

Versterking van de Duits-Nederlandse handelsrelaties en samenwerking in de Maakindustrie

Een overzicht van de huidige staat van de handelsbetrekkingen tussen Nederland en Duitsland, met focus op kansen voor samenwerking, technologie en innovatie binnen de maakindustrie.

Korte introductie Duits-Nederlandse Handelsbetrekkingen

De handelsbetrekkingen tussen Nederland en Duitsland zijn van groot belang voor beide landen, met een handelsomvang van zo'n 200 miljard euro. De Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK), een ondernemersvereniging met 1600 leden, speelt een essentiële rol in het versterken van de samenwerking. De focus ligt op het verbeteren van de handelsrelaties en het ondersteunen van bedrijven in beide landen. Hoewel de handelsuitwisseling de afgelopen tijd licht gekrompen is, blijft de concurrentiepositie van Nederland en Duitsland tegenover grootmachten als Amerika en China onverminderd belangrijk. Nederland staat in Duitsland bekend om zijn pragmatisme en innovatieve, out-of-the-box denkwijze, terwijl Duitsland zich meer richt op het perfectioneren van bestaande processen.

Gast aan tafel: Günter Gülker, directeur DNHK

Günter Gülker, directeur van de DNHK, heeft zich de afgelopen jaren sterk ingezet voor de belangen van Nederlandse ondernemers in Duitsland. Hij heeft onder andere bedrijven zoals Rituals, Action en 24/7Steel begeleid bij hun expansie in Duitsland. Gülker duidt de toekomst van de maakindustrie in de context van mondiale ontwikkelingen, met een nadruk op exportmanagement en de intensivering van de samenwerking tussen Nederland en Duitsland. Volgens hem is er veel potentieel voor bedrijven in beide landen om elkaar aan te vullen, vooral in een tijd waarin de maakindustrie zich steeds verder digitaliseert.

Blik op de Toekomst

Nederland heeft een sterk netwerk van correspondenten in Duitsland, waardoor het goed op de hoogte is van de laatste ontwikkelingen. In Duitsland is dit netwerk minder aanwezig, wat de uitdaging vergroot voor bedrijven die de Duitse markt willen betreden. De conjunctuur in Europa stagneert, wat deels te wijten is aan de trage adoptie van digitalisering en AI-technologieën, waar Nederland vaak voorloopt. In de automotive sector, bijvoorbeeld, heeft Duitsland te maken met uitdagingen in de transitie naar elektromobiliteit. Dit biedt kansen voor Nederlandse bedrijven om samen te werken met Duitse partners in deze sector. Nederland wil meer doen met Duitsland, maar samenwerking vereist openheid van beide kanten, vooral als het gaat om technologie en innovatie.

Waar gaat de maakindustrie naartoe?

De vraag hoe de maakindustrie zich zal ontwikkelen, staat steeds meer centraal. Het zwaartepunt op automotive is aan het verschuiven. Van nature was er in de markt een evenwicht tussen prijs en kwaliteit. Dit zorgde ook voor een gunstig klimaat voor machinebouwers en

toeleveranciers. De opkomst van goedkopere Aziatische alternatieven zorgt voor een prijsdruk op kwalitatief duurere oplossingen.

Nederland is een prijs-sensitieve markt die slim omgaat met handelaren en de markt voor nieuwe merken en/of ontwikkelingen openstelt, terwijl Duitsland en Frankrijk vaak conservatiever zijn en vasthouden aan hun eigen merken. De samenwerking tussen Nederland en Duitsland biedt echter kansen voor bedrijven die zich positioneren als slimmer en innovatiever vooral ook op het gebied van digitalisering.

Hou de technologie open

De wens van de markt is om technologie open te houden, vooral nu China zich richt op elektromobiliteit. China wordt steeds meer zelfvoorzienend en richt zich op de productie van eigen voertuigen voor de binnenlandse markt, wat de concurrentie op mondiaal niveau beïnvloedt. Dit is een uitdaging voor Europese bedrijven. Deze bedrijven moeten een antwoord vinden op de veranderingen die uit China komen. Paneuropese samenwerkingsverbanden zouden sterker gemaakt moeten worden, terwijl ze ook kunnen profiteren van samenwerking met landen zoals Nederland.

Opbouw van kennis en onderwijs

Duitsland staat bekend om de hoge kwaliteit van zijn vakonderwijs. Het duale systeem van Duitsland, waarbij studenten zowel theoretische kennis als praktijkervaring opdoen, heeft internationaal succes. Dit model kan een exportproduct zijn. Duitse bedrijven in de VS passen het model succesvol toe. In Nederland zijn er al regionale opleidingscentra die prima voldoen voor de eigen markt, maar de Duitse aanpak biedt waardevolle inzichten voor toekomstige samenwerking op het gebied van onderwijs en vakopleidingen.

Importheffingen

De wereldwijde handelsumgeving wordt steeds complexer door angst voor producten die zwaar gesubsidieerd zijn, vooral uit China. Tevens krijgt Europa meer te maken met importheffingen vanuit de VS. Dit kan weer leiden tot importheffingen vanuit de EU, wat de concurrentiepositie van Europese bedrijven verder beïnvloedt. Daarnaast spelen politieke keuzes voor energie, op de energie-intensieve industrieën in Duitsland maar ook in Nederland een rol. De hoge energie kosten hebben invloed op de kostenstructuren van bedrijven in de maakindustrie, wat vraagt om innovatie en aanpassing.

Concurrentiepositie als hot topic binnen de EU

Binnen de EU wordt de concurrentiepositie steeds belangrijker. De nieuwe EU-commissie heeft een scherpere blik op de economische uitdagingen van de toekomst, die verandering zal brengen. Duitsland, als grootste economie in Europa, moet de transitie maken van behoudend naar meer toekomstgericht. De verwachting is dat de maak- en toeleverindustrie in Duitsland de komende jaren zal krimpen als bedrijven niet meegaan in de noodzakelijke conversie naar nieuwe technologieën en verduurzaming. De energie-intensieve industrieën worden zwaar belast, wat een uitdaging vormt voor de toekomst.

De Nederlandse machinebouw

Zuid-Nederland heeft een sterke focus op hightechbedrijven zoals ASML, maar de rest van de Nederlandse machinebouwsector staat er beter voor dan vaak wordt gedacht. De Europese markt biedt nieuwe kansen, en Nederland speelt hierin een belangrijke rol als verbinder tussen de toeleveranciers en OEM's. Dit is een gebied waar Nederland goed in is, gezien de samenwerking die in Nederland heel normaal is, in tegenstelling tot in Duitsland en Frankrijk. De opkomst van fieldlabs in Zuid-Duitsland, waarin zowel Nederlandse als Duitse partijen betrokken zijn, benadrukt de kracht van de samenwerking tussen de twee landen.

Veranderingsbereidheid

Duitsland moet zich aanpassen aan de nieuwe realiteit van de wereldmarkt, waar de veranderingsbereidheid steeds belangrijker wordt. Het is nu tijd voor actie: verandering is vereist, vooral gezien de grote uitdagingen op het gebied van energie en grondstoffen. Nederland heeft altijd zijn handelsgeest behouden, en voor Duitsland is samenwerking met Nederlandse bedrijven een logische stap om de noodzakelijke veranderingen door te voeren. Het Technologie- en Innovatiepact biedt een platform voor de twee landen om gezamenlijk vooruitgang te boeken in technologische ontwikkeling en innovatie.

Wat is er mogelijk om snel en efficiënt in Duitsland aan de slag te gaan?

Er zijn verschillende mogelijkheden voor bedrijven om snel en efficiënt de Duitse markt te betreden. Het opzetten van fieldlabs in Duitsland kan bedrijven toegang bieden tot nieuwe markten. Deze fieldlabs kunnen worden uitgebreid van twee naar drie of vier, zodat bedrijven in specifieke sectoren zoals plaatbewerking samen kunnen werken met Duitse partners. Transparantie en samenwerking zijn hierbij essentieel, vooral omdat het aantal plaatverwerkers in Duitsland aanzienlijk groter is dan in Nederland.

Hoofdbreken voor de markt

De markt wordt geconfronteerd met verschillende uitdagingen, zoals de beschikbaarheid van arbeidskrachten, de stijgende materiaalprijzen en de implementatie van AI-technologieën. Bedrijven zullen flexibel moeten zijn om hiermee om te gaan. Duurzaamheidsdoelen en regelgeving rondom CO₂-emissies blijven belangrijk, en bedrijven moeten zich daarop aanpassen. De komende jaren zullen doorslaggevend zijn voor het behoud van de concurrentiepositie van Europese bedrijven, en samenwerking tussen Nederland en Duitsland zal hierin een belangrijke rol spelen.

[Nevat GPI | februari 2025]