

De toekomst is aan Nederland Handelsland

» Nanko Boerma

De vis is de enige die niet weet dat hij in water zwemt. Een aardige metafoor om het innovatiedebat te beschrijven. Nederland is een land van dominees en kooplieden. Bij de dominees passen de klaagzangen over achterstanden. En natuurlijk: we hebben meer bèta's nodig, we mogen kansen op gebied van life sciences en nanotechnologie niet laten liggen en op het gebied van ict valt er veel te doen.

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid heeft in 2003 een poging gedaan om het perspectief van de kooplieden te kiezen, in zijn rapport Nederland Handelsland. Ons aandeel in de wereldhandel blijkt vier keer groter dan je op grond van de omvang van onze economie zou mogen verwachten. Internationale handel komt niet vanzelf tot stand door de comparatieve voordelen van landen ten opzichte van elkaar (land A kan relatief goedkope paprika's produceren en land B kan relatief goedkope pc's maken). Er is een 'match maker' nodig die aanbod en vraag bij elkaar brengt en die in staat is om de spullen zo goedkoop mogelijk van A naar B te brengen. De succesvolste handelaar is degene die de deal tussen A en B tot stand brengt tegen de laagste transactiekosten. En dat is wat Nederland al sinds 1600 succesvol doet.

Zelden is een rapport van de deftige wetenschappers aan het Haagse Plein 1813 met een meer oorverdovende stilte ontvangen. Het woord 'handelaar' heeft vooral associaties met tweedehands auto's. Dat heeft met innovatie niets te maken, toch ...

Daar denkt in ieder geval de Amerikaanse managementgoeroe C.K. Prahalad anders over. Hij stelde in de door minister Brinkhorst georganiseerde Innovation lecture 2004 dat het niet langer 'the firm' is die waarde creëert. Waarde komt volgens hem uitsluitend tot stand in netwerken waar vele bedrijven als 'co-maker' optreden. Neem een auto. Het ding zelf creëert geen waarde.

Die ontstaat pas door er over wegen mee te rijden naar familie, vrienden, relaties. Toegevoegde waarde kan ook ontstaan doordat die auto inmiddels niet alleen het fysieke wegennet gebruikt, maar ook is ingebed in elektronische netwerken als gsm, radio, gps. De toekomst volgens Prahalad is dan ook aan de 'nodal firm', verknoopt in netwerken van leveranciers, partners en klanten.

Dit zou goed nieuws moeten zijn voor minister Brinkhorst. Want van die firma's hebben we er een heleboel. Je komt ze alleen niet tegen in de 'brainparks', maar juist op die soms wat 'shabby' industrieterreinen. Soms vinden ze zich zelf handelaren, maar vaak ook zien ze zich zelf als productiebedrijven. Maar dan wel bedrijven die tachtig procent van hun verkoopwaarde hebben ingekocht en waarvoor handel dus van het grootste belang is. Eigenlijk heeft Nederland Prahalads advies al opgevolgd lang voordat het is gegeven.

Nederland beschikt van oudsher over een groot handelskapitaal, aldus de Raad, die niet doelt op bankrekeningen maar op het samenstel van netwerken, intermediairs, multinationals en instituties. Twee voorstellen zijn erop gericht om dat te versterken.

1. Bevorderen van internationale rechtssystemen, implementeren in eigen land en weghalen van overbodige bureaucratie
2. Nadruk leggen op bevorderen van handelsvaardigheden, inclusief talentkennis (wie spreekt nog Duits en Frans?)

Misschien is het niet zo spectaculair als nanotech, life sciences en ict. Juist in handel excellentie bereiken is een haalbaar doel. 'Harvard aan de Maas', 'Stanford in de Meierij', het is wat hoog gegrepen. Maar een Handelsuniversiteit aan de Amsterdamse Zuidas? Als de vis maar beseft dat hij in water zwemt.

Drs N. Boerma is directeur Management Centrum Den Haag en actief in initiatiefgroep Nederland-Handelsland, die binnenkort rondetafelconferenties beleggt.