

De kracht van Nederland

Nederland is een welvarend land. Op internationale ranglijsten van welvarende landen neemt het een hoge plaats in. Dat wil niet zeggen dat we gebeiteld zitten. De economische geschiedenis kent vele voorbeelden van landen die de internationale welvaarladder zijn opgeklimmen, maar er ook weer van zijn afgedaald. In het begin van deze eeuw was het bnp per hoofd in Argentinië meer dan tweemaal zo hoog als in Japan. Nu is Argentinië niet alleen door Japan, maar ook door vele andere landen ingehaald. En hoe lang is het geleden dat Zuid-Korea en Taiwan als 'ontwikkelingslanden' werden aangeduid? Nu zijn het geduchte concurrenten op de wereldmarkt.

In Nederland bestaat veel angst dat ook wij afzakken. De Aziatische tijgers groeien veel sneller, nieuwe concurrenten in Oost-Europa snoepen ons marktaandeel af en zelfs in de Europese Unie doen we het niet zo goed. Terwijl we in het begin van de jaren zeventig qua inkomen per hoofd nog bij de kopgroep zaten, hebben we inmiddels een achterstand van 10 à 15% ten opzichte van Denemarken en Duitsland. Gaat het werkelijk zo slecht of somberen we te veel en praten we onszelf alleen maar naar beneden?

Uit de 'concurrentietoets' die het Ministerie van Economische Zaken vlak voor de zomer uitbracht, bleek dat de Nederlandse economie er in een internationale vergelijking van het economisch potentieel heel goed uitspringt. We hebben een stabiel financieel-economisch klimaat, goed onderwijs en een goed opgeleide bevolking, een overvloed aan kapitaal, een rijke aardgasvoorraad, een hoogwaardige kennisinfrastructuur en een sterk internationaal georiënteerd bedrijfsleven. Daarnaast is Nederland de thuishaven van enkele multinationals van wereldformaat en beschikt het met Rotterdam en Schiphol over uitstekende internationale 'mainports'. Daar staan natuurlijk zwakkere punten tegenover, zoals de lage participatiegraad, de hoge collectieve-lastendruk en het gebrek aan dynamiek op sommige markten. Ook de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt, de bedrijfsinvesteringen in R&D, de diffusie van technologische kennis en de kwaliteit van wegen en spoorwegen laten nog wel iets te wensen over. Er is de laatste jaren echter veel in gang gezet om op deze punten verbetering te bereiken. Waar het om gaat is dat een economie die over zulke sterke troeven beschikt, geen genoegen hoeft te nemen met een plaats in de economische middenmoot. Wij moeten in staat worden geacht om mee te komen met de top¹.

Hoe doen we dat dan? De internationale concurrentie speelt zich natuurlijk niet (in de eerste plaats) tussen landen af, maar op markten en in sectoren. Om op de internationale markt te concurreren en een zo hoog mogelijke toegevoegde waarde te realiseren, moet je als onderneming ergens in uitblinken, liefst de beste van de wereld zijn. Nederland heeft zulke bedrijven en sectoren. Het bekendste voorbeeld is het landbouw- en voedingsmiddelencluster, dat op de wereldmarkt voor agrarische export na de

Verenigde Staten en Frankrijk de derde plaats bezet. Een ander voorbeeld is de Rotterdamse haven die in tonnen overslag de grootste ter wereld is. Maar ook in de bouw van luxe jachten, baggervaartuigen en sleepbootdiensten – om maar eens wat te noemen – staan Nederlandse ondernemingen aan de wereldtop.

Vaak wordt gedacht dat een land sterk moet zijn in industriële 'high tech'-sectoren om internationaal mee te blijven tellen. Met zorg wordt er dan op gewezen dat high-tech-producten in het Nederlandse exportpakket ondervertegenwoordigd zijn. Natuurlijk is technologie een uitermate belangrijke concurrentiefactor, maar het gaat niet om technologie op zich. Het gaat om toegevoegde waarde en technologische innovatie is slechts één aspect daarvan. Zoals Jacobs in deze ESB laat zien, omvat 'kennis' veel meer. Het is misschien even wennen om "Goede tijden, slechte tijden" of "Medisch Centrum West" als gelijkwaardige exportartikelen te zien aan de F50's van Fokker, maar misschien kunnen wij met de productie van 'soaps' wel meer toegevoegde waarde realiseren.

Een tweede punt van belang is dat het in de internationale concurrentie steeds meer gaat om het combineren van kennis. Traditionele sectorgrenzen vervagen; de economische vernieuwing houdt zich niet aan oude bedrijfstakindelingen. Dat zien we aan de bedrijfstakvoorbeelden die in deze ESB zijn opgenomen. In de multimedia-hype gaat het niet alleen om nieuwe technologieën, maar ook om nieuwe (informatie- en amusements) diensten. In de transport- en distributiesector moeten nieuwe diensten worden toegevoegd. Excellente producten vereisen steeds meer dat technologische kennis wordt gecombineerd met andere kennisvormen, zoals marktinzicht, organisatievermogen, logistieke kennis, ontwerp-kennis, en zelfs maatschappelijke kennis om zo goed mogelijk te appelleren aan wat afnemers belangrijk vinden. Wat betreft de export van kennisintensieve diensten slaat Nederland helemaal geen slecht figuur.

Ten slotte zijn snelheid en aanpassingsvermogen cruciaal. Het tempo waarmee concurrenten een concurrentievoordeel imiteren, wordt steeds hoger. Alleen ondernemingen die erin slagen permanent te leren en te innoveren en zich op basis daarvan aan te passen, houden het hoofd boven water. De 'lerende organisatie' moet uit de managementboekjes worden gehaald en naar de ondernemingspraktijk overgeplant.

De Nederlandse economie is goed toegerust om de internationale concurrentie aan te gaan en veel Nederlandse ondernemingen bewijzen dat. Er is geen reden om defaitistisch te zijn over de Nederlandse economie. Om met een bekende Nederlander (Emiel Ratelband) te spreken: "We kunnen het als we willen".

L. van der Geest

1. Voor een uitgebreidere analyse van de sterkten en zwakten van de Nederlandse economie, zie L. van der Geest en J. van Sinderen (red.), *Kracht en zwakte van de Nederlandse economie*, Barjesteh, Meeuwes & Co, Rotterdam, 1995.