Jaarverslag 2017-2018

NL.IN. BUSINESS

GLOBAL CHALLENGES, DUTCH SOLUTIONS.

EEN JAAR VAN GRENZELOOS PIONIEREN

Het eerste jaar van NLinBusiness zit erop: een jaar waarin we samen met onze partners hard gewerkt hebben om ondernemers met internationale ambities zo goed mogelijk te ondersteunen. Internationaal ondernemen is geweldig en uitdagend, maar soms ook ingewikkeld. NLinBusiness wil samen met haar partners en vooral samen met ondernemers barrières wegnemen. We zijn daarmee vooral een initiatief van, voor en door ondernemers. Hiermee kunnen we elkaar naar een hoger plan tillen.

NLinBusiness is in 2017 op het goede moment van start is gegaan. Nederland was en is er klaar voor om de handelsbevordering verder te professionaliseren. Dit vanuit de wens onze positie als succesvol handelsland te versterken en belemmeringen voor ondernemers weg te nemen, maar ook vanuit het besef dat samenwerking op het gebied van internationaal ondernemen altijd voor verbetering vatbaar is.

Succesvol internationaal ondernemen begint bij de wens verbinding te zoeken. Verbinding binnen het bedrijfsleven, verbinding binnen de overheid en verbinding tussen overheid en het bedrijfsleven. Om optimaal van elkaars kracht, kennis en kunde te profiteren moeten we samenwerken. Dat is precies waarom NLinBusiness is opgericht.

Een publiek-private krachtenbundeling vraagt veel afstemming. Het bedrijfsleven focust nu eenmaal op toekomstbestendige businessmodellen en kansen, terwijl de overheid acteert binnen publieke kaders. *Common ground* vinden lukt, maar daarvoor moet je investeren in mensen, middelen en wederzijds begrip.

Behalve die bestuurlijke uitdaging ging NLinBusiness ook een communicatieve uitdaging aan. Het aanbod op het gebied van internationaal ondernemen is groot, maar ook versnipperd. Het gezamenlijk optimaliseren van dat aanbod en het onder de aandacht brengen van alles wat ondernemers van pas komt op hun ondernemingsreis, vergt heldere en transparante communicatie. NLinBusiness heeft een omvangrijke achterban van 240 branches, federaties, topsectoren, grootbanken, accountantskantoren, bilaterale handelskamers, ondernemingen, et cetera. NLinBusiness is uitdrukkelijk niet ontstaan omdat er gebrek was aan goede partijen met inhoudelijke kennis, maar vanuit behoefte aan meer regie.

Die inspanningen hebben inmiddels aardig wat opgeleverd. NLinBusiness heeft de strategische keuze gemaakt zich te richten op een veertigtal zogenaamde *cities of opportunity*: groeimetropolen met een omvangrijke middenklasse, economische aantrekkingskracht en een goede infrastructuur. Steden waar het kortom goed zakendoen is voor Nederlandse mkb-ondernemers. In lokale Nederlandse *business hubs* krijgen Nederlandse ondernemers concreet advies en maken zij kennis met een ijzersterk netwerk van lokale ondernemers. Deze *hubs* worden in nauwe afstemming met de lokale Nederlandse business councils opgebouwd en uitgebouwd.

Ondernemers kunnen daarnaast op onze website alles te weten komen over die kansrijke steden – of het nu gaat om de lokale infrastructuur, *business opportunities*, informatie van de rijksoverheid of inspirerende verhalen van succesvolle Nederlandse ondernemers ter plekke.

Wij signaleren in nauwe samenwerking met onze achterban kansen voor ondernemers. Kansen zijn er te over, want de kracht van de opkomende middenklasse in groeimetropolen valt haast niet te overschatten. Met enorme snelheid ontwikkelen zich nieuwe diensten en ontstaat er behoefte aan producten – wie dan inspringt, blijft de concurrentie voor.

De 'BV Nederland' wil het aandeel van de export in het bnp in 2030 verhogen tot 40 procent, en NLinBusiness speelt een belangrijke rol in het verwezenlijken van die ambitie. Daarbij geloven wij in het credo *'Global Challenges, Dutch Solutions'*. Er zijn volop kansen om als BV Nederland onze kennis en kunde ter vermarkten. Hierbij kunnen we ook een bijdrage leveren aan het bereiken van de *Sustainable Development Goals (SDG's)*.

We zijn er trots op dat kansen gretig aangegrepen worden door ondernemers. Zo zijn we samen met onder andere Metaalunie een programma gestart om Nederlandse ondernemers te helpen hun business uit te breiden van Duitsland naar Polen, waar momenteel veel nieuwe kansen liggen. Een ander mooi voorbeeld is een grote, jaarlijkse botenshow in Dubai. Een stand ter plekke is niet voor iedere ondernemer haalbaar, dus hebben we samen met de HISWA een gezamenlijke stand geregeld – een succesvol initiatief. Ook de eerste business hub, Holland House Colombia, is geaccrediteerd tijdens het bezoek van Premier Rutte aan Colombia in november 2018: de eerste stap op weg naar een mondiaal netwerk van NL Business Hubs ter ondersteuning van (mkb) ondernemers met internationale ambities.

De mogelijkheden voor dergelijke initiatieven zijn eindeloos, zeker met het oog op de voortschrijdende digitalisering. NLinBusiness is zich ervan bewust dat ondernemers van nu 24/7 ondersteuning verwachten en heeft daarom besloten fors in te zetten op investeren in de digitale infrastructuur. Het verbinden van *portals* en digitale netwerken en deze ontsluiten voor branches en ondernemers heeft de toekomst.

Mij blijft na ieder succes het enthousiasme van ondernemers bij. Na een handelsmissie of beursbezoek is de sfeer op de terugreis alsof je terugkomt van een gewonnen sportwedstrijd. Die ontlading ontstaat echt niet alleen als een grote deal gesloten is: ondernemers geven ook aan het prettig te vinden een sparringpartner te hebben als het gaat om advies over financiering of de *do's* en *don'ts* als ze een ontmoeting hebben met een politiek hoogwaardigheidsbekleder of potentiële businesspartner in het buitenland. Of kleiner: even overleggen over welk restaurant geschikt is om je klanten te ontvangen en contact met een andere ondernemer om samen een biertje te drinken.

In alle *cities of opportunity* wordt NLinBusiness bijgestaan door succesvolle ondernemers en hun lokale verenigingen (de bilaterale handelskamers). Ik ben hen oprecht dankbaar voor hun inzet. Zij staan, samen met onze ambassades, aan de basis van een veilige landingsplek voor elke nieuwe internationale ondernemer en daarmee ook aan de basis van nieuwe succesverhalen.

Tot slot wil ik natuurlijk al onze partners bedanken: VNO-NCW, MKB-Nederland, FME, evofenedex, Metaalunie, topsectoren, grootbanken en de primaire publieke partners, het ministerie van Buitenlandse Zaken, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Trade & Innovate NL en De Werkplaats. Zij zijn sinds de oprichting van NLinBusiness voortdurend bereid om mee te denken over infrastructuur en implementatie en daarmee simpelweg onmisbaar.

Edo Offerhaus,
Algemeen Directeur NLinBusiness
Maart 2019

VERSLAG 2017-2018

ACHTERGROND NLINBUSINESS: WIE ZIJN WE EN WAT DOEN WE?

Op 1 oktober 2017 is NLinBusiness van start gegaan met als doel Nederlandse handel in het buitenland te stimuleren. Dat betekent dat wij ondernemers willen inspireren en helpen bij het pakken van kansen in meer 'volwassen' markten in Europa en de Verenigde Staten en verder van huis in groeimarkten als China, Azië, Afrika en Latijns-Amerika. Of het nu gaat om handel in München of Mexico-Stad, NLinBusiness is in alle markten thuis.

NLinBusiness is een initiatief van werkgeversorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland in samenwerking met publieke partners (het ministerie van Buitenlandse Zaken, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat), en de brancheverenigingen evofenedex, FME en Koninklijke Metaalunie. We werken daarnaast intensief samen met topsectoren, kennisinstituten, grootbanken, bilaterale handelskamers en het Nederlandse bedrijfsleven.

NLinBusiness is opgericht vanuit de gedachte dat er voor Nederland als handelsland onbenut potentieel is in de genoemde markten. Die kansen doen zich voor in talloze 'takken van sport'. De mogelijkheden zijn eindeloos: traditioneel staat Nederland bekend om kennis en kunde op het gebied van watermanagement en land- en tuinbouw. Maar ook op het gebied van ict, zorg en gezondheid, maakindustrie, logistiek, hightech en alles daartussenin heeft Nederland veel te bieden. Ons motto is: *global challenges, Dutch solutions.*

> ***'De groei voltrekt zich meer en meer buiten Europa. Willen we onze toekomstige welvaart veilig stellen, dan zullen we er verder op uit moeten trekken de komende jaren'***
>
> Hans de Boer, voorzitter VNO-NCW, Bron: creditexpo.nl

NLinBusiness richt zich op ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf (mkb) en ziet zichzelf als ketenregisseur. Nederland kent vele capabele organisaties die zich bezighouden met buitenlandse handel en heeft juist daardoor behoefte aan verbinding tussen partijen. NLinBusiness bundelt beschikbare contacten en kennis op één platform. Het gaat om kennis die afkomstig is van het internationale bedrijfsleven, belangenorganisaties en de Nederlandse overheid. Wat reisgids *Lonely Planet* voor rugzaktoeristen is, wil NLinBusiness zijn voor ondernemers met internationale ambitie: een bron van informatie en inspiratie en steun en toeverlaat. We maken de internationaliseringsreis van ervaren én beginnende exporteurs makkelijker.

DOELSTELLING

Nederland is een van de meest open en concurrerende economieën ter wereld en traditioneel een handelsland. Tegelijkertijd is dat geen reden om stil te blijven zitten, want de wereld om ons heen verandert. Om onze positie als handelsland te bewaken is professionalisering van handelsbevordering noodzakelijk. NLinBusiness werkt met veel enthousiasme aan een duidelijke en ambitieuze doelstelling: We willen, samen met onze publieke en private partners, het aandeel van de export van het Nederlandse bruto nationaal product (bnp) opschroeven van 32 procent nu naar 40 procent in het jaar 2030.

Ons doel is daarbij het in hun kracht zetten van partners als VNO-NCW, MKB-Nederland, FME, evofenedex, Metaalunie en de negen topsectoren, maar ook onze publieke partners als RVO, stedelijke en regionale ontwikkelingsmaatschappijen, etc. Zo versterken we de handelsbevordering en zijn mkb-ondernemers beter in staat exportkansen te benutten.

Voor haar activiteiten ontvangt NLinBusiness een subsidie vanuit het ministerie van Buitenlandse Zaken voor een periode van 5 jaar. Voor de periode daarna zal NLinBusiness een zelfstandig verdienmodel ontwikkelen.

Cities of opportunity

N/Z Amerika: Bogotá, Buenos Aires, Chicago, Houston, Mexico City, New York, San Francisco, Sao Paulo

Afrika: Caïro, Lagos, Nairobi, Tanger

Europa: Berlijn, Düsseldorf, Hamburg, Istanbul, Kiev, Liverpool, London, Lyon, Manchester, Milaan, Moskou, München, Nantes, Parijs, Toulouse, Warschau

Azië: Bangkok, Dhaka, Dubai, Guangzhou, Ho Chi Minh, Jakarta, Manilla, Mumbai, Seoul, Shanghai, Singapore / KL, Tokyo

STEDENAANPAK

Steden zijn de motor voor de economische ontwikkeling van landen: 80 procent van de wereldwijde economie concentreert zich in steden. NLinBusiness wil de schakel naar deze groeimetropolen zijn: we helpen ondernemers bij het identificeren van marktkansen, vinden de juiste partners en zorgen ervoor dat de business uitgerold kan worden. In steden zijn vaak al publieke en private partners gevestigd, waarmee er sprake is van een goede infrastructuur. Een stad is bovendien toegangspoort voor het achterland, en daarmee een geschikte uitvalsbasis.

NLinBusiness heeft daarom de strategische keuze gemaakt voor een stedenaanpak. NLinBusiness heeft op basis van een analyse van marktkansen en slagingskansen 40 *cities of opportunity* geïdentificeerd: groeiende metropolen waar de economische ontwikkeling gunstig is.

Cities of opportunity:

NLinBusiness focust zich in eerste instantie op **6 pilot-steden** om de aanpak te toetsen. Het gaat om steden die wat betreft karakter en geografie divers zijn en dus kunnen fungeren als proeftuin: we doen er snel en breed ervaring op met lokale ondersteuning van ondernemers. Het gaat om **München, Warschau, Dubai, Mexico Stad, Ho Chi Minh en Guangzhou**. Jaarlijks zullen we het aantal steden uitbreiden.

'Zonder goede lokale partners en relaties kom je er gewoonweg niet'

Patrick Lohle, oprichter van CleanDye, dat met een revolutionaire technologie textiel verft zonder dat er water aan te pas komt

ACTIVITEITEN 2017-2018

Het eerste half jaar heeft NLinBusiness met name gebruikt voor het formuleren van de strategie en het opstarten van de operatie. De tweede helft van 2018 heeft in het teken gestaan van *turning strategy into action*. NLinBusiness biedt ondernemers met internationale ambities nu op verschillende manieren ondersteuning:

NL Business Network (Next Level)

Ondernemers leren bij voorkeur van ervaringsdeskundigen: andere ondernemers of professionals met bewezen expertise. Daarom is de ambitie een NL Business Network op te bouwen, een netwerk van vertrouwde bilaterale Nederlandse business councils in groeimetropolen. Dit netwerk beschikt over diepgaande kennis van lokale marktkansen en biedt toegang tot een betrouwbaar netwerk.

Dit doen we door bilaterale handelskamers te laten doorontwikkelen tot een *business hub*, die een palet aan diensten aanbiedt en als landingsplaats fungeert voor Nederlandse ondernemers. Daarbij draagt NLinBusiness zorg voor kwaliteitsborging (accreditatie), uitwisseling van *best practises* en fungeren we als thuisbasis voor deze handelskamers in Nederland. Ook zijn we een logische partner voor het beter structureren en professionalisering van inkomende *business-to-business* missies, en vormt NLinBusiness de verbinding tussen buitenlandse ondernemers en het Nederlandse netwerk van branches en topsectoren. Wij ontsluiten Nederlandse kennis en kunde voor buitenlandse bedrijven, en vergroten ook op deze wijze de exportkansen. Ook kunnen wij Nederlandse dienstverleners koppelen aan buitenlandse ondernemers, die hierdoor makkelijker hun weg vinden in het Nederlandse aanbod van goederen en diensten.

Resultaat NL Business Network 2017-2018

NLinBusiness heeft een eerste stap gezet in het opbouwen en ontsluiten van een betrouwbaar netwerk van ondernemers en dienstverleners in de *cities of opportunity*: in november 2018 werd het Holland House in Bogota, Colombia, als eerste bilaterale handelskamer geaccrediteerd. In de eerste helft van 2019 is het Holland House Mexico geopend en zullen waarschijnlijk de bilaterale kamers in Kuala Lumpur en Warschau volgen;

Opening HH Colombia

Het Holland House in het Colombiaanse Bogota is in november 2018 als eerste lid geworden van het NLinBusiness netwerk. In 2019 worden er op nog 5

Ondernemersreis

plekken in de wereld vergelijkbare business hubs opgericht. Nederlandse ondernemers kunnen daar terecht voor doorverwijzing naar een goede juridisch of pay-rolling adviseur, partner search, vertaaldiensten of kantoorruimte.

- Op de Dag van de Ondernemer in november werd, in samenwerking met MKB-Nederland, het belang van een Nederlands netwerk van ondernemers in onze pilotsteden lokaal onder de aandacht gebracht;
- NLinBusiness organiseert rond uitgaande missies naar haar focus steden *PreMeets* en *ReMeets* ter voorbereiding en opvolging van de missiereis. In oktober 2018 vond de handelsmissie naar Polen plaats, met minister van Infrastructuur en Waterstaat Van Nieuwenhuizen. De handelsmissie gold voor NLinBusiness als *try-out* voor nieuwe diensten. Na deze missie heeft NLinBusiness in samenwerking met de deelnemende topsectoren kort op de missie een *ReMeet* georganiseerd, met als beoogd doel actieplanning, inclusief individuele adviesering door dienstverleners gespecialiseerd in het specifieke land;
- NLinBusiness organiseert tijdens missies naar haar focussteden, in nauwe samenwerking met de lokale Nederlandse business council ter plaatse, *Business Mixers*, matchmaking tussen Nederlandse ondernemers en ervaren en betrouwbare lokale professionele dienstverleners, ter ondersteuning van de *soft landing* van de missie deelnemers in de betreffende *city of opportunity*. NLinBusiness heeft bijvoorbeeld als opvolging van de handelsmissie van november 2018 in samenwerking met. de topsectoren Water en Tuinbouw, NWP, Holland House Colombia en de Nederlandse ambassade in december een *ReMeet* georganiseerd voor ca. 12 bedrijven.
- In samenspel met partners draagt NLinBusiness bij aan events. Bij events staat co-creatie centraal, zodat we in Nederland de kennis en het netwerk in de *cities of opportunity* breder onder de aandacht kunnen brengen. Zo hebben we op het Nationaal Export Event een workshop verzorgd voor ondernemers met als thema: 'Hoe vind ik de juiste zakenpartner in het buitenland?' Drie experts uit onze pilotsteden Dubai, Warschau en Mexico City deelden hun expertise en ervaringen met meer dan 60 geïnteresseerde ondernemers. Een ander voorbeeld van een event in co-creatie is het Korea-businessevent, dat we samen met FME en de Nederlandse ambassade in Seoul organiseerden;
- NLinBusiness heeft een inkomende *business-to-business* missie uit Beieren onder leiding van het Beierse staatsministerie van Economische Zaken en Klimaat gecoördineerd, inclusief bezoeken aan Rotterdam, Eindhoven, Utrecht en Amsterdam.

NL Business Link (digitaal platform)

Het digitale platform van NLinBusiness moderniseert exportbevordering door naast de traditionele dienstverlening online diensten aan te bieden. Zo willen we de drempels voor ondernemers met internationale ambitie verder verlagen en de internationale slagkracht van het Nederlandse bedrijfsleven ook online versterken.

Door te bouwen aan een functioneel digitaal platform verbindt NLinBusiness private en publieke partijen in het veld van handels-, innovatie- en investeringsbevordering. We bundelen kennis van alle betrokkenen, zodat het platform inzichtelijk maakt welke partijen zich in het veld bevinden. We verwijzen door naar publieke en private bronnen zoals VNO-NCW, MKB-Nederland, evofenedex, FME, Koninklijke Metaal Unie, banken, RVO, KvK, etc.

Door middel van dit platform wordt een digitale brug geslagen tussen de Nederlandse ondernemers en de *cities of opportunity*. Ondernemers krijgen toegang tot een betrouwbaar en kwalitatief netwerk van lokale dienstverleners en mogelijke businesspartners.

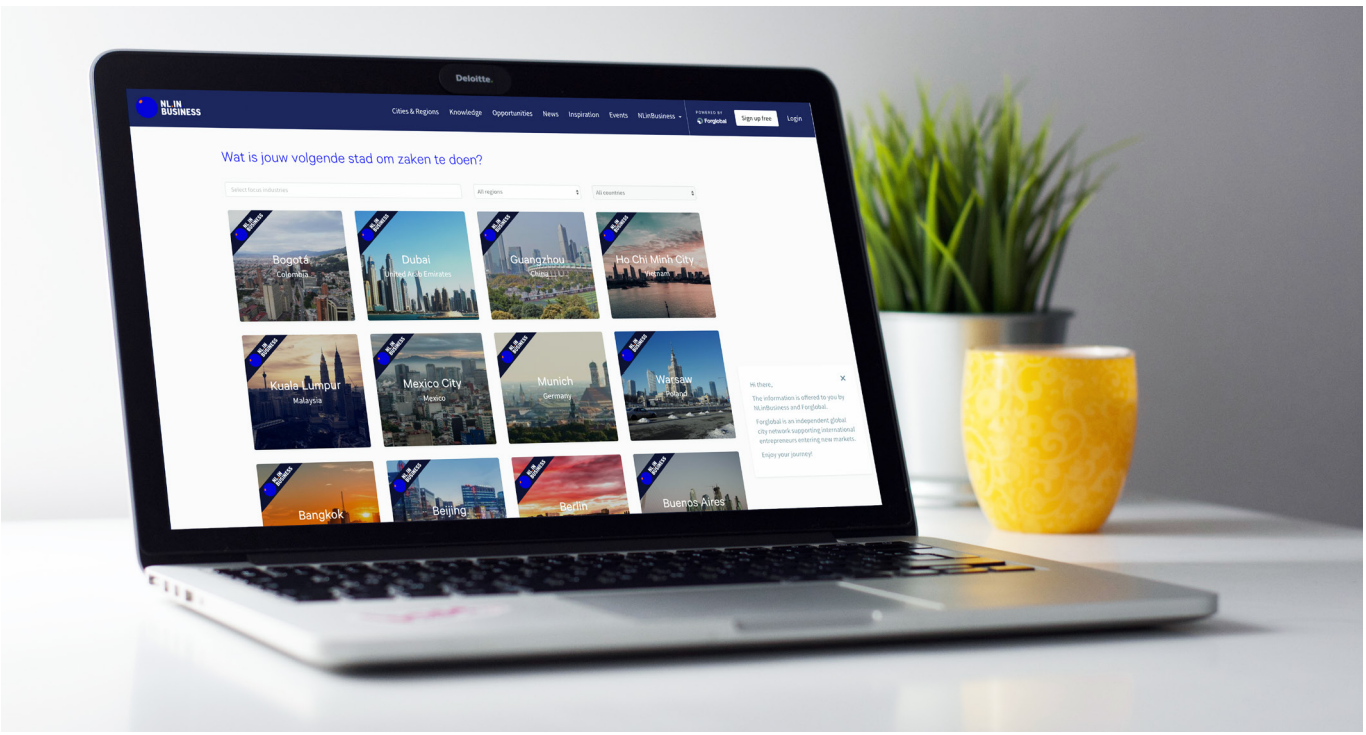
Resultaat NL Business Link 2017-2018

- In 2018 zijn de eerste stappen gezet om het digitale platform vorm te geven. Net als met het ontsluiten van de lokale netwerken in de steden, is gekozen voor een aanpak middels *pilots*:

  - Een minimal *viable product*-website en -platform zijn gelanceerd in oktober 2018;
  - Via het platform ontsluiten we content vanuit de netwerken van publieke en private partners. Door marktkansen, kennis en evenementen te bundelen rondom een *city of opportunity* vindt de ondernemer makkelijker de weg tussen de verschillende diensten. Het platform verbindt lokale netwerken in de *cities of opportunity*.
  - We zijn gestart met het ontsluiten van 8 steden en maken gebruik van het lokale Nederlandse netwerk, verenigd in een *business council*. Middels ons platform kunnen ondernemers met internationale ambities in contact komen met ervaren ondernemers in relevante markten en kunnen ze betrouwbare lokale dienstverleners vinden die hen kunnen ondersteunen bij het betreden van een nieuwe markt;

- Ondernemers leren het meest van andere ondernemers. *Online communities* zijn een middel om dit te faciliteren. NLinBusiness heeft bijvoorbeeld een digitale 'Polen-*community*' voor missiedeelnemers gelanceerd om het tijdens de missie opgebouwde netwerk na terugkomst in NL te continueren;
- We zijn gestart met maandelijkse nieuwsbrief;
- Op digitaliseringsvlak hebben we nauwe samenwerking gezocht met de partners in het Netwerk Internationaal Ondernemen[1], met het oog op de doorontwikkeling van de publiek-private website en database internationaalondernemen.nl.

1 Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, ministerie van Buitenlandse Zaken, Kamer van Koophandel, Trade & Innovate NL, VNO-NCW, MKB-Nederland, FME, evofenedex, Metaalunie, ING en Rabobank.



UITGELICHT: ONZE DIGITALE AMBITIES

NLinBusiness werkt samen met partners aan het opbouwen van informatievoorziening voor internationaal ondernemen. We willen via een platform toegang bieden tot specifieke *know how* over marktkansen, operationele zakelijke marktkennis (op financieel, juridisch en fiscaal vlak), cultuurverschillen waarmee internationale ondernemers te maken krijgen en specialistische kennis over het eigen bedrijfsleven.

Ons uiteindelijke digitale aanbod moet op aantrekkelijke wijze informatie over Nederlandse bedrijven, producten en diensten, *academy, community*, potentiële buitenlandse partners, marktkennis en *online matchmaking* bundelen. Zo gaan we ook op digitaal vlak versnippering tegen. Het doel is om de internationale slagkracht van het Nederlandse bedrijfsleven ook online te versterken.

Het platform moet inzichtelijk maken welke partijen zich in het veld bevinden. We verwijzen actief door naar bronnen van publieke partners, zoals de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), maar ook van private partners zoals lokale *business councils* in de steden. NLinBusiness voegt bovendien lokale *know-how* toe aan de bestaande informatie op het gebied van handelsbevordering.

We werken als startup en willen met behulp van behapbare, functionele blokken naar een omvangrijker platform toewerken. Dat doen we op basis van *proven technology*.

'We bouwen aan een digitale etalage waar ondernemers elkaar kunnen vinden en hun krachten kunnen bundelen, online matchmaking dus. In deze Dutch Delta Dome kunnen Nederlandse ondernemers hun kennis en kunde presenteren aan potentiele business partners waar ook ter wereld.'

Edo Offerhaus

Voor ons inboundkanaal willen we een digitale etalage ontwikkelen, een virtueel *business exhibition centre, de Dutch Delta Dome*. Daarmee kan de BV Nederland zich 24/7, 365 dagen per jaar, etaleren zodat Nederlandse en buitenlandse ondernemers elkaar kunnen vinden om businesspartners te worden. Hierin willen we aan de hand van thema's presentaties aanbieden van succesvolle publiek/private samenwerkingsprojecten. Dit ter stimulering van de export van Nederlandse bedrijven.

NL Business Project Promotor (projectenbureau)

Nederlandse mkb-ondernemers profiteren onvoldoende van marktkansen in het buitenland. Dit komt onder meer doordat voor het van de grond krijgen van grotere projecten een publiek-private samenwerking en/of het opereren binnen consortia is vereist. In een groot aantal landen is nauw contact met de overheid cruciaal. Tegelijkertijd zijn veel projecten te complex of te risicovol voor individuele ondernemers. NL Business Project Promotor identificeert in *cities of opportunity* proactief kansrijke sectoren en *leads* en vertaalt deze naar proposities voor het Nederlandse bedrijfsleven. Daarbij ondersteunt NL Project Promotor, gezamenlijk met de publiek-private "Werkplaats" (NLWorks), bij het vormen van consortia en partnerschappen en vindt passende Nederlandse en internationale ondersteuning en financiering. De regievoering bij de uitvoering van dergelijke complexe projecten ligt bij onze partner de "Werkplaats" (NLWorks).

Resultaat 2017-2018 NL Business Project Promotor

- NLinBusiness heeft actief bijgedragen aan het opzetten van de publiek-private NLWorks. De twee projectleiders die vanuit NLinBusiness bij NLWorks zijn gedetacheerd, hebben geholpen concrete stappen te zetten op verschillende projecten in de portefeuille van NLWorks;
- In samenspel met partners droeg NLinBusiness bij aan diverse evenementen. Op 25 juni 2018 organiseerden wij een coalitiebijeenkomst met Rabobank, de Topsectoren Water en Maritiem, Agri & Food, tuinbouw en uitgangsmaterialen en energie. Tijdens het World of Health Care Congres in september 2018 organiseerden we samen met Task Force Health Care een World Café, waarbij vanuit verschillende (top)sectoren werd gesproken over het creëren van *healthy cities*, met als doel ervoor te zorgen dat verschillende partijen op de hoogte zijn van elkaars ideeën en elkaar makkelijker kunnen vinden voor cross-sectorale initiatieven.

UITGELICHT: NLWORKS ('DE WERKPLAATS')

Vanuit de private partners levert NLinBusiness capaciteit aan NLWorks, ook wel bekend als 'De Werkplaats'. NLWorks vormt de publiek-private samenwerkingsruimte voor internationaal ondernemen en richt zich op het ontwikkelen en ondersteunen van consortia van Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen rond grote, complexe, economische projecten en programma's op buitenlandse groeimarkten.

De samenwerking is in september 2017 van start gegaan, in opdracht van opdrachtgevers het ministerie van Buitenlandse Zaken, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, VNO-NWC en MKB-Nederland.

NLWorks-projecten zijn innovatief en dragen bij aan mondiale en maatschappelijke uitdagingen – en daarmee aan het realiseren van de *sustainable development goals*.

NLinBusiness is verantwoordelijk voor de private inbreng in NLWorks. In 2018 heeft NLinBusiness twee projectmanagers aangesteld, financiële expertise beschikbaar gemaakt, de huisvestiging voor haar rekening genomen en een aantal opdrachten binnen de verschillende NLWorks-programma's gefund. Inmiddels zijn er middels co-creatie acht samenwerkingsprogramma's van start gegaan:

- Een agro-logistieke hub in Panama;
- Een project dat zich richt op het schoonmaken van de Ganges in India;
- Een project dat zich richt op primaire gezondheidszorg in Kenia;
- *Smart industry* in Duitsland;
- Gezondheidszorg voor rurale ontwikkeling in Colombia;
- *Hightech farming* in China;
- Water-energie-voedselsamenwerking in de Golfregio;
- Kustbescherming in de Hoi-An-regio in Vietnam.

Samenwerking met publieke en private partners (krachtenbundeling)

Informatie over export en exportondersteuning voor de mkb-ondernemers is versnipperd. In Nederland houden vele organisaties zich bezig met het ondersteunen van het mkb naar exportmarkten. NLinBusiness streeft ernaar structuur en logica in dit aanbod aan te brengen. Daarnaast is het doel om samen met NLWorks en Trade & Innovate NL het publiek-private ecosysteem optimaal te laten werken voor ondernemers.

Resultaat krachtenbundeling 2017-2018

- In 2018 zijn regelmatig bijeenkomsten georganiseerd met de topsectoren, brancheverenigingen en *business councils*, om gezamenlijk te werken aan internationalisering van het Nederlandse mkb. Zo heeft NLinBusiness een planningsbijeenkomst 2019 voor 25 branches/clusters georganiseerd, waaronder NDL/HIDC, evofenedex, FME OSF, IRO, Metaalunie, Holland Circular Hotspot, WTC NL Alliance, VNO-NCW en MKB-Nederland;
- Met de topsectoren en de in Nederland gevestigde *business councils* vindt elke drie maanden afstemming plaats;
- NLinBusiness is onderdeel van het Dubai 2020 Expo-team. We gaan samen met het Dubai Expo-projectteam zorgen dat het Nederlandse bedrijfsleven zo goed mogelijk gebruik kan maken van dit enorme evenement.

Edo Offerhaus
Algemeen Directeur

Marijke van Liemt
Manager Operations

Tamara Stoet
Management & Team Assistant

POOL	KRACHTENBUNDELING IN NL	NEXT LEVEL BUSINESS	PROJECTENBUREAU	DIGITALISERING
Mirian Keuning Project Manager	**Lysianne Katier** Manager Partners & External Relations	**Edo Offerhaus**	**Daan Marks** Manager Projects & Programs	**Marijke van Liemt**
Lise Hordijk Project Manager		**Annemarie Dijkman** International Business Manager	**Sander Janssen** Senior Project Manager	
Flin Veenstra Business Analyst		**Jeroen Haver** International Business Manager		
Annelot van Rigteren Business Analyst				

NLINBUSINESS ORGANISATIE

NLinBusiness Team

Op 1 oktober 2017 is NLinBusiness van start gegaan. Edo Offerhaus startte als algemeen directeur. Het team is stapsgewijs opgebouwd. Eind 2018 werkten 12 werknemers (11,4 FTE) bij NLinBusiness.

Naast eigen medewerkers werkt NLinBusiness met externe medewerkers voor tijdelijke projecten en specifieke expertise. Voor de inhuur van tijdelijke krachten werkt NLinBusiness met een *broker*, die middels aanbesteding is geworven.

Raad van Toezicht

De Raad van Toezicht van NLinBusiness bestond in 2018 uit 5 personen:

- Hans de Boer (voorzitter)
- Ineke Dezentjé Hamming
- Steven Lak
- Fried Kaanen
- Mirjam van Dijk

Steven Lak is binnen de Raad van Toezicht inhoudelijk aanspreekpunt voor financiën.

De Raad van Toezicht heeft 5 keer vergaderd in 2018. De belangrijkste onderwerpen waren:

- De strategie, het jaarplan en de begroting voor 2017-2018;
- De voortgang en de realisatie van het budget 2018;
- De digitale propositie;
- ISO NL -samenwerking met het Rijk, Trade & Innovate NL en De Werkplaats;
- Het jaarplan en de begroting voor 2019.

We zijn zeer tevreden met de bereikte resultaten in 2017-2018. Het eerste jaar is door NLinBusiness met name gebruikt voor het opstarten van de operatie en de samenstelling van het team. Er is een duidelijke focus aangebracht met de gekozen strategie.

In 2019 ligt de focus op verdere implementatie en uitvoering van de strategie. Dit is een pilotjaar, waarin verschillende vormen van dienstverlening, activiteiten en structuren getest zullen worden.

Hans de Boer, voorzitter van de Raad van Toezicht
Den Haag, 23 april 2019

FINANCIËLE KERNGEGEVENS NLINBUSINESS

BOEKJAAR 31 JANUARI 2017 – 31 DECEMBER 2018

De stichting heeft de jaarrekening opgesteld in overeenstemming met de Richtlijn voor de jaarverslaggeving voor kleine rechtspersonen Rjk C1 kleine rechtspersonen zonder winststreven.

Balans per 31-12-2018 (voor resultaatbestemming)

Activa	31-12-2018	Passiva	31-12-2018
Vaste activa:		**Vermogen**	
Materiële en immateriële vaste activa	€ 30.974	Algemene reserve	
TOTAAL VASTE ACTIVA	**€ 30.974**	**TOTAAL EIGEN VERMOGEN**	
Vlottende activa:		**Voorzieningen**	
Vorderingen	€ 26.695		
Liquide middelen	€ 678.171		
TOTAAL VLOTTENDE ACTIVA	**€ 704.866**	Kortlopende schulden en overlopende passiva	€ 735.840
TOTAAL ACTIEF	**€ 735.840**	**TOTAAL PASSIEF**	**€ 735.840**

Staat van baten en lasten over de periode 31 januari 2017 tot en met 31 december 2018

Baten	2017 - 2018
Subsidie	€ 2.916.311
Overige bijdragen	€ 31.487
Overige baten	€ 4.952
SOM DER BATEN	**€ 2.952.750**

Lasten	2017 - 2018
Personeelskosten	€ 1.565.238
Afschrijvingen op vaste activa	€ 7.168
Overige lasten	€ 1.380.345
SOM DER LASTEN	**€ 2.952.750**

WNT: bezoldiging topfunctionarissen

Voor de uitvoering van de Wet Normering Topfunctionarissen in de (semi)publieke sector heeft de Stichting NL in Business zich gehouden aan de Beleidsregel toepassing WNT en deze als normenkader bij het opmaken van deze jaarrekening gehanteerd.

Leidinggevende functionarissen Stichting NL in Business:

Bedragen x € 1	2017	2018
Functiegegevens	directeur	directeur
Aanvang functievervulling	1-10-2017	1-10-2017
Verslagperiode	1-10-2017 - 31-12-2017	1-1-2018 - 31-12-2018
Omvang dienstverband in FTE	1,0	1,0
Gewezen topfunctionaris?	nee	nee
(Fictieve) dienstbetrekking?	ja	ja
Individueel WNT-maximum	**€ 45.250**	**€ 189.000**
Beloning	€ 38.390	€ 154.911
Belastbare onkostenvergoedingen	€ 1.218	€ 4.872
Beloningen betaalbaar op termijn	€ 4.044	€ 15.757
TOTALE BEZOLDIGING	**€ 43.652**	**€ 175.540**
Verplichte motivering indien overschrijding	nvt	nvt

Toezichthoudende topfunctionarissen Stichting NL in Business

De leden van de Raad van Toezicht ontvangen geen bezoldiging voor hun werkzaamheden.

VERKLARING VAN DE ONAFHANKELIJKE ACCOUNTANT

Aan: Stichting NL International Business

ONS OORDEEL

De samengevatte jaarrekening 2018 (hierna 'de samengevatte jaarrekening') van Stichting NL International Business te Den Haag is ontleend aan de gecontroleerde jaarrekening 2018 van Stichting NL International Business. Naar ons oordeel is de bijgesloten samengevatte jaarrekening in alle van materieel zijnde aspecten consistent met de gecontroleerde jaarrekening 2018 van Stichting NL International Business.

De samengevatte jaarrekening bestaat uit:

1. de samengevatte balans per 31 december 2018 (voor resultaatbestemming);
2. het samengevatte overzicht van staat van baten en lasten over de periode 31 januari 2017 tot en met 31 december 2018;
3. WNT: bezoldiging topfunctionarissen.

SAMENGEVATTE JAARREKENING

De samengevatte jaarrekening bevat niet alle toelichtingen die zijn vereist op basis van de Richtlijnen voor de jaarverslaggeving voor kleine rechtspersonen Hoofdstuk C1 “kleine organisaties zonder winststreven”. Het kennisnemen van de samengevatte jaarrekening en onze verklaring daarbij kan derhalve niet in de plaats treden van het kennisnemen van de gecontroleerde jaarrekening van Stichting NL International Business en onze controleverklaring daarbij. De samengevatte jaarrekening en de gecontroleerde jaarrekening bevatten geen weergave van gebeurtenissen die hebben plaatsgevonden sinds de datum van onze controleverklaring van 23 april 2019.

De gecontroleerde jaarrekening en onze controleverklaring daarbij

Wij hebben een goedkeurend oordeel verstrekt bij de gecontroleerde jaarrekening 2018 van Stichting NL International Business in onze controleverklaring van 23 april 2019.

Verantwoordelijkheden van de bestuurder en de raad van toezicht voor de samengevatte jaarrekening

De bestuurder is verantwoordelijk voor het opstellen van de samengevatte jaarrekening.

De raad van toezicht is verantwoordelijk voor het uitoefenen van toezicht op het proces van financiële verslaggeving van de stichting.

Onze verantwoordelijkheden

Onze verantwoordelijkheid is het geven van een oordeel of de samengevatte jaarrekening in alle van materieel belang zijnde aspecten consistent is met de gecontroleerde jaarrekening op basis van onze werkzaamheden, uitgevoerd in overeenstemming met Nederlands recht, waaronder de Nederlandse Standaard 810 'Opdrachten om te rapporteren betreffende samengevatte financiële overzichten'.

Den Haag, 23 april 2019
Ernst & Young Accountants LLP
w.g. E.A.D. Buitelaar RA

NL.IN.
BUSINESS