



**NL.IN.
BUSINESS**

Herstart agenda voor handelsbevordering post Corona

De maritieme sector

Commissioned by NLinBusiness

**GLOBAL CHALLENGES,
DUTCH SOLUTIONS.**

Herstart van de agenda voor de handelsbevordering post Corona

De maritieme sector

Martin Bloem - NML/Marstrat

Tjerk Suurenbroek - IRO

Danielle Biermans - RPPC

Erik Salverda - NMT

Inhoudsopgave

| | |
|--|----|
| Inleiding | 3 |
| 1. Maritieme sector: facts and figures en internationale inbedding | 4 |
| 2. Status quo handelsbevordering | 5 |
| 2.1. Activiteiten handelsbevordering | 5 |
| 2.2. Maritiem in de missiegedreven innovatieagenda's | 7 |
| 2.3. Gevestigde markten | 8 |
| 3. Effecten van de coronacrisis | 14 |
| 3.1. Effecten van de coronacrisis op de markt | 14 |
| 3.2. Effecten op de handelsbevordering | 16 |
| 4. Marktverkenning: scenario's | 19 |
| 4.1. Scenario 1: overbruggen – weer snel terug naar normaal | 19 |
| 4.2. Scenario 2: overleven – van kwaad tot erger | 19 |
| 4.3. Scenario 3: aanpassen – snel, succesvol en voor altijd | 20 |
| 4.4. Scenario 4: transformatie – radicaal en blijvend overstag | 20 |
| 4.5. Keuze van het meest waarschijnlijke scenario | 21 |
| 5. Operationele actieagenda | 22 |
| 5.1. Uitgangspunten | 22 |
| 5.2. Marketing mix per land 2020-2021 | 23 |
| 5.3. Prioritering in sector-markt-technologie combinaties | 24 |
| 5.4. Ter inspiratie | 25 |
| 6. Aanbevelingen | 26 |

Inleiding

De Corona-crisis heeft grote invloed op de handelsbevorderingsagenda. Vakbeurzen worden verplaatst of gecancelled, handelsmissies verzet en vertegenwoordigers van bedrijven en overheden kunnen niet reizen. De zorgvuldig opgebouwde en voorbereide handelsbevorderingsagenda is in een slag stilgevallen. NL International Business heeft dit probleem onderkend. Zij vraagt de topsectoren te bestuderen wat exact de gevolgen zijn en hoe we hier nu en later mee om moeten gaan. In dit document worden de consequenties voor de maritieme handelsagenda behandeld. Dit rapport beperkt zich tot collectieve handelsbevorderende activiteiten. Het onderwerp exportfinanciering behoort niet tot de opdracht.

Onderzoeksmethode

NML coördineert de research en de rapportage. De drie branches binnen NML die het meest actief zijn in de collectieve handelsbevordering leveren input. Dat zijn IRO (offshore energie), NMT (maritieme technologie) en RPPC (haven Rotterdam). Naast deskresearch wordt er gebruik gemaakt van enquêtes, die worden uitgezet bij de Trade Council van NML en de exportcommissies van de branches. In deze commissies heeft het bedrijfsleven zitting. De koppeling met innovatieprogramma's loopt ook via de branches.

Leeswijzer

Na de managementsamenvatting begint het rapport met feiten en cijfers van de sector. In hoofdstuk twee wordt meer uitgebreid ingegaan op de status quo van de handelsbevordering. Waar zijn de branches actief en hoe ontwikkelen de markten zich? Hoe relateert de handelsbevordering aan innovatiemissies en -prioriteiten? Het derde hoofdstuk gaat over de effecten van de Coronacrisis op de collectieve handelsbevordering. Vervolgens analyseert het rapport verschillende scenario's in hoofdstuk 4. In hoofdstuk 5 wordt een operationele handelsagenda gepresenteerd en een marketingmix. Het zesde hoofdstuk bevat aanbevelingen namens de betrokken branches.

Researchteam

- Martin Bloem - NML/Marstrat
- Tjerk Suurenbroek - IRO
- Danielle Biermans - RPPC
- Erik Salverda - NMT

Rotterdam, 19 juni 2020

1. Maritieme sector: facts and figures en internationale inbedding

De Nederlandse maritieme cluster bestaat uit twaalf sectoren:

- Havens
- Offshore
- Maritieme toeleveranciers
- Scheepsbouw
- Zeevaart
- Waterbouw
- Maritieme dienstverlening
- Kennisinstituten
- Binnenvaart
- Koninklijke Marine
- Jachtbouw/watersportindustrie en
- Visserij.

De maritieme sector is per definitie internationaal. De zee houdt immers niet op bij de landsgrenzen en de rivieren evenmin. Wel zijn er binnen de cluster verschillen. Sectoren als de offshore, zeevaart en natte waterbouw zijn globaal actief. Ook de scheepsbouw is tegenwoordig sterk afhankelijk van internationale clientèle en toeleveringsketens. Binnenvaart, kustvaart en non-mainport havens zijn weer meer Europees geïntereerd.

Met 21.265 bedrijven die werkgelegenheid bieden aan zo'n 263.328 mensen, realiseert de sector een totale toegevoegde waarde van ruim 23,2 miljard euro met een exportwaarde van bijna € 33 miljard (Maritieme Monitor 2019).

De maritieme sector is onderdeel van de Topsector Water en Maritiem en is actief in de missiegedreven innovatieagenda's Energietransitie & duurzaamheid en Landbouw, water & voedsel. Buiten de Topsector Water en Maritiem heeft de maritieme sector nauwe banden met de Topsector Energie (offshore renewables) en de Topsector Logistiek (havens, binnenvaart en zeescheepvaart). Andere relevante topsectoren zijn Agri en Food (visserij en blue growth) en high tech systems (maritieme maakindustrie en maritieme RD&I).

Grote, internationale vakbeurzen vinden plaats in Duitsland, Verenigd Koninkrijk, USA, China en Singapore. Om als klein land en met relatief kleine bedrijven toch op te vallen, organiseren de maritieme branches zelf collectieven en hebben eigen exportpersoneel. De branches zijn weer aangesloten bij Europese koepels, zodat er een gezamenlijke beïnvloeding van vakbeurzen mogelijk is. Er wordt daarnaast nauw samengewerkt met andere Nederlandse partijen zoals rijksoverheid, gemeenten, havenbedrijven van Rotterdam en Amsterdam en de Koninklijke Marine.

2. Status quo handelsbevordering

2.1. Activiteiten handelsbevordering

De collectieve maritieme handelsbevordering wordt gecoördineerd door de Trade Council van stichting Nederland Maritiem Land (NML). In deze commissie hebben de vertegenwoordigers van de belangrijkste exporterende branches en enkele bedrijven zitting. NML heeft een centrale vertegenwoordiger in het Kernteam Internationaal van de Topsector Water en Maritiem, die ook zitting heeft in de Werkgroep Trekkers Internationaal Topsectoren van VNO-NCW. Op deze manier wordt belangrijke informatie doorgegeven aan de sector en hebben de bedrijven getraptd invloed op de internationale handelsagenda van de regering en op het Internationaal Strategie Overleg. Er vindt regelmatig overleg plaats met NLIB.

De daadwerkelijke collectieve handelsactiviteiten worden uitgevoerd door de maritieme brancheverenigingen. Zij hebben daarvoor naar schatting 25 mensen in dienst en de gezamenlijke omzet van de collectieve handelsbevordering bedraagt jaarlijks minimaal € 15 miljoen exclusief reis- en verblijfskosten. Dit bedrag wordt grotendeels door de bedrijven zelf opgebracht.

Netherlands Maritime Technology (NMT) is de branchevereniging voor scheepswerven en maritieme toeleveranciers. Bij NMT zijn 400 bedrijven aangesloten. Deze bedrijven genereren een jaarlijkse omzet van ruim 7 miljard euro en bieden werkgelegenheid aan ongeveer 30.000 mensen. NMT houdt zich bezig met innovatieprojecten, belangenbehartiging en human capital. Daarnaast biedt de vereniging Nederlandse maritiem-technologische bedrijven ondersteuning in hun exportactiviteiten. Zo organiseert NMT Holland Paviljoens op maritieme vakbeurzen, variërend van zeer grote beurzen als Marintec Shanghai en SMM Hamburg tot kleinere beurzen in Noorwegen en Singapore. Naast Holland Paviljoens worden gerichte handelsmissies georganiseerd, waarbij kleinere groepen Nederlandse bedrijven bezoeken brengen aan een specifieke regio of deelmarkt. Daarnaast verleent NMT op verzoek medewerking bij grote handelsmissies, die worden georganiseerd door RVO. Naast deze fysieke activiteiten levert NMT marktinformatie aan haar leden. Denk hierbij aan nieuws over wereldwijde orders of trends en ontwikkelingen in bepaalde regio's of deelsectoren. NMT is ook verantwoordelijk voor de exportpromotie van de Nederlandse superjachtbouw. Deze industrie bestaat uit een aantal toonaangevende superjachtbouwers en gespecialiseerde maritieme toeleveranciers. Nederland vormt samen met Duitsland en Italië de top van de mondiale superjachtbouw.

IRO - Branchevereniging voor de Nederlandse Toeleveranciers in de Offshore Energie Industrie

De Nederlandse Offshore Energie toeleveringsindustrie behoort tot de top 5 van de wereld. IRO is een onafhankelijke non-profit organisatie die de belangen van haar 400 aangesloten bedrijven behartigt. Haar inzet is gericht op het verder verbeteren van de internationaal toonaangevende positie die de leden innemen als toeleveranciers in de upstream olie-, gas, offshore renewable en mariene energie-industrie. De IRO leden zijn zowel multinationals als MKB-bedrijven. Ze vertegenwoordigen de gehele toeleveringsketen binnen de olie-, gas-, offshore renewable en marine energie-industrie. De bedrijven ontplooiën activiteiten in de hele keten van de offshore, van engineering tot constructie en installatie en alle technische services daaromheen. IRO onderhoudt relaties met overheden, het postennetwerk en NGO's. De vereniging faciliteert netwerkmogelijkheden, deelname aan internationale handelsmissies en beurzen en deelt Business Intelligence en nieuwe technologieën. De belangrijkste exportmarkten zijn de Verenigde Staten, Noordzeegebied, Midden-Oosten en ZuidOost Azië. Terugkerende beurzen zijn OTC Houston, ONS / Offshore Europe en WindEnergy Europe Hamburg/Kopenhagen.

Rotterdam Port Promotion Council (RPPC) promoot en verbindt het havenbedrijfsleven van de zeehavens in Rotterdam, Moerdijk en de Drechtsteden. Zij verbindt 240 leden met ladingbelanghebbenden wereldwijd. Dit gebeurt door middel van promotiereizen, beurzen en

netwerkbijeenkomsten. Naast algemene evenementen organiseert de RPPC-bijeenkomsten voor bepaalde deelmarkten of branches. Zo zijn de Offshore en de Breakbulk community opgericht. Gezamenlijk ontwikkelen de leden logistieke concepten die hun internationale klanten succesvoller maken. RPPC biedt een ideaal platform om mee te reizen naar het buitenland. De leden van RPPC staan tegen een te overziene investering met andere Rotterdamse havenbedrijven op toonaangevende beurzen. Dit vergroot hun zichtbaarheid en op deze manier kunnen ze in contact met internationale verladers en expediteurs. De belangrijkste exportmarkten zijn Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Terugkerende beurzen zijn Offshore Energy Amsterdam, WindEnergy Europe Hamburg/Kopenhagen en Transport Logistic München.

Overigen

KVNR behartigt de belangen van in Nederland gevestigde reders die in de zeevaart actief zijn. De activiteiten richten zich op politiek, overheid, maritiem cluster en de samenleving. Collectieve handelsbevordering is relevant voor de vereniging, maar de eerste verantwoordelijkheid daarvoor ligt bij de aangesloten leden zelf.

AMPORTS en AYOP behartigen de belangen van de offshore- en havengemeenschap van Amsterdam tot IJmuiden (Noordzeekanaal). Deze verenigingen zijn actief in de collectieve handelsbevordering, maar maken vooralsnog geen deel uit van de NML trade council.

Rotterdam Maritime Service Community behartigt de belangen van de maritieme serviceverleners in de Rotterdam Maritime Capital-regio. RMSC is actief in de collectieve handelsbevordering met handelsreizen en matchmaking evenementen.

Netherlands Wind Energy Association en Holland Home of Wind Energy zijn strict genomen niet maritiem, maar aangezien windenergie-ontwikkeling voornamelijk offshore plaatsvindt, zijn dit relevante handelsbevorderende verenigingen waar vaak mee wordt samengewerkt.

De Koninklijke Marine tenslotte ondersteunt de maritieme branches actief in het buitenland, met indrukwekkende aanwezigheid van high tech fregatten die vaak worden opengesteld bij zakelijke evenementen.

2.2. Maritiem in de missiegedreven innovatieagenda's

In het vernieuwde topsectorenbeleid van 2019 zijn vier missies omschreven. Deze zijn bepaald tegen de achtergrond van maatschappelijke thematiek en de uitdagingen van deze tijd. De vier missies zijn:

- Energie en duurzaamheid
- Landbouw, Water en Voedsel
- Veiligheid, waaronder cyber- defensie en waterveiligheid
- Gezondheid en Zorg

De maritieme sector werkt bijna uitsluitend cross sectoraal en in samenwerking met verschillende andere topsectoren.

Figuur 1: maritiem heeft een nauwe relatie met andere Topsectoren



De maritieme agenda is verweven in de eerste drie missies. De sector kent de volgende thema's:

- **Naar nul emissies**
- **Digitale en autonome scheepvaart**
- **Blue Growth**
- **Safety and security**

Deze thema's worden op hun beurt weer gedragen door bepaalde sleuteltechnologieën, zoals digitalisering, kunstmatige intelligentie, robotisering en virtual reality en materiaaltechnologie.

Voor de internationale handelsagenda zijn met name de vier genoemde maritieme thema's van belang. In gevestigde markten die hoog scoren op technologische ontwikkeling, komen ze een op een terug. De Nederlandse thematiek kan dus niet los worden gezien van internationale technologietrends.

Naast de innovatieagenda's spelen ook de lange termijn verschuivingen in de logistieke ketens een rol. Volgens een recent rapport van ING en Panteia ('Nederland van Gateway naar Logistieke Hub') neemt de groei van de mainportfunctie van Rotterdam en Amsterdam als draaipunt van de goederenstromen af. Er is sprake van verplaatsing richting oostelijk Europa, waarbij Nederland wel een belangrijke warehouse functie blijft houden. Het belang van kust- en binnenvaart neemt toe en sectoren als chemie en machinebouw vertonen goede perspectieven.

2.3. Gevestigde markten

Duitsland

De belangrijkste maritieme markt bevindt zich in het Noord-Duitsland, met Hamburg onbetwist als maritieme hoofdstad. In de noordelijke regio bevinden zich de grote rederijen, de grootste zeehavens van het land, financiële en technische dienstverleners. De scheepswerven bevinden zich langs de noordelijke West- en Oostkust, waar ook centra van de shortsea sector te vinden zijn. De Duitse zeevaart en scheepsbouw staan al langer onder druk, mede doordat belangrijke financiers zich terugtrokken en fiscale constructies werden afgeschaft. Voor de binnenvaart en logistiek is Duisburg van groot en verder toenemend belang.

Op maritiem-technologisch promotiegebied is SMM Hamburg leidend. Dit is de grootste maritieme vakbeurs ter wereld. Deze strategische beurs vindt tweejaarlijks plaats in september van de even jaren. NMT verzorgt hier een indrukwekkend Nederlands paviljoen met een bebouwde oppervlakte van bijna 1000 vierkante meter en 50 Nederlandse bedrijven. Daarnaast wordt er tijdens de beurs samen met de ambassade, bedrijven, Koninklijke Marine een 'Netherlands'-dag georganiseerd. Het publiek van de beurs is niet alleen Duits, maar komt vanuit de hele wereld. Dat geldt ook voor de exposanten, die in 2018 uit 67 verschillende landen kwamen, met daarbij diverse paviljoens van belangrijke scheepsbouwlanden. In 2019 heeft NMT daarnaast samen met RVO een grote op jacht- en scheepsbouw gerichte handelsmissie georganiseerd naar Duitsland. Bij dit bezoek was het Nederlandse koningspaar aanwezig.

Transport Logistics München (4-7 mei 2021) is 's werelds grootste beurs voor logistiek, mobiliteit, IT en supply chain management. De laatste editie in 2019 verbrak opnieuw records met 2.374 standhouders uit 63 landen, 64.000 bezoekers uit 125 landen en een beursvloer van ruim 125.000 m². Deze beurs is een vast onderdeel van het programma van RPPC. Elke editie nemen zo'n 30 bedrijven in het Port of Rotterdam paviljoen. Deze tweejaarlijkse beurs is voor de logistieke sector het belangrijkste evenement in Europa. Rotterdam kent al jaren een groeiende logistieke positie met veel werkgelegenheid en dit ziet men terug in nieuwe vestigingen en infrastructurele investeringen. Daarnaast heeft Rotterdam een gunstige ligging ten opzichte van het Europese achterland.

Een groeisector is zondermeer offshore wind, waarin grootschalig wordt geïnvesteerd. Zij is dan ook een pijler van de Duitse energietransitie. In 2020 is het opgestelde offshore vermogen 7.5 GW. De noordelijke staten van Duitsland en de federale overheid willen de geplande offshore windcapaciteit van het land binnen tien jaar bijna verdrievoudigen naar 20 GW in 2030. Eens in de 2 jaar vindt in Hamburg de grootste Europese windbeurs plaats – WindEnergy Hamburg. Voor dit jaar gepland van 1-4 december, met deelname van een groot Nederlands paviljoen. Doorgang is echter uiterst onzeker.

De focus met betrekking tot Offshore Wind voor Duitsland ligt op het contact met de Duitse branchevereniging WAB, in navolging op de missie in 2019. De bedrijven willen betrokken blijven bij G2G inspanningen als deel van "Joint Declaration of Intent Energy Transition". Maar liefst 91% van de windsector geeft aan actief te (willen) blijven op de Duitse markt.

Verenigde Staten

Voor Offshore Wind zijn de Verenigde Staten een Tier 1 land. De VS heeft een grote ambitie: een totaal geïnstalleerde capaciteit van 17 GW in 2028. In de VS is nauwelijks ervaring in offshore wind, wat veel kansen biedt voor Nederlandse bedrijven. Amerikaanse maritieme aannemers nemen vooralsnog een afwachtende houding aan en investeren nog niet in installatieschepen. Dit betekent dat buitenlandse bedrijven, binnen de grenzen van de Jones Act, de eerste projecten zullen installeren. De kans bestaat ook dat internationale developers met lokale kantoren in de VS hun eigen "Jones Act compliant vessel" kunnen ontwikkelen.

De focus met betrekking tot Offshore Wind ligt op:

- Implementatie van de PIB met korte termijn focus op het recruterende van een liaison officer en een Memorandum of Understanding tussen RVO en Bureau of Ocean Energy Management
- Contacten opzetten met Clean Energy States Alliance, Massachusetts Clean Energy Center, Business Network for Offshore Wind en New York State Energy Research and Development Authority.

72% van de windsector geeft aan actief te willen blijven op de Amerikaanse markt.

Naast de Offshore Wind is de VS een zeer belangrijk land voor de Nederlandse toeleveranciers en aannemers in de olie en gas. Het Amerikaanse deel van de Golf van Mexico vormt een enorme afzetmarkt voor Nederlandse bedrijven. De strategische beurs OTC Houston is een van de grootste offshore beurzen ter wereld, waar IRO met 1.000 m2 Holland Paviljoen al 40 jaar aanwezig is. Thema's die hoog scoren zijn: Decommissioning en hergebruik van platformen, groene waterstofontwikkeling, ondergrondse koolstofopslag (CCS - Carbon Capture and Storage) en marine energy. 50% van de O&G-sector geeft aan actief te (willen) blijven op de Amerikaanse markt.

Op het gebied van scheepsbouw is de Verenigde Staten ontoegankelijk, vanwege de protectionistische Jones Act. Wel organiseert NMT jaarlijks een handelsmissie naar de cruisevaart in Miami. Daar worden afspraken gemaakt met de technische mensen van alle grote cruisevaartmaatschappijen. De schepen van deze maatschappijen worden over de hele wereld gebouwd en onderhouden, waardoor het voor toeleveranciers heel relevant is om in goed contact te staan met deze bedrijven. Duurzaamheid speelt een steeds belangrijker rol voor mensen die een cruise boeken. Dat maakt de vaak duurzame oplossingen die Nederlandse bedrijven bieden erg interessant voor de maatschappijen.

Frankrijk

In Frankrijk vindt jaarlijks de Monaco Yacht Show plaats. Dit is voor de Nederlandse jachtbouwindustrie een belangrijke beurs. De Nederlandse superjachtbouwers zijn, net als de Italianen en de Duitsers, toonaangevend in hun vakgebied en trekken ieder jaar alles uit de kast om zich te laten zien aan potentiële scheepseigenaren, handelaren en media. Deze beurs is ook interessant voor de vele maritieme toeleveranciers, die vaak actief zijn in zowel de jachtbouw als in commerciële scheepsbouw. Zij laten op deze beurs hun nieuwste innovaties zien aan de scheepswerven (vaak hun klant/opdrachtgever) en andere potentiële klanten. Deze beurs is tevens een belangrijk netwerkmoment in de jachtbouwwereld, getuige de vele tientallen Nederlandse bedrijven die als exposant of bezoeker naar Monaco komen. De kosten van de beurs zijn echter zo hoog opgedreven dat de markt op zoek is naar alternatieven.

Na een periode van stilstand heeft Frankrijk weer hoge ambities: in 2030 dient 40% van de totaal benodigde energieconsumptie uit duurzame energiebronnen te komen. Sinds 2012 zijn zes projecten goedgekeurd met een totaal geïnstalleerd vermogen van 3 GW. Daarnaast zijn er vier floating wind pilots in ontwikkeling (96 MW). In 2019 heeft de Franse overheid aangekondigd om in ieder geval 1 GW per jaar te willen installeren. Lange termijn doelstelling is om in 2030 in totaal 18 GW aan offshore wind te realiseren. In Frankrijk is weinig ervaring in het installeren van offshore windparken en dat biedt veel kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Bedrijven die nauw willen samenwerken met een lokale partner maken veel kans op opdrachten in Frankrijk. De focus met betrekking tot Offshore Wind ligt op:

- MoU tussen Min EZK/RVO en het Franse Ministerie van Energietransitie (offshore) renewable energy samenwerking.
- PIB opzetten met focus op zowel verankerde als drijvende systemen
- Deelname aan FOWT & Seenergy (Nantes), twee belangrijke beurzen in Frankrijk

70% van de windsector geeft aan actief te (willen) blijven op de Franse markt.

Voor de Nederlandse Marine Energy sector is Frankrijk prioritair. Het land heeft gunstige mariene condities langs de kust en in rivieren en het ontwikkelen van marine energy wordt door de overheid structureel gestimuleerd. Interessante deelmarkten zijn getijde- en golfstroom turbines in rivieren.

Verenigd Koninkrijk

Het VK heeft het grootste opgestelde vermogen in offshore wind ter wereld met de enorme ambitie om dit te verviervoudigen van bijna 8 GW in 2019 tot minstens 30 à 40 GW in 2030 en 75-80 GW in 2050. Met name op het gebied van offshore transport & installatie hebben de NL bedrijven hier een goede positie. De bijdrage van de Nederlandse toeleveranciers aan offshore wind is niet gekwantificeerd, maar lijkt stabiel en loopt vaak via daar geregistreerde entiteiten. De nieuwe Offshore Wind Sector Deal alsmede Brexit kunnen een impact hebben op de bilaterale handelsbetrekkingen. De Pre-Qualification Questionnaire -fase van Leasing Round 4 is in februari 2020 afgerond met kwalificatie van bidders voor de volgende fase van het aanbestedingsproces, Invitation to Tender fase 1, voor projecten met een gezamenlijk vermogen van 7 GW.

De focus voor Offshore Wind ligt op:

- Strakke banden aanhouden met relevante stakeholders (ambassade, Crown Estate, Energy Industries Council, Netherlands British Chamber of Commerce, AYOP/UK alliance) en team up voor relevante events
- Matchmaking tijdens events zoals Offshore Energy Exhibition & Conference
- Monitor Brexit impact en support leveren via economische diplomatie

86% van de windsector geeft aan actief te willen blijven op de Britse markt.

VK is ook een belangrijke markt voor NL op gebied van olie en gas. De Brexit zal voor vele bedrijven een extra horde worden met mogelijk enorme impact. Tegelijkertijd biedt de Noordzee veel mogelijkheden voor samenwerking: Decommissioning en hergebruik van platforms, Carbon Capture & Storage, kunstmatige energieknooppunten, waterstof etc. Economische diplomatie wordt belangrijk. Offshore Europe in Aberdeen in sept 2021 is een tweejaarlijks leading event met structurele Nederlandse aanwezigheid. 70% van de O&G-sector wil actief blijven op de Britse markt.

Voor de Nederlandse Marine Energy sector is VK een prioriteitsland, vanwege het politieke klimaat, de lopende projecten, de samenwerking en het gunstige feed-in tarief. De Nederlandse offshore-industrie ziet duidelijk mogelijkheden om met hun maritieme kennis en kunde een bijdrage te leveren aan de marine energy ontwikkelingen.

Target events voor de industrie zijn o.a.:

- All Energy UK, Glasgow, september 2020
- International Tidal Energy Summit (ITES), London, UK (uitgesteld).

Een dynamische industrie is verder de biomassa industrie. In april 2021 vindt de 11^e editie plaats van Europa's grootste internationale biomassa conferentie in Londen, UK (Argus Biomass Conference). In 2019 heeft RPPC deelgenomen met een aantal leden om ze de mogelijkheid te bieden om hun zakelijke contacten verder uit te breiden en groeikansen te benutten op dit unieke platform.

China

China is wereldmarktleider op scheepsbouwgebied. Het land kent een aantal zeer grote werven(groepen). Het aantal en volume van schepen die worden opgeleverd is enorm. Dat is aan de ene kant een bedreiging voor de Nederlandse en maritieme maakindustrie, maar biedt tegelijkertijd veel kansen voor met name maritieme toeleveranciers. De Chinezen zijn immers zeer geïnteresseerd in Nederlandse en Europese maritieme techniek, die vaak van hoge kwaliteit is en vaak een stuk langer meegaat dan Chinese producten. Soms dwingt de (Westerse) reder deze keuze overigens af.

Tweejaarlijks vindt in de oneven jaren de strategische beurs Marintec Shanghai plaats. Deze beurs wordt ook wel de toegangspoort naar Azië genoemd en is dan ook de grootste en belangrijkste beurs in dit werelddeel. NMT staat er steevast met een Holland Paviljoen, waarin de afgelopen jaren steeds zo'n 25 Nederlandse bedrijven een stand hadden. Het lokale Consulaat-Generaal levert vaak een mooie bijdrage door bijvoorbeeld het beschikbaar stellen van hun locatie voor een netwerkreceptie, waar Nederlandse bedrijven hun Chinese en internationale contacten voor kunnen uitnodigen. Naast deze beurs hebben in de afgelopen jaren ook

verschillende gerichte handelsmissies naar China plaatsgevonden, waarbij specifieke, voor scheepsbouw relevante regio's, bedrijven en autoriteiten werden bezocht. Het meest recente voorbeeld hiervan is een missie met 11 Nederlandse bedrijven naar Qingdao, Yantai en Weihai in de provincie Shandong.

Ook op het gebied van offshore wind telt China inmiddels mee. Van 2018 tot 2028 wordt ingezet op een toename van de offshore capaciteit van 1 GW per jaar. Het merendeel van deze capaciteit zal gerealiseerd worden in de provincies Jiangsu en Guangdong (goed voor 85%). China is hiermee momenteel de grootste offshore windmarkt van de wereld. Ondanks het feit dat China een sterke eigen supply chain heeft, is kennis vanuit het buitenland nog altijd nodig, met name op het gebied van innovatieve installatiemethoden, funderingen en operations & maintenance. Op dit moment is er in China een tekort aan installatieschepen en is er vraag naar kennis op gebied van havendesign en havenmanagement. Hier liggen dan ook de grootste kansen voor de Nederlandse industrie.

De focus met betrekking tot offshore wind voor China zou moeten liggen op:

- Team-up met Denemarken, Noorwegen en UK in het raamwerk van Global Wind Energy Council (GWEC) en Global Offshore wind summit (delen ervaringen)
- China Wind Power grote beurs met Nederlandse deelname
- Support en advies Nederlandse bedrijven op het vlak van:
 - Partner search
 - Finance support to demonstrate their product (for example DHI instrument)
 - Juridische aspecten samenwerken met Chinese partner en IP-issues.

Voor de Nederlandse marine energy sector is China een prioriteitsland, met name vanwege de grote mogelijkheden op het gebied van getijde-energie.

Cultuur en taal worden wel gezien als mogelijke barrières, met name op het gebied van besluitvorming. Verder ligt de bescherming en agressieve expansie van de baggerindustrie zeer gevoelig bij de grote Nederlandse waterbouwondernemingen.

Scandinavië

Op scheepsbouwgebied is met name Noorwegen interessant. De Noren zijn traditioneel gericht op de offshore olie- en gasindustrie, zeevaart en visserij. Daar zijn in de loop der jaren ook de luxe jachtbouw, expeditiecrusieschepen en ferry's bij gekomen. Noorwegen investeert grootschalig in duurzaamheid en elektrificatie van schepen. Dat sluit goed aan bij de expertise van Nederlandse maritiem-technologische bedrijven. NMT host tweejaarlijks een Holland Paviljoen op de beurs Norshipping. Daarnaast is in de afgelopen jaren steeds geprobeerd om in een niet-beursjaar een handelsmissie te organiseren, om te zorgen dat de Nederlandse scheepsbouwsector goed in beeld blijft bij de Noren.

ONS Stavanger is een 2-jaarlijks event met focus op duurzame energieontwikkelingen. Sinds jaar en dag heeft Nederland hier een grote aanwezigheid middels een Holland paviljoen en actieve bijdrage in het programma. Een interessant platform voor zowel O&G als offshore wind en marine energy.

Naast Noorwegen is ook Finland een interessante speler op scheepsbouwgebied. Daar gaat het dan met name om onderwerpen als automatisering en het gebruik van artificial intelligence. Een recent voorbeeld van handelsbevordering met de Finnen is dat een Finse delegatie eind 2019 te gast was op de grootste Nederlandse maritieme vakbeurs: Europort in Rotterdam. Denemarken is interessant voor offshore wind, shortsea, visserij en scheepvaart.

Ten onrechte ontbreken de Nordics vaak op Nederlandse prioriteitslijstjes. Noorwegen en Denemarken zijn -naast Duitsland en VK- belangrijke partners in technologie-ontwikkeling op de Noordzee en samen bepalend voor de energietransitie in dit gebied.

Singapore

Ondanks de tegenwind van de afgelopen tijd in met name de offshore-sector, blijft de Singaporese maritieme industrie een groot en krachtig. De stadstaat kent een bloeiend maritiem

cluster met alle bijbehorende dienstverleners. De Singaporese overheid onderkent het economische belang van de sector. De overheid heeft allerlei initiatieven en regelingen lopen om een hervatting van de groei te promoten. Bovendien is Singapore één van de wereldwijde hubs van de scheepvaart geworden, van waaruit het management over enorme vloten wordt gevoerd. Singapore speelt dan ook een centrale rol in de maritieme sector.

In de afgelopen jaren heeft NMT veel geïnvesteerd in handelsbevordering in Singapore. Er hebben handelsmissies plaatsgevonden en er zijn Holland Paviljoens georganiseerd op de beurzen APM en OSEA. Voor de editie van APM in september 2020 hebben zich al 16 Nederlandse bedrijven aangemeld. Dat geeft aan hoe belangrijk met name de Nederlandse toeleverindustrie Singapore vindt.

Overige markten:

Baltische Staten

De Baltische staten (Estland, Letland en Litouwen) zien windenergie als beste optie om de nationale doelstellingen voor verduurzaming te behalen. Het totale potentieel van deze regio wordt geschat op ten minste 8 GW. Estland heeft tot nu toe geen offshore windturbines in bedrijf. Wel zijn er projecten in verschillende stadia van ontwikkeling. De Nederlandse aannemer Van Oord sloot onlangs een samenwerkingsovereenkomst met Saare Wind Energy om het Saaremaa offshore windpark in Estland gezamenlijk te ontwikkelen.

Een recent onderzoek wijst uit dat Litouwen een windpotentieel van meer dan 3 GW heeft. Het land wil in 2030 ten minste 700 MW aan offshore windcapaciteit ontwikkelen om de klimaatdoelstellingen te halen. Verwacht wordt dat binnen twee jaar de eerste offshore windprojecten aanbesteed worden. Daarnaast is het essentieel om, naast het versterken van het interne grid, de interconnectie van het offshore grid met West-Europese markten uit te breiden. De focus voor Baltische staten zou moeten liggen op offshore wind en dan met name op:

- Versterken relatie met lokale partijen
- Marktstudie naar potentieel en lokale supplier gap analysis - kansen voor de Nederlandse toeleveringsketen
- Actieve uitwisseling van expertise via gerichte inkomende en uitgaande missies

Vietnam

Als een van de snelst groeiende Aziatische economieën, heeft Vietnam belangrijke ambities in hernieuwbare energie, met als doel het aandeel van hernieuwbare energie in 2016 te verhogen van 0,3% naar 21% in 2030. Veel ontwikkelingen vinden plaats op onshore of nearshore locaties. Ontwikkeling van windenergie op zee staat in de kinderschoenen in Vietnam, terwijl de condities uitstekend zijn met een technisch potentieel van boven de 300 GW, verspreid langs de kustlijn van 3,000 km over een gebied van 150,000 km². Onze activiteiten zijn er nu op gericht de overheid te helpen bij het opzetten van een structureel offshore wind beleid. Het ontbreken van een lokale supply chain biedt kansen voor internationale partijen. Na een succesvolle missie in april 2019 is er een pre-PPS (RVO instrument) op Vietnam gestart, waarin G2G, K2K en B2B elementen zijn opgenomen.

De focus voor offshore wind zou moeten liggen op:

- zet een expert missie op als onderdeel van pre-PPS programma
- onderzoek support voor een PIB als onderdeel van een regionale Aziatische PIB
- wissel actief expertise uit met Vietnamese partners

51% van de windsector wil actief blijven op de Vietnamese markt.

Midden Oosten

Gezien de enorme reserves aan olie en gas is de Golfregio al decennia een belangrijke afzetmarkt voor de Nederlandse offshore en maritieme supply chain. Tegelijkertijd ontwikkelt de regio zich als katalysator voor allerhande nieuwe duurzame initiatieven. Qatar is een prominent gasland, met name vanwege de grootschalige productie van LNG. Voor de scheepvaart een belangrijke transitiebrandstof. De Emiraten, o.a. de thuisbasis van The International Renewable Energy Agency (IRENA), maken zich hard voor een energietransitie op alle fronten. Saudi Arabië heeft middels haar "Vision 2030" programma ook duidelijk haar intenties benoemd op weg naar een duurzamer samenleving.

Voor de Dubai Expo2020 (inmiddels verplaatst naar 2021) staat een programma klaar onder het centrale thema: "Embracing the energy transition – The Dutch approach". Onderwerpen zijn ondermeer Offshore wind en zonnepanelen, havenontwikkeling, marine energy, groene waterstof, energie-eilanden en hergebruik van platforms. 76% van de Olie en Gas sector geeft aan actief te (willen) blijven op de Midden-Oosten markt.

Groen herstel op de Noordzee

Los van de bilaterale verbanden moet de ontwikkeling van oplossingen op de Noordzee worden vermeld. Samen met Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Denemarken, Noorwegen worden forse impulsen gegeven aan nieuwe technologie. Volgens het publiek-private North Sea Energy vindt de energietransitie voor een groot deel op de Noordzee plaats. De Noordzee wordt daarmee een voorbeeld voor het toekomstige Europese energiesysteem. Dat vraagt wel een goede, cross sectorale planning. Hoe kunnen we de gasinfrastructuur slim omzetten richting de waterstofeconomie? Is er wel ruimte voor energie-eilanden, ondergrondse koolstofopslag, visserij, zeevaart, toerisme en defensie? En vooral: hoe komen we tot een gezamenlijk systeem dat betaalbaar is? Ongetwijfeld komen de Nederlandse publiek-private partners hier uit. En juist die integrale aanpak van Nederland en het streven naar groen herstel kunnen internationaal hoge ogen gooien. Bovendien past het goed in de nieuwe Netherlands branding 'Co-creating pioneering solutions'. Het showcasen van de nieuwe Noordzee kan een welkome impuls geven aan onze mondiale handelsrelaties.

3. Effecten van de coronacrisis

3.1. Effecten van de coronacrisis op de markt

Recessie wereldeconomie leidt tot afname zeegaande handel

De vraaguitval die eerst in China ontstond verplaatste zich in korte tijd naar de Westerse wereld. Dit was al snel te merken in de container- en bulksectoren, die met lagere volumes werden geconfronteerd. Aangezien het aanbod van scheepsruimte niet zo snel kan reageren, gingen de vrachttarieven onderuit. De enige uitzondering hierop was de tankvaart, die profiteerde van schaarse opslagruimte voor olie.

Cruise sector implodeert

De tot voor kort spectaculair groeiende cruisesector is volledig ingestort. Dat is een zware tegenvaller voor de Europese scheepsbouw, omdat deze sector een belangrijk deel van de orderportefeuille vult, zeker gemeten in toegevoegde waarde en omzet. De zware economische klappen voor de grote rederijen trekken ook in Nederland een wissel op de maritieme maakindustrie. Lopende projecten worden momenteel afgemaakt, maar door de slechte economische situatie houden reders hun hand op de knip, waardoor orders voor nieuwbouw, onderhoud of refit worden uitgesteld of geannuleerd. Dat zorgt op middellange en lange termijn voor een gat in de orderportefeuille van scheepsbouwers en maritieme toeleveranciers.

Lage olieprijsen zetten sector onder druk

De extreem lage olie- en gasprijzen zijn mede het gevolg van de wereldwijde vraaguitval. De prijsval in en direct na het eerste kwartaal van 2020 leidde vrijwel direct tot opschorting van investeringen door de grote olieconcerns. Shell kwam zelfs met een historisch ongekende verlaging van het dividend. De investeringsstop is zorgelijk voor de gehele toeleveringsketen, waarin Nederland sterk is vertegenwoordigd. Ook met vele MKB'ers.

De lage energieprijzen brengen op de langere termijn duurzaamheidsdoelen in gevaar, omdat het minder loont om te investeren in schone operatieën en duurzame opwekking. Investeringen in energie zijn volgens het International Energy Agency met ruim 400 mrd dollar afgenomen in zes tot twaalf maanden.

Indien investeringen uitblijven zal er een tekort aan brandstoffen ontstaan op de markt, hetgeen op de langere termijn de prijzen weer zal opdrijven. Direct gevaar is dat bij stijgende olieprijsen de kwetsbare landen weer terug zullen grijpen op kolen. 90% van de Olie&Gas sector geeft aan dat het marktpotentieel in het buitenland daalt of gelijk blijft.

Problemen in de supply chain leiden tot (scheeps)bouwvertragingen

Scheepsbouw is een zeer internationale business en dat geldt ook voor haar waardeketen. China, dat zoals eerder aangegeven de grootste speler is op scheepsbouwgebied, ging als eerste op slot. Ook Italië, een belangrijke leverancier van kranen in de scheepsbouw, ging volledig in lockdown. Dat soort sluitingen leidde tot problemen in de toeleverindustrie in de rest van de wereld. Naast de zeer beperkte levering van producten, is ook het reizen van servicemonteurs en crews problematisch. Deze vakmensen hebben, net als hun sales-collega's, door de reisrestricties moeite om hun klanten te bereiken.

Een van de gevolgen van de problemen in de supply chain is dat Chinese binnenvaartcasco's, die in Europa worden afgebouwd, veel later worden geleverd. Deze schepen worden uitgerust met een motor die nog maar beperkte tijd geïnstalleerd mag worden (voor de volledigheid: EU Stage V overgangstermijn voor de inbouw van CCR2 motoren). Door deze vertraging dreigen motorenbouwers met tientallen motoren te blijven zitten. Dit probleem is opgepakt door NMT en het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en wordt in Europees verband besproken. Een ander probleem is dat schepen worden ontworpen, gebouwd en gekeurd aan de hand van op dat moment geldende regels. Bij vertraging kunnen er nieuwe regels van kracht zijn waaraan schepen moeten voldoen. Dit levert grote problemen op: keuringen moeten opnieuw worden uitgevoerd, mogelijk zijn er aanpassingen nodig in het ontwerp en het inmiddels gebouwde schip en het kan voorkomen dat al gekochte en geïnstalleerde apparatuur moet worden vervangen.

Inmiddels is, mede op aandringen van NMT, in IMO-verband afgesproken dat voor schepen die dit betreft coullance mag worden betracht.

Protectionisme leidt tot verstoring level playing field

Internationaal bestaat er grote angst voor het steeds verdergaande protectionisme. Deze trend was al onmiskenbaar gaande en wordt nu versterkt door de crisis. Immers, overheden die investeren in het overeind blijven van hun industrie stellen daar eisen voor lokale werkgelegenheid tegenover. Nationale beschermingsconstructies kunnen verstrekkende gevolgen hebben voor de handelsactiviteiten van de BV Nederland. Ook in Nederland wordt ervoor gepleit om bij overheidsinvesteringen te kiezen voor de eigen industrie. Tegelijkertijd is het belangrijk om te blijven streven naar een mondiaal gelijk speelveld en niet door te slaan naar teveel protectionisme. Nederlandse bedrijven halen immers een groot deel van hun omzet uit internationale handel. Dat geldt zeker voor de maritieme sector, zoals de havens, reders, scheepsbouwers en bedrijven in de offshore.

Deglobalisering geeft problemen én kansen

De veelvuldige lockdowns van landen brengen enorme reisbeperkingen met zich mee. Dit heeft geleid tot toenemende bewustwording over de afhankelijkheid van het (verre) buitenland. Het gaat daarbij zowel om menselijke reisbewegingen als om de internationale waardeketens. Bijkomend effect is dat er wordt gekeken naar beperking van de afhankelijkheid van buitenlandse leveranciers. Overigens zijn er ook bedrijven die juist wijzen op de spreiding van hun supply chain, zodat ze niet afhankelijk zijn van één land.

Een grote merite van globalisering was de sterk gegroeide afzetmarkt voor maritieme bedrijven. Deglobalisering draait deze trend weer deels om door de beperking van de wereldwijde afzetmarkt voor schepen en maritieme technologie. De scheepvaartsector is immers zeer internationaal. Het beperken van de eigen scheepsbouwindustrie tot Nederland en Europa kan dus leiden tot veel gemiste kansen in internationale handel. Als je als sector immers niet meer bereid of in staat bent om in en aan het buitenland te leveren of er onderhoud of reparaties uit te voeren, gaan veel potentiële klanten aan onze bedrijven voorbij. Bovendien verdelen sommige bedrijven hun supply chain, zoals gezegd, juist over meerdere landen, om niet te afhankelijk te worden van de situatie in een bepaald land. Zo waarborgen ze hun continuïteit. Een laatste gevaar van deglobalisering schuilt erin dat we sectoren als de scheepsbouw helemaal verliezen aan landen als China, omdat zij (vaak met staatssteun) hun producten veel goedkoper kunnen aanbieden.

Als we kijken naar deglobalisering, dan zijn er ook kansen voor maritieme toeleveranciers in de scheepsbouw en offshore sectoren. Immers, Nederlandse en Europese scheepswerven zullen mogelijk hun supply chain dichterbij huis willen hebben. Leveranciers van allerlei soorten onderdelen, componenten of systemen zullen in dat geval een grotere thuismarkt krijgen. Bovendien kunnen bedrijven die producten maken die naar lage lonenlanden waren verdwenen, mogelijk terugkeren op de Nederlandse en Europese markt. De ecologische footprint van de Europese maritieme maakindustrie neemt af doordat minder hoeft worden gereisd.

Branches zoals KVNR publiceren regelmatig updates over de Corona-effecten. Bovengenoemde opsomming is dan ook indicatief.

3.2. Effecten op de handelsbevordering

Een verloren jaar voor de collectieve handelsbevordering

Na een succesvolle handelsmissie met het koningspaar begin maart naar Indonesië is de handelsagenda compleet ingestort. Waar normaalgesproken in de afgelopen maanden en de tweede helft van het jaar vele beurzen en handelsmissies, variërend in omvang, hadden moeten plaatsvinden, ligt de kalender momenteel stil. Verschillende projecten zijn uitgesteld of geannuleerd, met als gevolg dat bedrijven niet de kans hebben om nieuwe en bestaande klanten te ontmoeten op voor hen al belangrijke of juist nieuwe markten. Dat is ook een van de redenen voor het zeer waarschijnlijke gat in de orderportefeuille van scheepsbouwers op de middellange en lange termijn. De orders worden normaalgesproken immers rond deze periode binnengehaald. Een belangrijke kanttekening is dat het voorafgaand aan de coronacrisis al moeilijk was voor de branches om handelbevorderende projecten financieel rond te krijgen, terwijl er veel kennis en jarenlange ervaring om deze te organiseren aanwezig is.

Voor RPPC was het tot half maart 2020 nog allemaal 'business as usual'. Daarna liep de agenda met nationale en internationale activiteiten (promotiereizen, beurzen en netwerkbijeenkomsten) snel leeg. Een aantal beurzen werd uitgesteld of geannuleerd en deelnemers gaven aan dat hun organisaties het beleid hadden aangepast. Dit betekende dat er tijdelijk (of zelfs het gehele jaar 2020) niet internationaal meer gereisd mag worden. Op 20 mei heeft ook Port of Rotterdam te kennen heeft gegeven het beleid te hebben aangepast. Daar mag het gehele jaar niet meer gereisd worden voor evenementen. Deze aankondiging is behoorlijk toonaangevend en leidend voor de activiteiten van RPPC. Los van de nationale maatregelen opgelegd door het RIVM of door bedrijven zelf, heeft RPPC ook te maken met de buitenlandse samenwerkingspartners. Steeds opnieuw zal moeten worden gekeken hoe de situatie (en bijbehorende opgelegde maatregelen van overheidswege) in het ontvangende land is.

Onzekerheid over lange-termijneffecten maakt exposanten schuw

Het algehele klimaat voor actieve deelname aan beurzen en congressen is sterk verslechterd. De Europese kalender aan beurzen en conferenties voor 2020 is inmiddels geannuleerd danwel verplaatst. De verwachting is dat ook de nog geplande events voor 2020 geannuleerd of verplaatst zullen worden. De onzekerheid over de lange-termijneffecten van deze crisis maakt dat bedrijven zeer terughoudend zullen zijn over deelname aan beurzen/conferenties, als die weer gaan plaatsvinden.

Daar komt bij dat:

- Veel bedrijven hun reisbeleid danig hebben aangescherpt
- Verwachting is dat werknemers zelf meer terughoudend zullen zijn met reizen
- Situatie in ontvangende landen onzeker is
- Bedrijven hun middelen in eerste instantie zullen aanwenden voor herstel
- De effectiviteit van deelname zal worden betwist, door verwachte lagere bezoekersaantallen

Naar schatting tweederde van de bedrijven ondervindt hinder door het niet kunnen reizen of deelnemen aan beurzen en missies. Een groot deel ondervindt ook vertraging door de crisis, met name door uitstel van investeringsbeslissingen en uitstel gunning van nieuwe projecten.

Discontinuïteit bij branches tast zelforganiserend vermogen aan

Naast de gemiste kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven, is de stilgevallen handelsagenda problematisch voor de branches die deze bedrijven ondersteunen met hun exportpromotie. De branches hebben kennis en ervaring opgebouwd, die wordt onderhouden uit inkomsten van projecten. Door de korte lijnen met de eigen achterban, zijn de behoeften van de bedrijven goed bekend en kan maatwerk worden geleverd. Het wegvallen en annuleren van verschillende projecten tast de financiële positie van de branches aan en is een gevaar voor de continuïteit van de handelsbevordering van de maritieme sector.

De coronacrisis zorgt voor meer financiële problemen bij de verschillende stakeholders, omdat een deel van de kosten vaak al is gemaakt. Daar komt bij dat bedrijven er juist weer op uit moeten om hun klanten te ontmoeten en orders binnen te halen.

Tabel 1: Overzicht verplaatsing maritieme beurzen 2020

| | Oude datum | Nieuwe datum |
|--|------------------------|-------------------------|
| Geannuleerd | | |
| OTC Houston | 4-7 mei 2020 | Geannuleerd |
| ONS Stavanger | 31 aug -3 sep 2020 | Geannuleerd |
| Seanergy, Nantes | 30 jun – 3 jul 2020 | Geannuleerd |
| Handelsmissie cruisemarkt Miami | 19-23 apr 2020 | Geannuleerd |
| Handelsmissie Spanje | 18-22 mei 2020 | Geannuleerd |
| Verplaatst | | |
| Breakbulk Europe (Bremen) | 26-28 mei 2020 | 29 okt – 1 nov 2020 |
| OTC Asia (Kuala Lumpur) | 24-27 mrt 2020 | 17-19 aug 2020 virtueel |
| SMM Hamburg | 8-11 sep 2020 | 2-5 feb 2021 |
| WindEnergy Hamburg | 22-25 sep 2020 | 1-4 dec 2020 |
| APM Singapore | 18-20 mrt 2020 | 30 sep - 2 okt 2020 |
| Expo 2020 Dubai | 20 okt -10 apr 2020-21 | 1 okt 21 -31 mrt 22 |
| Posidonia Athene | 1-5 jun 2020 | 26-30 okt 2020 |
| All Energy Glasgow | 14–15 sept 2020 | 4-5 nov 2020 |
| | | |
| Niet verplaatst of geen bericht | | |
| Offshore Energy Amsterdam | 27-28 okt 2020 | 27-28 okt 2020 |
| Adipec Abu Dhabi | 9-12 nov 2020 | 9-12 nov 2020 |
| METS Amsterdam | 17-19 nov 2020 | 17-19 nov 2020 |
| Offshore SEA (Singapore) | 24-26 nov 2020 | 24-26 nov 2020 |
| Dubai Maritime Week/Expo 2020 | 6-10 dec 2020 | 6-10 dec 2020 |
| Inmex Guangzhou | 9-11 dec 2020 | 9-11 dec 2020 |
| Ocean Energy Europe, Brussels | 1-2 dec 2020 | 1-2 dec 2020 |
| | | |

Conclusie is dat de Aziatische beurzen vanaf medio augustus weer voorzichtig willen opstarten. De Europese en overige beurzen zullen op zijn allervroegst weer vanaf eind oktober de deuren openen. Maar als dit al gebeurt dan is het waarschijnlijk dat het deelnemersveld zal zijn uitgedund en de internationale bezoekersaantallen sterk lager zullen zijn dan normaal. Met spanning wordt uitgekeken naar de eerste echt grote titel in 2021: de verplaatste SMM Hamburg.

4. Marktverkenning: scenario's

De Ruiter Strategie heeft in hun publicatie 'Dominostenen van Corona' vier scenario's geschetst. Deze routekaarten gebruiken wij als basis voor scenario's in de handelsbevordering. Zij zijn aangevuld met eigen gegevens en resultaten van ledenpeilingen. Aan het einde van het hoofdstuk maken we een keuze van het scenario dat het meest logisch lijkt.

4.1. Scenario 1: overbruggen – weer snel terug naar normaal

In dit scenario dooft het virus volledig uit door de genomen maatregelen, of er wordt op korte termijn een vaccin of medicijn gevonden. Doordat de economie een halfjaar heeft stilgelegen maken bedrijven en mensen een inhaalslag, niet in het minst doordat er grote impulsen door de overheid zijn gegeven in de crisistijd.

De maritieme maakindustrie heeft langer last van de korte beperking in bewegingsvrijheid door de lange looptijd van scheepsbouwprojecten. Op de korte termijn lijken de gevolgen zich te beperken tot vertragingen op leveringen voor de lopende projecten en beperkte beschikbare mankracht voor de uitvoering, deze projecten lopen daardoor ook uit. Maar een lagere orderintake heeft wel tot gevolg dat op langere termijn eerder sprake is van krimp dan van groei. Zelfs wanneer de markt weer aantrekt is een deel van de schade reeds toegebracht in de vorm van penalties op vertragingen en tijdelijke leegloop van afdelingen.

Voor de handelsagenda betekent dit:

- de vakbeurzen pakken de draad gewoon weer op
- met als resultaat een overvolle beursagenda in het eerste halfjaar van 2021
- de beurshallen lopen weer vol met leveranciers die alles op alles zetten om de verkoop weer op gang te brengen en klanten die eindelijk weer eens mogen reizen.

4.2. Scenario 2: overleven – van kwaad tot erger

De tweede mogelijke route staat dwars op de eerste. Nadat het virus schijnbaar onder controle kwam komt er een tweede uitbraak. Social distancing blijkt niet vol te houden en ook de zakken van de overheid blijken een bodem te hebben. Bedrijven en hun toeleveranciers vallen om, werkloosheid loopt snel op en de radeloosheid slaat toe. Solidariteit binnen de EU is ver te zoeken waardoor destabilisatie ontstaat.

De maritieme sector heeft een internationaal karakter, waardoor een langere periode van beperkte reisbewegingen en goederentransport zal leiden tot steeds groter wordende vertragingen op leveringen voor de lopende scheepsbouwprojecten en beperkte beschikbare mankracht voor de uitvoering. Te veel vertraging kan leiden tot een domino-effect op vervolgprijzen, omdat een afbouwperiode pas vrij is voor het volgende schip als de voorgaande is opgeleverd. Financiering van deze projecten stagneert, omdat betaaltermijnen gekoppeld zijn aan oplevermomenten. Banken worden conservatiever, rentes en verzekeringspremies gaan omhoog. Daarnaast is de orderintake lager wat de toekomstpositie van deze bedrijven onzeker maakt (liquiditeit) en voor projectorganisaties kan het gat in het orderboek zelfs tot twee jaar na start van de crisis nog gevolgen hebben en tot reorganisaties en faillissementen leiden. In dit scenario zijn de Nederlandse bedrijven een makkelijke prooi geworden voor overnames uit China, wat een risico is voor het behoud van de kennisvoorsprong en concurrentiepositie.

Voor handelsbevordering is dit scenario redelijk desastreus:

- Protectionisme zal hoogtij vieren, zeker in de scheepsbouw die vaak is gevestigd in kwetsbare regio's
- De overlevingsmodus zal niet goed zijn voor duurzaamheidsinvesteringen zoals Offshore Wind en ook de olieprijs zal laag zijn vanwege vraaguitval. In zo'n scenario zullen bedrijven niet snel de buidel trekken voor beursdeelnames of zakenreizen.
- Bestaande titels van beurzen verdwijnen en verre handelsmissies vinden niet meer plaats.

4.3. Scenario 3: aanpassen – snel, succesvol en voor altijd

In het derde scenario wordt digitaal werken en leren het nieuwe normaal. De maatschappij komt met de schrik vrij en er is een denkproces in werking getreden over ingeslepen werkpatronen. Mensen blijven afstand houden en worden spaarzaam. Ditzelfde geldt voor bedrijven en dat heeft consequenties voor internationale zakenreizen en marketinguitgaven. Als het zo eenvoudig is om online te vergaderen, waarom zou je dan een lange, dure en vermoeiende reis maken naar het Verre Oosten? En hutje mutje op een vakbeurs, is dat nu wel zo nodig? Kunnen we niet beter investeren in online advertising?

De maritieme sector heeft langer last van de korte beperking in bewegingsvrijheid door de lange looptijd van scheepsbouwprojecten. Er zijn vertragingen op leveringen voor de lopende projecten en beperkte beschikbare mankracht voor de uitvoering, deze projecten lopen daardoor ook uit. Maar met veel improvisatievermogen worden de vertragingen tot een minimum beperkt, inbedrijfstellingen worden uitgevoerd door lokale mensen die via digitale communicatiekanalen instructies ontvangen van de leveranciers elders. Thuiswerken is de nieuwe norm, ZZP-ers en flexwerkers acteren meer opportunistisch en worden vaker ingezet voor korte klussen. Ook service en levering van componenten aan de varende vloot is bijna onmogelijk. Hierdoor wordt de sector gedwongen om meer lokaal in te kopen (leveringszekerheid wordt belangrijker dan prijs).

In dit scenario floreren essentiële activiteiten, maar niet-essentiële zaken blijven achter. En de transformatie blijkt opeens veel sneller te kunnen dan ooit gedacht.

Voor de handelsbevordering betekent dit:

- marginale vakbeurzen verdwijnen
- de grote strategische beurzen gaan door in een aangepaste vorm: met meer digitale ondersteuning en een meer exclusieve opzet voor de echte decisionmakers
- nieuwe vormen van handelsbevordering worden verweven in de bestaande aanpak.

4.4. Scenario 4: transformatie – radicaal en blijvend overstag

De vierde route lijkt op het vorige scenario, maar is meer radicaal. Digitale communicatie en gezondheidszorg komen als grote winnaars uit de bus, doordat consumenten en bedrijven af willen van de oude maatschappij. Overheden krijgen blijvend een grotere interventiekracht, omdat de oude economie radicaal moet worden gesaneerd. Europa komt nauwer bijeen om tegenwicht te bieden aan de andere grote machtsblokken. We gaan af van massaconsumptie en -productie. De coronacrisis helpt de wereld te veranderen. De crisis leert ons dat bij een concreet gevaar we bereid zijn offers te brengen en gedrag echt te veranderen. We kunnen met de huidige kennis komend onheil nu eerder en voortvarend aanpakken, zoals de milieu/klimaatcrisis: minder files, minder vervuiling, minder vergaderingen. Crises vergen aanpassingen en versnellen noodzakelijke veranderingen. In dit scenario wordt de crisis dus als kans opgepakt.

Het internationale karakter van de productieketens zal ook in de maritieme maakindustrie sterk gaan veranderen. We gaan meer lokaal produceren en zien nieuwe samenwerkings- en dienstverleningsvormen ontstaan. De overheid ziet de maritieme sector meer als strategische industrie met veel kennis en werkgelegenheid. Er wordt nog sterker ingezet op verduurzaming van de scheepvaart, en versnelling van robotisering/automatisering in de maakindustrie om sterker uit de crisis te komen.

Voor de handelsbevordering betekent dit:

- De vakbeurs zoals we die nu kennen zal verdwijnen
- Beursorganisaties veranderen in digitale matchmakers of gaan failliet
- Grotere techspelers doen hun intrede met radicaal nieuwe, digitale matchmakingplatforms
- Handelsmissies worden digitale missies.

4.5. Keuze van het meest waarschijnlijke scenario

Op dit moment zien we binnen Europa wel dat de economie weer langzaam op gang komt. Totdat corona de wereld uit is door bijvoorbeeld een vaccin en/of geneesmiddel zal er echter grote onzekerheid blijven. Terug naar normaal zal het in 2020 dus niet worden en waarschijnlijk ook niet in 2021.

Gartner ('s werelds toonaangevende onderzoek- en adviesbedrijf) verwacht dat in 2024 nog maar 25% van de zakelijke evenementen offline zal plaatsvinden, vergeleken met 60% vorig jaar. In essentie, een virtueel evenement is een online micro-evenement dat real-time netwerken mogelijk maakt tussen bezoekers, organisatoren, exposanten en sprekers.

Los van de noodzaak je aan te passen, is het ook goed om de voordelen van de online activiteiten in het bedrijfsleven te benadrukken:

- Significante kostenreductie (locatie, reizen, catering, etc..)
- Duurzaamheid (CO2 reductie, minder (plastic) afval, voedselverspilling etc...)
- Ruimer aanbod van sprekers door flexibiliteit (ze hoeven niet meer te reizen of fysiek beschikbaar te zijn voor een langere periode)
- Lagere kosten voor bezoekers (hoge reis- en verblijfkosten zijn geëlimineerd)
- Kan bezoekers aantrekken die normaal niet komen (zijn nu present vanuit huis)
- Betere data analyse mogelijk (het volgen van bezoekersgedrag)
- De online beurs kan worden opgenomen en gedeeld

Wij verwachten een combinatie van scenario 3 en 4: meebewegen en ons opmaken om blijvend overstag te gaan. Dat betekent zeker niet dat de beurzen verleden tijd zijn. Grote titels, beurzen die zich aanpassen en beursorganisaties met een warme klantenbinding zullen de crisis overleven. Marginale titels krijgen het niet meer rond en zullen verdwijnen in een vorm van versnelde marktwerking. Ook is het mogelijk dat de grote (Amerikaanse) tech spelers zich gaan melden met nieuwe vormen van digitale matchmaking. Het meest succesvol zullen organisatoren zijn die de digitalisering omarmen en in staat zijn hun exposanten en bezoekers daarin meenemen. Maar nogmaals: de strijd is nog niet gestreden en het einde van de traditionele beurs vooralsnog niet in zicht.

5. Operationele actieagenda

5.1. Uitgangspunten

De richtlijnen van het RIVM vormen uiteraard het vertrekpunt, maar relaties face-to-face ontmoeten in coronatijd is een dilemma en soms best ingewikkeld. Het ene bedrijf versoepelt het beleid, het andere wordt juist strenger. Als gevolg van de crisis gaan zakelijke bijeenkomsten noodgedwongen online. Daarom reageert Nederland snel op de 'shut-in-economy' met het digitale evenement. Digitale evenementen bestaan al een tijdje. Denk aan de jaarlijkse introductie van Apple. Maar dit proces gaat nu in een hogere versnelling. Zowel Apple als Microsoft organiseren dit jaar geen fysiek evenement meer voor Worldwide Developers Conference (juni 2020) en Microsoft Build (mei 2020), maar alle aankondigingen en sessies worden online gedaan.

De olie- en gassector geeft aan "zeker mee te doen / misschien mee te doen" aan de volgende alternatieve handelsbevorderende activiteiten:

- Webinars per land – 92%
- Online masterclasses – 85%
- Online beurzen – 76%
- Digitale matchmaking – 69%

De Offshore Windsector geeft aan "zeker mee te doen / misschien mee te doen" aan volgende alternatieve handelsbevorderende activiteiten:

- Online masterclasses – 93%
- Digitale matchmaking – 87%
- Deelname uitgestelde beurzen met corona-restricties – 86%
- Effectievere inzet / gebruik postennetwerk – 84%
- Webinars per land – 77%
- Online beurzen – 77%

Suggesties voor meer alternatieve handelsbevorderende activiteiten:

- Online portals / platform – one stop shop – bijvoorbeeld Wind & Water Works
- Gebruik AR/VR – augmented reality en virtual reality
- Hybride evenementen: fysieke evenementen die door middel van een live uitzending ook worden gedeeld met de online doelgroep
- 360 graden Virtueel bedrijfsbezoek of -presentatie.

5.2. Marketing mix per land 2020-2021

| | Vakbeurs | Digitale beurs | Webinars en online Masterclasses | Precisiemissies | Politieke missies |
|----------------------------|---|---|--|--|---|
| Duitsland | Strategisch: SMM + Windenergy Hamburg + Transport Logistics Munchen | Fysieke beurs blijft leidend. Duitsland is conservatief; digitalisering loopt achter. | Taalbarrière speelt mogelijk parten en digitalisering loopt achter | Marinebouw, superjachten en cruise, shortsea. Promotiereizen vanuit RPPC. | Essentieel, ook stedenband met Hamburg en Duisburg aantrekken |
| Verenigde Staten | Strategisch: OTC + AWEA + IPF | Kansrijk (zie ook Apple en Microsoft) | Inzetten rond projectkansen energietransitie | Met name tech California, energie Houston, cruise Miami, offshore wind New York. | Focus op Houston, Golf van Mexico |
| Frankrijk | Aangepast: Monaco Yachtshow + FOWT + Seanergy | Monaco Yachtshow in nieuwe vorm | Taalbarrière speelt mogelijk parten | Marine energy, Marinebouw, Floating Wind | |
| Verenigd Koninkrijk | Aangepast: Offshore Europe Aberdeen + All Energy | | Met name acquisitie (Brexit) | OW, Decommissioning, Waterstof, Noordzee | Combinatie met Rotterdam |
| China | Marintec, China Wind Power, INMEX China | Kansrijk | Met name rond specialistische, technische onderwerpen | OW; digitale missie + matchmaking | |
| Scandinavië | Aangepast: Norshipping + ONS | Onderzoek nodig | Bilateraal over energietransitie en digitalisering | Sterke koppeling met innovatie-agenda, Noordzee | Flagship missies |
| Singapore | Strategisch: OSEA | Kansrijk | Op breed gebied inzetbaar. Rol ambassade? | Sterke koppeling met innovatie-agenda | |
| Midden Oosten | Aangepast: Adipec + Dubai Expo | | Inzetten op energietransitie | Inzetten op energietransitie | Rond Dubai Expo 2021 |
| Baltische Staten | | | Digitale missie | | |
| Vietnam | | OW: Icm GWEC in nov 2020 | OW: Digitale missie | OW | MP, I&W, BuZa |

5.3. Prioritering in sector-markt-technologie combinaties

| | Offshore O&G | Offshore renewables | Scheepsbouw | Havens en logistiek | Grote jachtbouw |
|----------------------------|-------------------------|-------------------------------|--|--|---|
| Duitsland | | Offshore wind | Smart maintenance | Focus op knooppunten Duisburg en Hamburg | Scheepstechniek |
| Verenigde Staten | O&G + systeemintegratie | Offshore wind + marine energy | Cruisebouw | Cyber security | Technologie superyachts rond Miami |
| Frankrijk | | Offshore wind + marine energy | Marine en cruisebouw | | Ship design en domotica voor superjachten |
| Verenigd Koninkrijk | O&G + systeemintegratie | Offshore wind + marine energy | | | |
| China | | offshore wind + marine energy | Met name toeleveranciers en inkoop | | |
| Scandinavië | O&G + systeemintegratie | Offshore wind + marine energy | Autonoom varen (Finland, Noorwegen), blue growth (Noorwegen) | | |
| Singapore | | | Logistiek, scheepsbouw, technologie breed | Zeehavens | |
| Midden Oosten | O&G + systeemintegratie | | | | Belangrijke markt voor werven. |
| Baltische Staten | | Offshore wind | | | |
| Vietnam | | Offshore wind | | | |

5.4. Ter inspiratie

Een voorloper op alle initiatieven die mogelijk nog gaan komen om het 'nieuwe normaal' beter te managen, is de Rotterdamse havenagenda. Dertien netwerkorganisaties uit de Rotterdamse havenregio hebben de handen ineengeslagen om tot een gezamenlijke havenagenda te komen: de Business Agenda Rotterdam, oftewel BAR. De Rotterdam Port Promotion Council (RPPC) heeft daartoe het initiatief genomen omdat door de coronacrisis de komende maanden een enorme druk op de agenda ontstaat. Allerlei activiteiten zijn naar het najaar verplaatst. Daarnaast neemt het aantal online bijeenkomsten, zoals webinars en cursussen, hand over hand toe. BAR is een openbare website en is te vinden op businessagendarotterdam.nl/.

De deelnemers publiceren een selectie van komende activiteiten en evenementen, zoals ledenbijeenkomsten, seminars, beurzen en andere netwerkbijeenkomsten. Dat moet ook helpen om agenda's beter op elkaar af te stemmen.

6. Aanbevelingen

Netwerorganisaties die jarenlang verbinding creëerden door middel van fysieke activiteiten, zullen meer en meer een mix moeten gaan aanbieden van online en offlinediensten. Op deze manier is een eventuele tweede 'coronagolf' beter op te vangen en kan het programma makkelijker doordraaien, omdat een offlineactiviteit meteen omgezet kan worden in online, dit waarborgt de continuïteit. Hybride evenementen kunnen uitkomst bieden in de toekomst. Wissel best practises uit, zodat sectoren van elkaar kunnen leren.

Los van deze constatering en op basis van onze analyse komen de betrokken branches tot een aantal aanbevelingen. Deze zijn bedoeld als een aanzet tot discussie met de andere topsectoren, opdrachtgever NLIB en de publieke stakeholders.

Richt een Platform Digitale Handelsbevordering Topsectoren (PDHT) op

De transitie naar digitale handelsbevordering biedt nieuwe mogelijkheden, maar kan ook bedreigend zijn voor bestaande netwerkenorganisaties. Het is de vraag hoe goedwerkende instellingen hun werk kunnen blijven doen, maar wel een stap naar een nieuwe aanpak kunnen maken. Wij zien dit als een creatief proces, waarbij de meest originele ideeën voorrang moeten krijgen en er voldoende experimenteer ruimte komt. Dat geldt ook voor hybride vormen van handelsbevordering: een politieke missie met een beperkt aantal captains of industry, gecombineerd met een digitale matchmaking. Of een beursdeelname met actieve audiovisuele ondersteuning en promotie vanuit de centrale lounge.

Iedere sector heeft zijn eigen achterban en DNA. Een gezamenlijke gereedschapskist is echter wel de moeite van het onderzoeken waard. PDHT zou bijvoorbeeld centrale abonnementen kunnen nemen op digitale platforms, waardoor online beurzen binnen bereik komen. Of best practises delen en nieuwe mogelijkheden onderzoeken. Of communities opzetten rondom handels- en innovatiethema's. Het PDHT zou professioneel begeleid moeten worden door NLIB en bestaat uit experts van de topsectoren, ondersteund door ICT-capaciteit en met seed money voor het aangaan van experimenten.

Showcase de Nieuwe Noordzee

Nieuwe technologie en handelsbevordering kunnen hand in hand gaan bij de ontwikkelingen op de Noordzee. Indachtig de conclusie dat er internationaal steeds meer handelsbarrières ontstaan en we soms noodgedwongen zullen moeten terugvallen op Europese partners, ligt het voor de hand de samenwerking binnen West-Europa te versnellen. De technologische sleutel ligt bij het bedrijfsleven en de kennissector, maar het zou doodzonde zijn onze prestaties voor onszelf te houden. Daar ligt een verantwoordelijkheid voor de samenwerkende Topsectoren en NLIB, ondersteund door de overheid. Onder de marketingbenadering ligt een stevige basis van publiek-private samenwerking van grote projecten. De integrale oplossingen die Nederland vervolgens ontwerpt op het kruispunt van water, maritiem, deltatechnologie, energie, veiligheid en voedselproductie kunnen elders te gelde worden gemaakt. Zij hebben de potentie integraal onderdeel te worden van de NL-branding.

Ondersteun deelname aan strategische beurzen met garanties en voldoende budget

Sectoren moeten vaak lang van tevoren verplichtingen aangaan voor beursdeelnames, lang voordat het zeker is of en zo ja welke bedrijven er mee gaan. Een vorm van garantiestelling door de overheid bij deelname aan grotere beurzen is wenselijk, indien de sector verplichtingen moet aangaan en bij annulering kosten moet maken.

Het Programma Strategische Beurzen is succesvol en wordt goed benut door de sector. Het zou zonde zijn als dit programma verwatert, doordat uit hetzelfde budget meer activiteiten moeten

worden betaald. Voor de echte, grote en strategische beurzen is een meer substantiële steun nodig, al is het alleen al uit een level playing field gedachte. Zeker nu sales een inhaalslag moet maken. Concurrerende landen krijgen immers ook dergelijke steun. Los van het Strategische Beurzenprogramma blijft een flexibele inzet op kleinere beurzen, handels- en precisiemissies en alternatieve vormen van handelsbevordering belang in de daarvoor bestemde regelingen.

Benut publiek-private samenwerking breed én specifiek

Het maritieme bedrijfsleven pakt wereldwijd haar kansen en doet dat graag op een zo zelfstandig mogelijke manier. Het is daarom van belang om alle ondersteunende diensten vanuit overheid en branches zo specifiek en vraaggestuurd mogelijk te maken. Dat vraagt om een zorgvuldige rolverdeling tussen overheid (RVO en posten, enabler), intermediair (NLIB, coördinator), bedrijven (trekker) en branches (organisator). In dit hele systeem is onderling vertrouwen en snelheid nodig in plaats van meer regels en instrumenten. De Coronacrisis is een testcase voor zowel ons wendbaarheid als onze rolvastheid. Maak nog meer gebruik van de expertise en het organisatievermogen van branches, benut de mogelijkheden van NL-branding, creeer een digitale etalage en laat het initiatief over aan de bedrijven die er echt verstand van hebben. Alleen zo komen we sterker uit de crisis dan we erin gingen.

Documentatie

- VNO-NCW: Internationale Actieagenda COVID-19
- De Nederlandse Maritieme Strategie 2015 – 2025 met het huidige Werkprogramma Maritieme Strategie en Zeehavens 2018 - 2021
- Missies voor het topsectoren- en innovatiebeleid, Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 26 april 2019
- Internationaliseringsagenda TSWM
- Kansen Energietransitie TSWM
- De Ruijter Strategie: Dominostenen van Corona, generieke scenario's, effecten en strategie
- North Sea Energy: Towards an inclusive and integrated design of the North Sea Energy system with optimal value for society and nature'



This is a publication of NLinBusiness

Bezuidenhoutseweg 12
2594 AV The Hague
The Netherlands
T: +31 (0) 79 34 67 850
E: info@nlinbusiness.com
www.nlinbusiness.com

This publication was commissioned by NLinBusiness
June 2020

Information from NLinBusiness reports may be reproduced on condition that the source is acknowledged: NLinBusiness, the title of the publication and the year of publication.

NLinBusiness was initiated by the Confederation of Netherlands Industry and Employers (VNO-NCW) and The Royal Association of Small and Medium-sized Enterprises (MKB-Nederland) in close partnership with the Dutch Ministry of Foreign Affairs, the Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate Policy, the Dutch employers' organisation in the technology industry (FME), the Dutch employers' organisation for international trade and logistics (evofenedex) and the Dutch employers' organisation of SMEs active in the metal industry