

NFIA ZORGT VOOR GROEI BUITENLANDSE INVESTERINGEN IN NEDERLANDSE CHEMIE

876 BANEN ERBIJ

Ondanks stevige concurrentie van andere Europese landen en andere continenten, nemen de buitenlandse investeringen in de Nederlandse chemie toe. Vorig jaar werden 17 projecten afgerond, door onder meer Yara, Celanese en ICL, goed voor 275 miljoen euro en 876 banen. Met dank aan de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA), die nog 54 projecten in de chemie-portefeuille heeft zitten.

Tekst: Igor Znidarsic

Een bedrijf legt zijn muntjes daar waar men denkt er het meeste voor terug te krijgen”, zegt Jeroen Nijland, commissaris bij de Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA). Deze uitvoeringsorganisatie van het ministerie van Economische Zaken zorgt ervoor dat zo veel mogelijk van die muntjes in Nederland terecht komen. Als een bedrijf plannen heeft om te investeren, maar nog niet weet in welk land, is het de taak van de NFIA ervoor te zorgen dat de keuze op Nederland valt. En dat levert ieder jaar meer op. Ook wat betreft de chemische industrie. Met 17 afgeronde projecten was 2014 zonder meer een succesvol jaar voor buitenlandse investeringen in de Nederlandse chemie (in de jaren daarvoor, vanaf 2011, waren dat er tussen de 10 en de 15). De 17 projecten waren goed voor 275 miljoen euro (de laatste drie jaar gemiddeld 250). “Maar het succes is vooral groot in termen van werkgelegenheid,” aldus Nijland, “die 17 projecten leveren 876 banen op.” In 2013

waren dat er nog 400 en in 2012 slechts 237. De stijgende lijn is volgens Nijland mede te danken aan het economisch herstel, waardoor investeringsplannen, die soms al langer bestaan, nu worden doorgezet.

Tweederde van de 876 banen komt voor rekening van 3 projecten: de nieuwe ureumgranulatiefabriek van kunstmestconcern Yara in Sluiskil (200 banen), het hoofdkantoor en *shared service centre* van het Israëlische chemieconcern ICL in Amsterdam (290 banen) en het hoofdkantoor van Celanese in Amsterdam (100 banen). Andere grote projecten waren de bouw van een duurzame kunststoffabriek van QCP op Chemelot en de uitbreiding van de silica-productiecapaciteit van het Amerikaanse PPG in Delfzijl.

Fact finding trips

De NFIA is in een zo vroeg mogelijk stadium betrokken bij een eventuele investering, bijvoorbeeld als een bedrijf toegang wil krijgen tot de Europese markt, en probeert het bedrijf ervan te overtuigen dat men

de investering het beste in Nederland kan doen. Als het project wat vastomlijnder wordt, zorgt de NFIA dat het bedrijf de nodige informatie krijgt over zaken zoals de aanwezigheid van arbeid, beschikbare terreinen, milieuvergunningen en belastingen. Een stadium verder vinden er *fact finding trips* plaats. Nijland: “We rijden dan met een investeerder door het land om alles te laten zien en hem in contact te brengen met relevante partijen. Daarbij werken we veel samen met regionale partners, zoals Liof (de ontwikkelingsmaatschappij in Limburg), NOM (Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij) en Invest Zee-land, en via hen met de lokale overheden.” Daarnaast verstrekt de NFIA bedrijven benchmarkgegevens. “Zodat ze Nederland goed kunnen vergelijken met andere landen.”

Een van de factoren die bedrijven vaak over de streep trekken is de verdoorgevoerde open innovatie in Nederland. Nijland: “Die sterke samenwerking tussen bedrijfsleven, universiteiten en onderzoeksinstel-

NFIA

De Netherlands Foreign Investment Agency (NFIA) helpt en adviseert bedrijven uit het buitenland bij het opzetten, uitrollen en/of uitbreiden van hun internationale activiteiten in Nederland. Daarnaast promoot de NFIA Nederland in het buitenland als een land met een aantrekkelijk investerings- en vestigingsklimaat en speelt de organisatie een actieve rol bij het in stand houden daarvan. In haar ruim 35-jarige bestaan heeft de NFIA meer dan 3400 ondernemingen uit bijna 60 landen ondersteund bij het opzetten dan wel uitbreiden van hun internationale activiteiten in Nederland.

Jeroen Nijland is er sinds een jaar commissaris. Hij is econoom en politicoloog en werkte hiervoor bij de OESO en de Taskforce Griekenland. Daarvoor was hij voor de ministeries van EZ en Financiën werkzaam in verschillende functies op het raakvlak van overheid en bedrijfsleven.

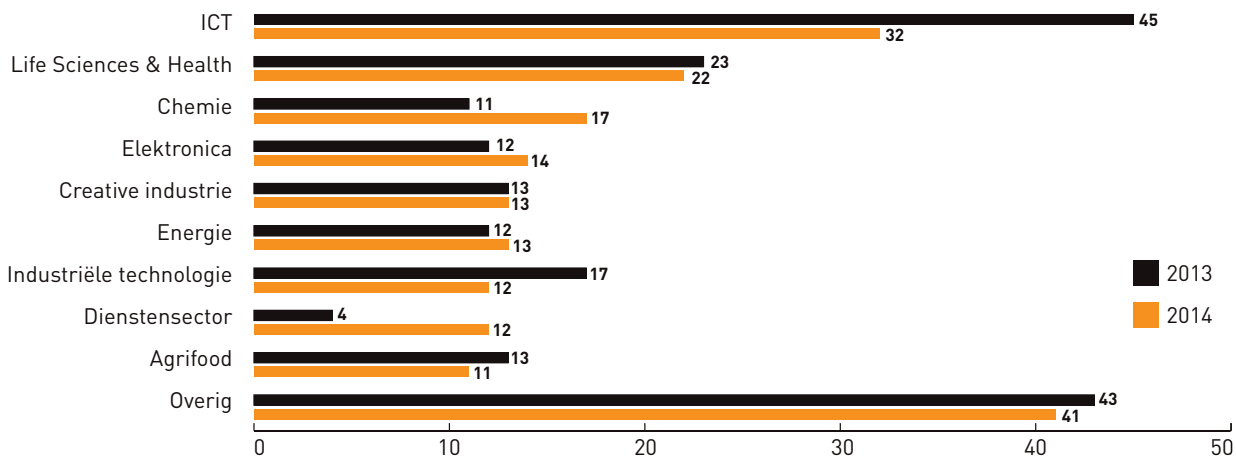
lingen is redelijk uniek.” Een ander belangrijk *unique selling point* is de sterke integratie binnen de chemieclusters. “Dat tref je niet snel ergens anders aan.” Volgens Nijland zijn het ook deze twee pluspunten die ervoor zorgen dat 19 van de chemiebedrijven in de top-25 in Nederland gevestigd zijn. Een derde belangrijk pluspunt is de positie van Nederland in de Europese markt. “We hebben de infrastructuur van havens, luchthavens en pijpleidingen die het mogelijk maakt om van hieruit goed de Europese markt te bedienen.” Met al deze zaken opgeteld heeft de NFIA bij buitenlandse investeerders volgens Nijland “een sterk verhaal”.

Sterke R&D

Maar de concurrentie is groot. Binnen Europa zijn puur voor de productie Duitsland, België en Frankrijk, en ook Zwitserland, de grote concurrenten, en wat hoofdkantoren betreft het Verenigd Koninkrijk. Nijland: “Hoofdkantoren kun je wat makkelijker verplaatsen, en daardoor zijn ze wat meer tax ▶

ILLUSTRATIE: ROY WOLFFS





Aantal projecten naar sectoren. Chemie staat op de derde plaats.



‘We richten ons dit jaar specifiek op biobased, katalyse en 3D-printing, terreinen waar wij veel van verwachten’

driven. Het Verenigd Koninkrijk concurreert met een heel gunstig belastingstelsel.” In de chemie doet Nederland het binnen Europa goed. “We zitten met Duitsland en Frankrijk in de top-3.” Waar Nederland, en Europa, last van heeft, is dat de groei in de chemie zich meer en meer in juist andere delen van de wereld manifesteert. Nijland: “Investerings, met name in de chemie, richten zich op die gebieden waar de markt het hardst groeit, en dat is niet Europa. Dat zijn nu het Midden-Oosten, de Verenigde Staten, vanwege goedkope grondstoffen en lage energieprijzen, en Azië, vanwege de groeiende afzetmarkt. Dat is een factor die zeker meespeelt bij acquisities. Europa heeft het moeilijk. Maar gelukkig is de R&D in Europa nog wel heel sterk. En dat is iets wat we kunnen uitnutten. De open innovatie, de grote chemiebedrijven die hier gevestigd zijn en de belangrijke onderzoeksinstituten geven ons een sterke positie tussen onze Europese concurrenten.”

beren er vroegtijdig achter te komen of dergelijke plannen leven, zodat we ervoor kunnen zorgen dat er wordt gerelekeerd naar Nederland.” De relatie met de bestaande investeerders is ook belangrijk omdat steeds meer investeringen een uitbreiding betreffen. “Verhoudingsgewijs gaat mondiaal een steeds groter stuk van de *Foreign Direct Investment*, de investeringen in de productie in een ander land, niet naar Europa maar naar andere delen van de wereld, en dat geldt niet alleen voor de chemie. Daarom moet je het steeds vaker hebben van de uitbreidingsinvesteringen van de investeerders die je al hebt zitten in je gebied. Dat geldt voor de NFIA’s in andere landen net zo goed.” Ondanks alles is Nijland optimistisch over de (nabije) toekomst. “In onze chemie-portefeuille zitten 54 projecten, met ongeveer 900 miljoen aan investeringen en 1600 banen. Alleen kun je nooit voorspellen wanneer die projecten daadwerkelijk gaan landen. Het kan een jaar duren, vijf jaar, of iets ertussenin. Verder gaan wij ons dit jaar specifiek richten op biobased, katalyse en 3D-printing, terreinen waar wij veel van verwachten. We gaan daarvoor samen met enkele regio’s die daarvoor het meest relevant zijn, plus de kennisinstellingen die in die terreinen actief zijn, proposities ontwikkelen, om Nederland op die terreinen nog beter op de kaart te kunnen zetten.” ■

Bekijk hier de Resultaten 2014 van de NFIA: <http://bit.ly/1B8gsNr>



FOTO: JEROEN POORTVLIET

Gerard van Harten (Topsector Chemie), Jeroen Nijland (NFIA) en Colette Alma (VNCI) ondertekenen het convenant.

CONVENANT

Juli vorig jaar hebben de Topsector Chemie, de NFIA en de VNCI een convenant ondertekend om de strategische positie van de Nederlandse chemie te versterken. Daarin is de samenwerking geformaliseerd en zijn de intenties van de betrokken partijen duidelijk vastgelegd. De basis van de samenwerking bestaat uit regelmatig overleg tussen de partijen, bijvoorbeeld over op welke landen, subsectoren en bedrijven de acquisitie gericht zal zijn. Ook wordt informatie uitgewisseld over inkomende en uitgaande missies van bedrijven en zo mogelijk worden deze gezamenlijk georganiseerd. “Zo’n convenant hebben we nog lang niet met alle sectoren. In die zin kun je het als een voorloper zien”, aldus Nijland.

Uitbreidingsinvestering

Contact houden met bedrijven die hier al gevestigd zijn is voor de NFIA cruciaal. Nijland: “Zij weten hoe het vestigingsklimaat is, hebben zicht op wat het doen van investeringen hier helpt of juist hindert. Daarnaast willen we op de hoogte blijven van eventuele uitbreidingsplannen. En van een mogelijke relocatie: het kan zijn dat een bedrijf op een aantal plekken in Europa zit en dat handiger wil gaan organiseren. We pro-