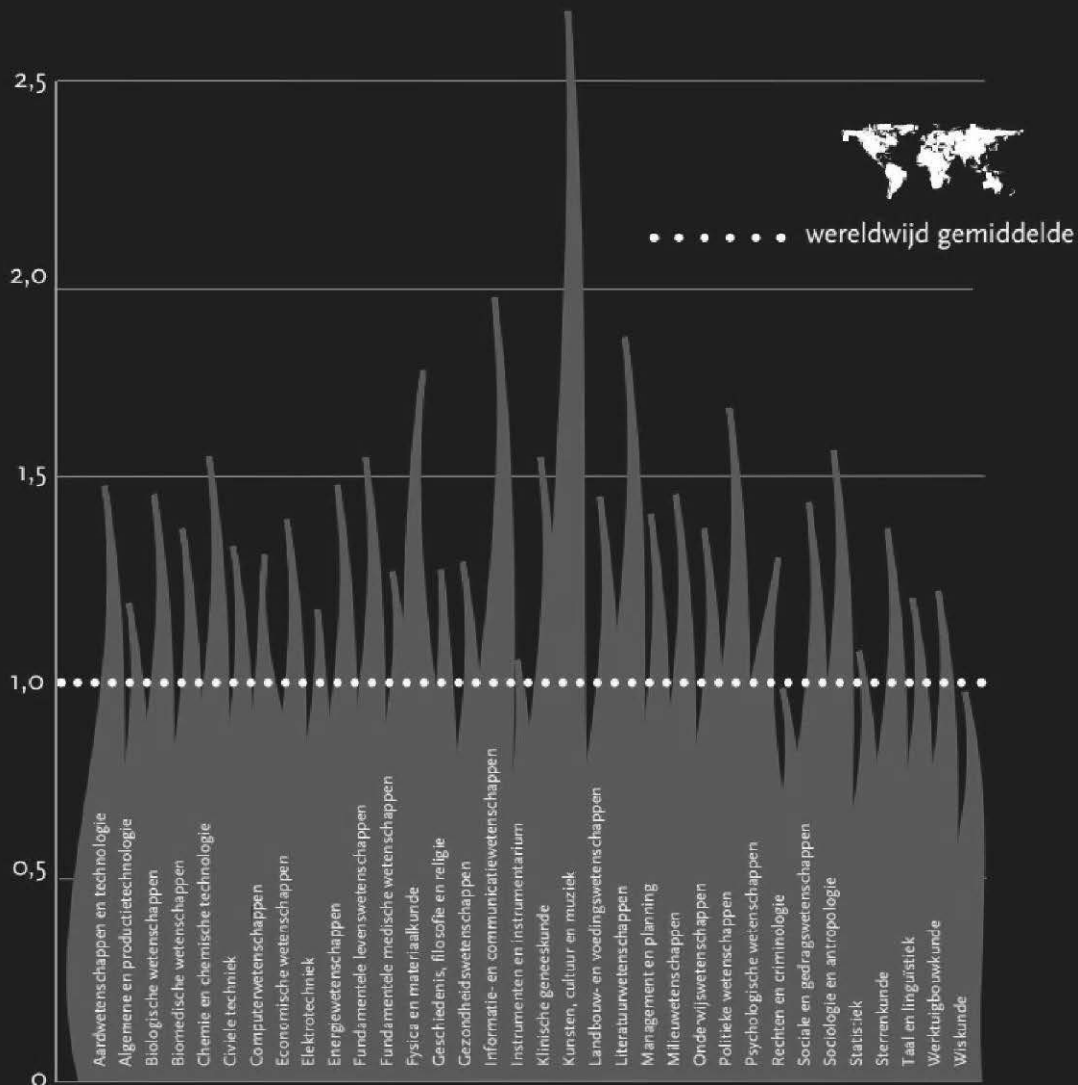
Bedrijven en kennisinstellingen richten zich op samenwerking. In 2015 was 9% van het onderzoek aan publieke onderzoeks- en hoger onderwijsinstellingen privaat gefinancierd. Dat is hoger dan het gemiddelde van de EU-15 en de EU-28 (7%); Duitsland, China, België en Zwitserland hebben een hoger percentage privaat gefinancierd onderzoek bij publieke instellingen. Tegelijkertijd zien we dat het aandeel privaat gefinancierd onderzoek bij Nederlandse onderzoeksinstituten is gedaald: van 11% in 2011 naar 9% in 2015. Aan de hoger onderwijsinstellingen, hoofdzakelijk universiteiten en umc's, was in 2015 8% van het onderzoek privaat gefinancierd. Dat is 1% boven het gemiddelde van de EU- 15.

<sup>28</sup> [https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-09/Balans%20van%20de%20wetenschap%202018\\_2.pdf](https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-09/Balans%20van%20de%20wetenschap%202018_2.pdf)





# Hoge kwaliteit in de breedte



GEEN NEDERLANDS VAKGEBIED ONDER HET MAAIVELD

Uit: Wetenschap in Nederland: Waar een klein land groot in is en moet blijven (KNAW, 2017)<sup>29</sup>

## Startups

Het Startup Genome Report<sup>30</sup> heeft onderzoek gedaan naar wereldwijde ecosystemen voor startups. Amsterdam/StartupDelta staat op de 15<sup>e</sup> plaats, een stijging van 4 plaatsen ten opzichte van vorig jaar. Het is daarmee de sterkste stijger in de lijst. Dit wordt voornamelijk

<sup>29</sup> <https://www.knaw.nl/nl/actueel/publicaties/wetenschap-in-nederland>

<sup>30</sup> <https://startupgenome.com/reports>






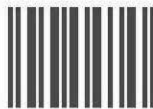
verklaard door een toenemende financiering, startup output en exits, en sterke performances in Life Sciences and Deep tech. Ook het succes van Ayden en Elastic wordt hierin genoemd. Het rapport geeft wel aan dat het wellicht lastig wordt voor Amsterdam-StartupDelta om de groei van grote startups te behouden.

De sterkste sub-sectoren in het Nederlandse ecosysteem zijn agtech & new Food en life sciences. Belangrijke voordelen van het Nederlandse ecosysteem zijn de toegang tot het bedrijfsleven en de toegankelijkheid voor internationaal afgestudeerden. Van de top 15 scoort Nederland het laagst als het gaat om het percentage vrouwelijke oprichtsters van startups met slechts 12%.

**Percent of female founders among top 15 global startup ecosystems**

 Startup Genome

	Global Ecosystem Ranking	% of female founders
Silicon Valley	1	16%
New York City	2	22-24%
London	3-4	15%
Beijing	3-4	16%
Boston	5	14%
Tel Aviv	6-7	9%
Los Angeles	6-7	18%
Shanghai	8	22-24%
Paris	9	8%
Berlin	10	9%
Stockholm	11	16%
Seattle	12	8%
Toronto-Waterloo	13	16%
Singapore	14	13%
Amsterdam-StartupDelta	15	12%



## Locatiefactoren

*Hoe is het vestigingsklimaat in Nederland? Wat maakt Nederland aantrekkelijk als studie- en onderzoeksland?*

### **Vestigingsklimaat voor buitenlandse kenniswerkers**

Vanuit de hele wereld komen wetenschappers naar Nederland om hier voor korte of langere periode onderzoek te doen. Zij dragen hier bij aan onderzoek, onderwijs en innovatie en verstevigen de contacten met hun landen en universiteiten van herkomst. De inspanningen van de Nederlandse overheid en universiteiten om internationaal talent binnen te halen werpen hun vruchten af. Nederland blijkt voor steeds meer wetenschappers een aantrekkelijk land om te werken. In 2016 is het aantal personeelsleden met een internationale herkomst 10.329. Dit is een percentage van 19.9% van het totaal.

Het Netherlands Foreign Investment Agency<sup>31</sup> heeft verder onderzoek gedaan naar het vestigingsklimaat van Nederland. Hierbij is gekeken naar de vraag "Hoe attractief is Nederland voor de vestiging van buitenlandse kenniswerkers in vergelijking met België, Duitsland, Frankrijk, Ierland, Luxemburg, het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland?" In de benchmark van dit onderzoek positioneert Nederland zich als bovengemiddeld attractief. De goede positie van Nederland is vooral te danken aan de reputatie van onze universiteiten, de kwaliteit van de gezondheidszorg en de publieke investeringen in het hoger onderwijs. Toch trekt Nederland relatief weinig kenniswerkers aan van met name buiten de EU (OECD, 2016).<sup>32</sup> De Nederlandse economie, het leefklimaat en de kwaliteit van onze universiteiten zouden beter gepromoot moeten worden om meer kenniswerkers buiten de EU aan te trekken. Een andere verklaring zou kunnen zijn dat het salariscriterium om in aanmerking te komen voor de kennismigrantenregeling te hoog is. Zo hanteert het VK bijvoorbeeld een salariscriterium van rond de 33 duizend euro en Nederland ruim 50 duizend euro.

### **Vestigingsklimaat voor buitenlandse investeringen**

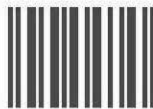
Volgens EY<sup>33</sup> is het aantal buitenlandse investeringen in Nederland gedaald van 409 in 2016 naar 339 in 2017 (goed voor ruim 8.500 banen). Daarmee is 2017 nog wel het op drie na beste investeringsjaar sinds 2010. Het vertrouwen in het Nederlandse vestigingsklimaat is het afgelopen jaar verder toegenomen. 52% van de internationale investeerders verwacht de komende drie jaar een verdere verbetering van het vestigingsklimaat, 3% meer dan een jaar geleden. Dit blijkt uit de EY Barometer Nederlands Vestigingsklimaat 2018. Het aantal Europese investeringen groeide van 6.041 in 2016 naar 6.653 in 2017, een stijging van 10%. Op de ranglijst van inkomende investeringen staat Nederland op de 4e plaats. Het Verenigd Koninkrijk blijft koploper, gevolgd door Duitsland en Frankrijk.

Amsterdam is de meest aantrekkelijke Nederlandse stad voor buitenlandse investeerders. Met 152 investeringsprojecten nam de hoofdstad 45% van het investeringsvolume voor haar rekening, 5% meer dan in 2016. Op ruime afstand volgen Den Haag en Rotterdam met allebei

<sup>31</sup> <https://www.rijksoverheid.nl/binaries/rijksoverheid/documenten/rapporten/2017/01/19/bijlage-2.-17068535/bijlage-2.-17068535.pdf>

<sup>32</sup> "Labour migration from non-EU countries to the Netherlands [...] remains low in comparison to other categories of migration. In 2013, it accounted for only 9% of the total permanent immigration flow of 100.00 persons." <https://read.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/recruiting-immigrant-workers-the-netherlands-2016/executive-summary> (10)(2e)

<sup>33</sup> <https://www.ey.com/nl/nl/newsroom/news-ey-nederland-blijft-overtuigen-als-investeringsland>



42 projecten. Het aantal investeringen stijgt in Den Haag en daalt in Rotterdam. Ook in Europees perspectief is Amsterdam één van de meest aantrekkelijke steden voor investeerders, en steeg dit jaar naar de vijfde plek.

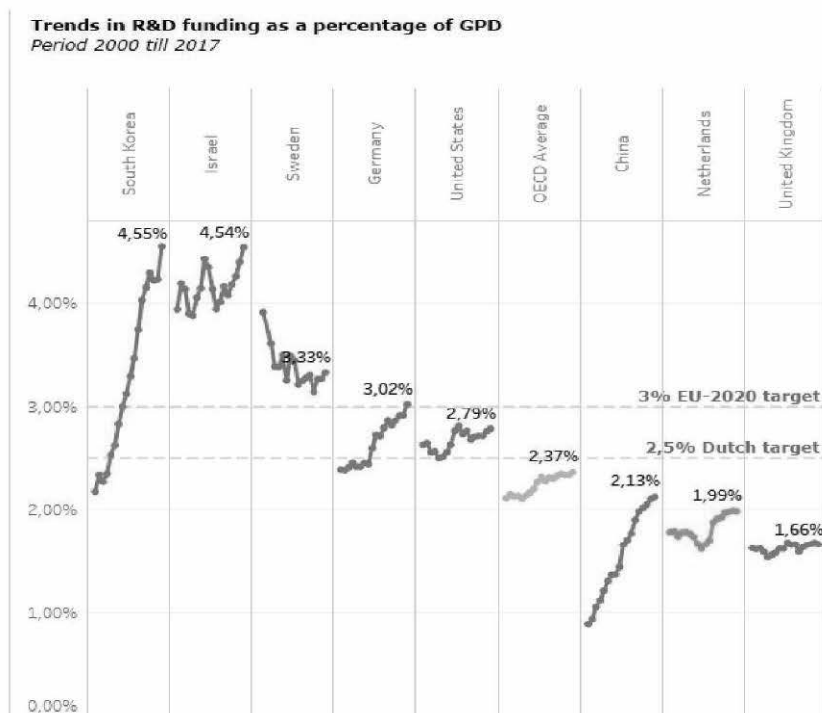
## Financiële kerngegevens in internationale vergelijking

*Hoe ziet de Nederlandse financiering van onderzoek eruit in vergelijking met andere landen?*

### **Investerings in R&D blijven achter**

Volgens de OESO is het percentage van het BBP dat wordt uitgegeven aan R&D (publiek en privaat) in de periode 2010 – 2018 voor Nederland percentage gestegen van 1,704% naar 1,991%. Het gemiddelde van alle OECD-landen was het percentage in 2010 2,282% en in 2018 2,368%. Dat van de EU-28 was in 2010 1,834% en in 2017 1,963%.

In 2014 stelde de Europese Unie zich voor 2020 tot doel om in Europa de investeringen in R&D boven de 3% van het Bruto Binnenlands Product (BBP) te krijgen. Hieronder vallen de investeringen in R&D van zowel het bedrijfsleven als de overheid. Nederland heeft zich destijds een lagere doelstelling gesteld: 2,5% van het BBP. De afgelopen jaren investeert Nederland consequent rond de 2% van het BBP in R&D en haalt dus bij lange na de doelstelling van 2,5% niet: in 2015 hadden de investeringen in R&D slechts een omvang van 1,99% van het BBP. Nederland investeert minder in onderzoek en innovatie dan het gemiddelde OESO-land. Daardoor kan Nederland in de nabije toekomst een kennisachterstand oplopen op andere landen, in Europa en daarbuiten. Dit wordt bevestigd door een rapport<sup>34</sup> van het Rathenau-instituut. Zie in onderstaande grafiek<sup>35</sup> de cijfers t/m 2017 (meest recent):



<sup>34</sup> [https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-04/RATH-rapport%20R%26D%20goes%20global\\_WEB.pdf](https://www.rathenau.nl/sites/default/files/2018-04/RATH-rapport%20R%26D%20goes%20global_WEB.pdf)

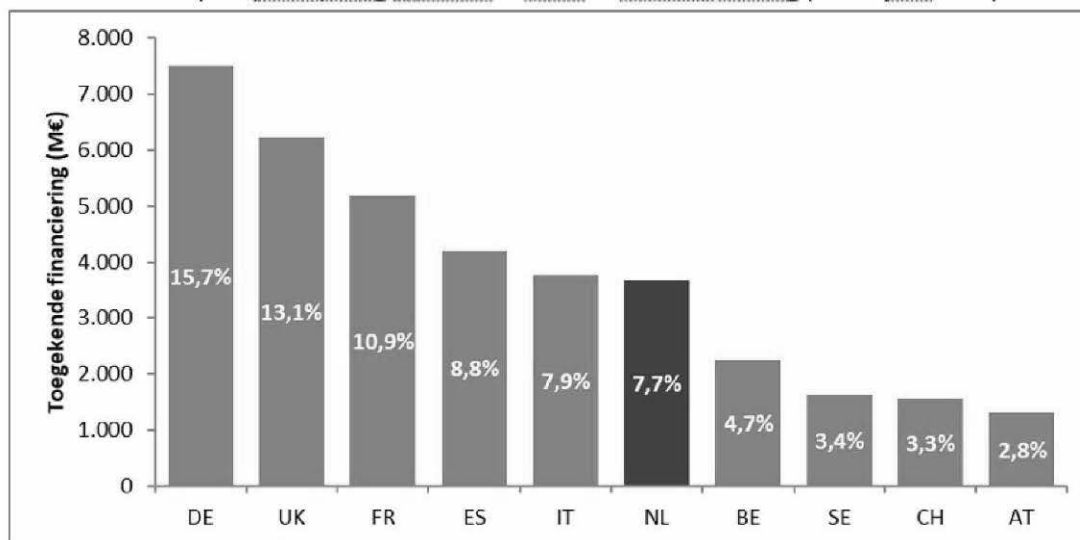
<sup>35</sup> <https://www.vsnul.nl/investeringen-in-r-d.html>



### **EU belangrijke bron van financiering**

De EU is een belangrijke bron van financiering voor onderzoek in Nederland. Nederland staat op een zesde plek als het gaat om aantallen succesvolle aanvragen in Horizon2020.<sup>36</sup> Bovendien kent Nederland ook een relatief hoog honoreringspercentage: 15,83% versus het EU-gemiddelde van 11,91%.<sup>37</sup> Vanuit financieel perspectief is Nederland een netto-ontvanger uit Horizon2020: we hebben 4,8% van het totale budget bijgedragen, en tot nu toe 7,7% ontvangen in succesvolle aanvragen.

Horizon 2020: Top-10 participating countries in terms of awarded funding (2014 - june 2019)



Ook op basis van de beurzen van de European Research Council wordt duidelijk dat Nederland goed presteert: "Wanneer het aantal toegekende beurzen, net als de publicaties en de citaties, wordt gecorrigeerd voor het aantal inwoners, steekt Nederland met bijna veertig beurzen per miljoen inwoners met kop en schouders boven de meeste andere landen uit – ook boven grote en toonaangevende buurlanden zoals Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Denemarken. Van alle landen in de European Research Area deden alleen Zwitserland en Israël het naar verhouding beter." (KNAW, 2017)<sup>38</sup>

<sup>36</sup> <http://www.vsnu.nl/files/documenten/Publicaties/Impact%20EU%20Onderwijs%20en%20Onderzoek>

<sup>37</sup> <https://webgate.ec.europa.eu/dashboard/sense/app/a976d168-2023-41d8-acec-e77640154726/sheet/0c8af38b-b73c-4da2-ba41-73ea34ab7ac4/state/analysis>

<sup>38</sup> <https://www.knaw.nl/nl/actueel/publicaties/wetenschap-in-nederland>