

Handel: de vis in het water van Innovatieland

De vis is de enige die niet weet dat hij in water zwemt. Een aardige metafoor om het innovatiedebat in Nederland te beschrijven. Dat dit thema nu alle aandacht krijgt is prima. Maar de discussie ontardt in een klaagzang over wat er in Nederland ontbreekt: we hebben te weinig "beta's", we missen de boot in bio-tech en life-sciences, we zijn niet bereid om in nano-technologie te investeren. En de "maak-industrie" loopt op zijn laatste benen. Van een innovatieve kenniseconomie komt zo niets.

Nederland: land van dominee's en kooplieden. Bij de dominee's passen de klaagzangen over achterstanden. En natuurlijk: we hebben meer beta's nodig, we mogen kansen op gebied van life-sciences en nano-technologie niet laten liggen en op het gebied van ICT valt er ook nog veel te doen.

Maar hoe zit het met de uitbouw van onze voorsprong?

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid heeft in 2003 een poging gedaan om nu eens het perspectief van de **kooplieden** te kiezen, in zijn rapport Nederland-Handelsland¹. Ons aandeel in de wereldhandel is, aldus de Raad, vier keer groter dan je op grond van de omvang van onze economie zou mogen verwachten. Maar kunnen we die positie volhouden en hoe? Internationale handel komt niet "als 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. Dit is de "handelaar" die transactiekosten maakt. De meest succesvolle 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. Waarschijnlijk sluit "het perspectief van de transactiekosten" op geen enkele manier aan op de geldende "Haag-speak" van het innovatiedebat.

Het woord "handelaar" heeft vooral connotaties in de richting van tweede hands auto's. Dat heeft met innovatie niets te maken, toch...

Daar denkt dan in ieder geval de Amerikaanse management-goeroe C.K. Prahalad anders over. Hij, stelde in de door minister Brinkhorst georganiseerde "Innovation-lecture 2004" 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 ontstaan, doordat die auto inmiddels niet alleen het fysieke wegennet gebruikt, maar ook is ingebed in elektronische netwerken (GSM, radio, GPS). De toekomst volgens Prahalad is dan ook aan de "nodal firm": bedrijven die verknoopt zijn in netwerken van leveranciers, partners en niet te vergeten klanten.

En dit zou goed nieuws moeten zijn voor Minister Brinkhorst, die de Prahalads speech overigens ook "very inspiring" vond. 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" industrie-terreinen. Soms vinden ze zich zelf handelaren, maar vaak ook zien ze zich zelf als productiebedrijven. Maar dan wel bedrijven die 80% van hun verkoopwaarden hebben ingekocht en waarvoor handel dus opnieuw van het grootste belang is. Eigenlijk heeft Nederland Prahalads advies al opgevolgd lang voordat het is gegeven.

Voor Nederlanders is handel wat water is voor een vis. Het is zo gewoon, dat we er niet bij stil staan. Maar misschien moesten we dat maar eens wèl doen. Vanaf 1600 hebben we onze welvaart gebouwd op die handel en dat hebben we gedaan door daarin innovatief te zijn. De kracht van de kooplieden versterken is misschien verstandiger dan het amechtig inlopen van de achterstanden die de dominee's ons aanpreken.

Het rapport van de WRR biedt goede aanknopingspunten. Nederland beschikt van oudsher over een groot "handelskapitaal" aldus de Raad, die daarmee niet doelt op bankrekeningen, maar op het

¹ Nederland Handelsland; het perspectief van de transactiekosten. WRR, rapporten aan de regering nr. 66, Den Haag 2003

samenstel van netwerken, intermediaris, multinationals en instituties. Vooral twee voorstellen zijn erop gericht om dat te versterken:

- Het bevorderen van internationale rechtssystemen, het implementeren daarvan in eigen land en het weghalen van overbodige bureaucratische "red-tape"
- meer de nadruk moeten leggen op het bevorderen van handelsvaardigheden, inclusief talenkennis (wie spreekt nog Duits en Frans?)

Misschien is het niet zo spectaculair als nano-tech, life-science en ICT. Maar het rapport van de WRR biedt goede suggesties voor een innovatiebeleid dat aansluit bij onze kracht: de handel. Juist daarin excellentie bereiken is een haalbaar doel. "Harvard aan de Maas", "Stanford in de Meierij": het is wat hoog gegrepen. Maar een Nederlandse Handelsuniversiteit aan de Amsterdamse Zuid-as? Als de vis maar beseft dat hij in water zwemt.

Drs. N. Boerma is directeur van het Management Centrum in Den Haag en is nauw betrokken bij de initiatiefgroep Nederland-Handelsland.