

Zonder bedrijfsleven dreigt een moderne variant van de elitaire diplomatie van vroeger: die van gelijkgestemden, hoogopgeleiden en vrijwel volledig gericht op partnerschappen voor de publieke sector

Posted on 2 april 2026 by Arnout Nuijt

Het vroeg gesneuvelde kabinet-Schoof sleutelde terecht aan ons buitenlands beleid, bracht een broodnodig realisme met zich mee, zette het Nederlands belang voorop en begon voortvarend met een drastische afbouw van onze ontwikkelingssamenwerking.

Maar welke tijden breken er met het links-liberale kabinet-Jetten aan voor onze

economische diplomatie? Zakken we weer weg in het moeras van overijverige Europese samenwerking, multilaterale verplichtingen en internationalisme? Eén ding is zeker, onze gloednieuwe minister van Buitenlandse Handel gaat straks zeker niet onze geweldige landbouwsector of onze chemische industrie promoten.

Is er nog economische diplomatie?

Soms lijkt het wel of onze ondernemers en bedrijven de belangrijkste Nederlandse exportproducten zijn geworden; zij lijken massaal groenere weides op te zoeken, weg van de knellende regels, gebrekkige en dure energievoorziening en opgeheven vingertjes. Maar alle Haagse weerzin tegen de boerenstand of de industrie ten spijt, soms doet de markt gewoon zijn werk. Inderdaad, het kan wél, ik bedoel exporteren zonder de zegen van onze overheid. Zo voerde – volgens de ramingen van WSER en het CBS – Nederland in 2025 fors meer uit aan landbouwgoederen (8,4 procent ten opzichte van 2024), in wat alweer het tiende opeenvolgende jaar van waardegroei voor de landbouwexport was (zie deze brief van minister Wiersma).

Ik schreef het al eerder: wat is er nog over van Neerlands economische diplomatie? Onze bestuurlijke kaste heeft immers geen warme gevoelens meer bij de agrarische sector en evenmin bij olie, gas en chemie. Maar er is veel meer veranderd. Decennia lang was Nederland vrijwel altijd de grootste of op één na grootste investeerder in en één van de grootste handelspartners van de meeste landen. Altijd waren er in een buitenlandse hoofdstad veel Nederlandse expats aanwezig, uitgezonden door Nederlandse bedrijven als Shell, Unilever, KLM of Philips. Dat alles gaf de Nederlandse diplomatie vaak een grotere status dan die ons kleine landje eigenlijk toebehoorde – en garandeerde een volle zaal bij het steevast gezellige Sinterklaasfeest.

Die Peter Stuyvesant-tijd ligt voorgoed achter ons. Unilever en Shell zijn definitief Britse bedrijven geworden, KLM is Frans en de tijd van het uitzenden van veel peperdure Nederlandse expats is voorbij. Veel 'Nederlandse' investeringen in den vreemde zijn niet meer dan fiscaal voordelige herinvesteringen uit het land zelf, opgezet met behulp van handige Nederlandse adviseurs via holdings op de Zuidas. De feestjes op de ambassades zullen het dus voortaan moeten doen met rondfladderende *influencers*, digitale nomaden en andere vrije vogels – wat overigens helemaal niet minder gezellig hoeft te zijn.

Je zou zeggen, het gemis aan echt Nederlandse bedrijven, hun expats, het niet

meer actief aanjagen van de export in agrarische producten, olie, gas en chemie en het wegvallen van de belangenbehartiging voor topbedrijven als Shell ondermijnen het bestaansrecht van bepaalde Nederlandse ambassades. Maar niets lijkt minder waar en de regering Jetten gaat zelfs 'stevig inzetten op het postennetwerk'. Waar liggen die Nederlandse economische belangen dan nu wel?

Groeimarkten zijn geen toverformule

Het regeerakkoord biedt wat aanknopingspunten, althans voor het inzicht in de denkwereld van de nieuwe ministersploeg. De regering-Jetten wil 'dat Nederland volop en krachtig vertegenwoordigd is in belangrijke groeimarkten, in landen met een hoog geopolitiek belang (…). We wenden onze invloed aan om stabiele partnerschappen op te bouwen, markten te ontsluiten voor Nederlandse ondernemers en onze strategische autonomie te versterken.'

Oké, groeimarkten zijn interessant, daar wil je natuurlijk meer van weten en soms 'moet je er zijn'. Bovendien is diversificatie van belangen nooit onverstandig. Maar het is geen toverformule, zoals sommige ambtenaren hardnekkig blijven denken. Al decennialang is getracht een groot aantal zogenaamde groeilanden in Afrika, Azië en Latijns-Amerika voor onze ondernemers open te breken. Inmiddels is duidelijk dat er geen hordes Nederlandse bedrijven naar die vermeende groeimarkten zijn getrokken – en doorgaans met goede redenen (al verschillen die per land). Ondernemers kun je niet aansporen om groeimarkten te betreden, want die brengen nu eenmaal doorgaans hoge risico's en hoge kosten met zich mee. En bedrijven die dat wel aankunnen, hebben helemaal geen hulp nodig. Die weten de weg allang.

Al jaren dezelfde handelspartners

De vraag rijst dan ook direct over welk bedrijfsleven de regering-Jetten het heeft als het praat over groeimarkten, geopolitieke belangen, strategische autonomie en sterke partnerschappen in één zin. Waarom denk ik dan onwillekeurig niet aan steun voor de uien en aardappelen van boer Tinus of voor de kleine, nog net zelfstandige metaalfabriek van Johan? Gaat onze regering straks alleen maar 'hoogwaardige' en innovatieve technologie, oftewel de economie van gymnasiasten, ingenieurs en de ivoren wereld van onze wetenschappelijke instituten en hun bv's uitdragen in de rest van de wereld?

Wat willen de echte ondernemers, die uit de private sector, en met name de exporteurs onder hen zelf in deze onrustige tijden? Dat is simpel: zoveel mogelijk zekerheid en stabiliteit. De belangrijkste handelspartners van ons land voor goederen en diensten zijn daarom al tientallen jaren dezelfde. Ook de exportbestemmingen van het bedrijfsleven zijn altijd stabiel gebleven: ruim driekwart van de omzet wordt binnen Europa gerealiseerd (in de EU, plus het VK, Zwitserland en Noorwegen). Duitsland is nog altijd de belangrijkste bestemming, gevolgd door België en Frankrijk. Daarnaast zijn er maar twee landen buiten Europa die echt belangrijk voor onze economie zijn: de VS en China. En op beide moet je – met wat aanpassingen in het licht van politieke ontwikkelingen – vol in blijven zetten.

Uit een vorige week door exporteursfederatie EvoFenedex gepubliceerd jaarlijks onderzoek blijkt dat ondernemers ook in de toekomst liever zaken doen dichtbij huis. Europa wordt als een veilige haven gezien die de meeste kansen biedt voor export op zowel de middellange als lange termijn. In deze tijd 'biedt de Europese markt stabiliteit, nabijheid en voorspelbaarheid. De toekomst van de Nederlandse export lijkt daardoor minder mondiaal en meer regionaal georiënteerd te worden. Europa is en blijft het fundament onder de Nederlandse export'.

Ondernemers en met name exporteurs richten zich dus in de eerste plaats op onze buurlanden en daarna op de rest van de Europese markt. Daar is genoeg variatie te vinden, zijn de transport- en reiskosten te overzien en is er een redelijk betrouwbare regelgeving en rechtspraak in geval van problemen. Bovendien zijn er binnen Europa ook nog groeimarkten te vinden, zoals het zich sterk ontwikkelende Polen.

Zoek groeilanden binnen de OESO

Groeilanden buiten Europa zijn er zeker, maar niet allemaal zijn ze even stabiel. En exporteren is nu eenmaal één van de meest uitdagende kanten van ondernemen. Wil je diversifiëren en echt met je producten of diensten voor de Europese markt verder groeien in markten buiten ons continent, kies dan landen van vergelijkbare ontwikkeling en heldere regels, zoals Canada, Australië, Japan, Zuid-Korea en in Zuid-Amerika wellicht Chili. Allemaal zijn ze lid van de OESO, wat altijd een veilige indicatie is. Te vaak is gedacht dat groeimarkten arme en onderontwikkelde, pardon, opkomende landen zouden moeten zijn.

Soms echter oogt de inzet van onze diplomatie onvast. Waarom er ooit voor gekozen is om zakendoen met een land als Vietnam te promoten blijft een raadsel. Ja, het is er goedkoop, maar het ligt aan de andere kant van de wereld, het land is nog altijd een *oldschool* communistische dictatuur en het is onvoorspelbaar (getuige een door het land op de valreep afgeblazen staatsbezoek van ons koningspaar – een grotere blamage kan je je niet voorstellen). Bovendien ligt het aan de Zuid-Chinese Zee, waardoor het in geval van een conflict tussen China en Taiwan nogal slecht bereikbaar zal zijn (of zelfs gedwongen zal zijn mee te vechten).

Kijk naar het Europese nabije buitenland

Zijn er verder nog groeimarkten? Jazeker, maar steevast met al heel lang bekende beperkingen. Ik noem maar een fnuikende wet- en regelgeving waarbij die van Brussel verbleekt of corruptie, transportproblemen en grote, lastig te overbruggen culturele verschillen. Zaken doen in India (een steeds belangrijker land, maar beslist geen *copy-paste* alternatief voor China), Indonesië en omstreken, het Midden-Oosten en Afrika, het is nu eenmaal niet voor de *fainthearted*.

Minstens zo belangrijk als deze groep instabiele en lastige groeilanden zijn de landen in het Europese nabije buitenland: Marokko, Egypte, Turkije en Oekraïne. En verder landen aan de zogenaamde chokepoints of knelpunten van de wereldhandel van deze wereld: de Golfstaten, Singapore, Panama en Zuid-Afrika. Ook voor onze diplomatie is dit allemaal een hele kluif.

Ons bedrijfsleven is in al die landen niet voor het karretje te spannen, dus verwacht een onverbloemde promotie van een moderne variant van de elitaire diplomatie van vroeger: die van gelijkgestemden, hoogopgeleiden en vrijwel volledig gericht op partnerschappen voor de publieke sector.

Wynia's Week *brengt broodnodige, onafhankelijke berichtgeving: drie keer per week,* ***156 keer per jaar****, met artikelen en columns, video's en podcasts. Onze donateurs maken dat mogelijk. Doet u (weer) mee?Hartelijk dank!*