



Economisch Platform

20 april 2015

Impressieverslag

Vergroten export uit onze regio naar
Noord-Duitsland

Het Economisch Platform Regio Groningen-Assen bestaat uit bestuurders van bedrijven uit de regio, de overheid en het onderwijs. Het platform komt twee maal per jaar bijeen. Het platform heeft als doel om de economische ontwikkeling in de regio te versterken met concrete acties. Ondernemers hebben hierin het voortouw.



Programma

- 17.00 Opening Joop Boertjens (dagvoorzitter)
- 17.05 Welkom wethouder Erik Drenth (Hoogezand-Sappemeer)
- 17.10 Presentatie Avebe door Johan Russchen (directielid)
- 17.30 Presentatie Mark Thissen (PBL) over RGA in de Europese markt
- 18.00 Korte break
- 18.10 Verhalen en ervaringen van ondernemers uit de regio met Tom Bakker (Bakker Springs) en René Kuipers (Kumoweld)
- 18.45 Presentatie Karel Groen (EDR): samenwerking tussen Duitsland en Nederland vanuit de EDR-perspectief en kansen voor ondernemers
- 19.00 Presentatie Annemieke Koning (Rabobank) over haar eigen onderzoek en programma gericht op exportbevordering
- 19.15 Afronding, conclusies en vervolg
- 19.30 Diner/buffet

Impressie Economisch Platform 20 april 2015

Opening

Op 20 april vond de bijeenkomst van het Economisch Platform Regio Groningen-Assen plaats met als thema 'Vergroten export uit onze regio naar Noord-Duitsland'. Ondernemers, stakeholders en bestuurders hebben verkend hoe we de kansen voor export kunnen versterken, belemmeringen kunnen wegnemen en cultuurverschillen kunnen overwinnen. Onder leiding van de voorzitter Joop Boertjens werd het een inspirerende bijeenkomst waarin diverse sprekers hun licht lieten schijnen op de positie van onze regio, ervaringen met export en het perspectief op de samenwerking tussen Nederland en Duitsland. Ook werd nog een korte terugblik gegeven op de vorige platformbijeenkomst waar het thema 'financiering MKB' aan de orde is geweest. Resultaat hiervan is dat inmiddels met diverse partijen uit de financieringshoek aantal vervolgspraken zijn geweest en dat partijen de handen in één hebben geslagen om meer samen te werken en ondernemers beter te faciliteren.

De bijeenkomst werd gehouden bij AVEBE, één van de mooiste en meest bekende bedrijven uit onze regio. In het welkomstwoord namens de bestuurlijke trekkers bedankte wethouder Erik Drenth (Hoogezand-Sappemeer) hen voor het ontvangst. Hij gaf ook aan dat de ontvangst in Ter Apelkanaal, op slechts een paar kilometer van de grens, ook gezien moest worden als een symbolisch stap richting Duitsland. Johan Russchen (directielid AVEBE) gaf vervolgens een boeiende toelichting over zijn bedrijf, waarbij hij ook in ging op hun ervaringen in de samenwerking met Duitsland.

Concurrentiepositie van Regio Groningen Assen

Mark Thissen (Planbureau voor de Leefomgeving) hield een presentatie over de positie van onze regio in Europees perspectief. Dit naar aanleiding van het zogeheten NAPOLEON-onderzoek waarin ook de Regio Groningen Assen in heeft geparticipeerd. NAPOLEON is een acroniem van de titel van het onderzoeksproject: "Networks, Agglomeration and Polycentric Metropolitan Areas: New Perspectives for Improved Economic Performance." Het onderzoek richt zich op de vraag hoe de relatief kleine Nederlandse steden hun positie in netwerken op uiteenlopende schaalniveaus – van wereldwijd tot regionaal – kunnen verbeteren om hun concurrentiekracht te versterken. Daarnaast betrok hij ook nog enkele andere (lopende) onderzoeken. Vanuit wetenschappelijk perspectief nam hij de aanwezigen mee in zijn verhaal met de focus op hoe onze regio het doet in internationale handelsnetwerken. Zijn conclusies waren:

- Kleine regio's kunnen goed functioneren door netwerken, Groningen is daarbinnen een 'winnende regio' (op basis van marktaandeel en productie).
- Regionaal beleid (van overheid én bedrijven) beïnvloedt de regionaal economische groei voor maximaal 30 procent. 70% van de groei wordt bepaald door de ontwikkeling van de afzetmarkten.
- Regionaal beleid is maatwerk: one size fits only one (Sector specifiek en Locatie/regio specifiek).

Impressie Economisch Platform 20 april

Ervaringen met export: Kumoweld en Bakker Springs

Twee ondernemers uit onze regio deelden hun ervaringen met het thema. Voor Tom Bakker (Bakker Springs) geldt dat hij al jarenlang met export naar Duitsland bezig is en dat hij meer en meer activiteiten in Duitsland ontplooit. Knelpunten ziet hij met name in de regelgeving, vooral ook ten aanzien van personeel en wetgeving (hypotheekrente, AOW-aftrek). Voor René Kuipers (Kumoweld) is het export-traject nog maar recent gestart en zit volop in de zoektocht hoe dit verder vorm te geven. Kansen zien beide heren in de uitbreiding en groei van hun bedrijf in relatie tot de grote markt. Belangrijke tips zijn: voorbereiding en tijd (bijeenkomsten, netwerken) en het verkopen van jezelf (attitude, netjes, aanpassen aan Duitse relaties).

Grensoverschrijdend ondernemen

Karel Groen (Eems Dollard Regio, EDR) gaf vanuit zijn perspectief op de samenwerking tussen Nederland en Duitsland een toelichting op de kansen voor ondernemers. Hij schetste de rol en ontwikkeling van de EDR. Een aantal voorbeelden passeerden de revue en hij benoemde kenmerkende verschillen tussen Nederland en Duitsland. Voor Nederlandse bedrijven ziet hij met name ook kansen door het niveau van kennisontwikkeling, creativiteit en innovatie. Verder ging hij in op de eerder benoemde problemen m.b.t. grensoverschrijdende arbeid waar veel bedrijven en werknemers tegen aan lopen. Hij gaf ook aan dat EDR hier een informerende en adviserende rol in kan spelen. Tot slot benadrukte hij het belang van een goede voorbereiding (markt, product, netwerk, taal), een helder plan van aanpak en het opbouwen van een duurzame relatie (vertrouwen).

Masterclass 'grenzeloos succes in Duitsland'

Anemieke Koning (Rabobank) gaf tot slot een presentatie over onderzoek dat zij op eigen initiatief heeft gedaan. Op basis van haar bevindingen ziet zij grote kansen om ondernemers te ondersteunen in hun exportplannen of ideeën. Zij is bezig met het opzetten van een masterclass en geeft aan dat zij binnen de Rabobank daarvoor nu ook de ruimte krijgt. Wel benadrukt ze dat het programma zeker niet alleen bedoeld is voor klanten van de Rabo. In haar programma wordt de ondernemer van A tot Z begeleidt in het export-traject (bij voorkeur zelfs tot het 1^e handelscontract). Symbolisch overhandigt ze de 1^e twee contracten aan ondernemers in de zaal.

Afrondend

Teruggekeken wordt op een geslaagde bijeenkomst waarin veel informatie en inzichten zijn gedeeld en kansen en dilemma's in beeld zijn gebracht. Annemieke Koning heeft met haar programma een concrete vervolgstap geschetst en aanwezigen uitgenodigd hier vanuit hun netwerk mensen voor aan te dragen. Het volle programma en de tijdsdruk heeft er toe geleid dat er weinig tijd meer was voor discussie en het gesprek over verdere acties. Wel is de uitdaging neergelegd om tijdens het lopende buffet hier verder over door te praten en eventuele aandachtspunten of kansen te melden. Joop Boertjens sluit de bijeenkomst en dankt iedereen voor zijn/haar komst en inbreng.