

GASTCOLUMN

## HET IS HOOG TIJD DAT WE ALS NEDERLAND EN EU MEER NAAR ONSZELF KIJKEN

**V**olgens Ursula von der Leyen zou het EU-VS handelsakkoord de 'stabiliteit en voorspelbaarheid' in de Trans-Atlantische handelsrelatie herstellen. Dat klinkt misschien mooi in Brussel, maar sluit niet aan bij de dagelijkse werkelijkheid van ondernemers. Hoewel bedrijven slagvaardig blijken, zijn de hoge importheffingen en de blijvende onzekerheid over toekomstige maatregelen een doorn in het oog. Een onvoorspelbare pestkop bestrijd je echter niet door zelf op je handen te zitten of door je blind te staren op de andere kant van de oceaan. Het is hoog tijd dat we als Nederland en EU meer naar onszelf kijken en als de wiedeweerga onze eigen concurrentiekracht versterken.

Het is op zichzelf positief dat de Europese Commissie escalatie heeft voorkomen. Maar dit gebeurt tegen een véél te hoge prijs. Deze deal legt de rode loper uit voor Amerikaanse producten, terwijl onze industrie met importheffingen blijft zitten. Kijk bijvoorbeeld naar medische apparaten: de EU verlaagt haar importheffing naar 0%, terwijl de VS haar importheffing juist verhoogt naar 15%. Daarnaast blijft de Amerikaanse importheffing op staal, aluminium en afgeleide producten voorlopig 50%. Dit is geen handelsafpraak tussen gelijken, dit is toegeven aan de grootste bully op het schoolplein. En dat is economisch onaanvaardbaar. We dachten dat we gingen voetballen, maar het werd ineens American football — met hun bal, hun regels en hun scheidsrechter.

Bedrijven uit de technologische industrie hebben bij uitstek last van de handels-

spanningen. De 2.100 leden van FME exporteerden in 2023 voor 7,5 miljard naar de VS en zijn ook indirect vaak nauw verweven met de Amerikaanse markt. Sinds de door Trump ontketende tarievenoorlog staan leden dan ook voor tal van complexe vragen. Moeten we onze Amerikaanse klanten compenseren voor de importheffingen die zij plots moeten betalen, en inleveren op onze marges voor behoud van marktaandeel? Moeten we onze leveringen naar de VS versnellen of juist vertragen? Of moeten we onze productie gedeeltelijk verplaatsen naar de VS om heffingen te vermijden? De continue veranderingen werken daarbij verlamdend. Niet voor niets bleek uit een eerdere FME-enquête onder 250

**‘Wij beslissen zelf of we de dijken versterken of laten breken’**



directeuren dat liefst 56% investeringen uit zou stellen bij een aanhoudende handelsoorlog.

Ondernemers zijn gewend om tegenwind te trotseren. Ik zie dagelijks hoe ze proactief schakelen en hun strategieën aanpassen om de schade te beperken. Ze zoeken alternatieve exportbestemmingen, maken technologieën toepasbaar voor onze krijgsmacht of spelen juist slim in op de kansen die het Trump-beleid biedt. Maar ondernemers kunnen het niet alleen. Zonder Nederlandse en Europese investeringen in onze industrie raken wij nog meer industrie kwijt en worden wij nog afhankelijker van andere delen in de wereld. Met alle aanbevelingen uit de rapporten van Draghi (over de Europese concurrentiekracht) en Letta (over de Europese interne markt) is het denkwerk al gedaan voor een sterkere concurrentiepositie. Nu is het een kwestie van doen.

Ik vraag mij alleen wel af of Nederland doordrongen is van de urgentie. De Tweede Kamer voerde pas na een kleine 250 dagen na publicatie van het Draghi-rapport het debat hierover. Daarnaast is er in de huidige Tweede Kamer – ondanks 25 jaar aan onderhandelen – nog steeds geen meerderheid voor het EU-Mercosur handelsakkoord. Ondertussen glijdt Nederland steeds verder af op wereldranglijsten over innovatie en concurrentiekracht. Trump II mag dan de storm zijn, maar wij beslissen zelf of we de dijken versterken of laten breken. Den Haag, kies voor dezelfde slagkracht die ondernemers dagelijks laten zien.

**THEO HENRAR**  
VOORZITTER FME, DE ONDERNEMERS-  
ORGANISATIE VOOR DE TECHNOLOGISCHE  
INDUSTRIE IN NEDERLAND