

# **Vertrouwen in Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen**

Scriptie Bestuurskunde  
Erasmus Universiteit Rotterdam

Dirk Rösler  
Student nr. 270635

Begeleiders:  
Prof. dr. C.W.A.M. van Paridon  
Dr. P.K. Marks

18 augustus 2009

Leistung schafft Vertrauen

## Samenvatting

Duitsland is reeds vele jaren de belangrijkste handelspartner van Nederland en Rotterdam is hierdoor de “grootste haven van Duitsland”. Deze sterke handelsrelatie kan mede verklaard worden door de gunstige ligging van Nederland. De kortste weg vanuit Midden en Zuid Duitsland naar de zee is door Nederland naar Rotterdam. Om de handelsrelatie met Duitsland in stand te houden en in de toekomst verder uit te breiden moet er vertrouwen zijn tussen Nederland en Duitsland. Oftewel er moet vertrouwen zijn tussen de netwerken van actoren die betrokken zijn in deze handelsrelatie. Het bestaan van dit vertrouwen is echter geen vanzelfsprekendheid. Gedurende interacties tussen actoren uit beide landen moet vertrouwen worden opgebouwd. In het netwerk van actoren bevinden zich zowel actoren uit de publieke als uit de private sector. Elk van deze actoren moet een bijdrage leveren aan het opbouwen van vertrouwen met de handelspartner. Aangezien internationale handel voornamelijk een commerciële activiteit is, is de rol van de overheid als actor in het netwerk beperkt. Ondanks de beperkte rol dient de overheid echter bij te dragen aan het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners. Op het beantwoorden van deze vraag is de onderzoeksvraag van dit onderzoek gericht:

*Op welke wijze kan de Nederlandse overheid toegevoegde waarde leveren aan vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen?*

Deze onderzoeksvraag roept echter een veelheid aan vragen op. Wat is vertrouwen en hoe kan het worden opgebouwd? Waardoor wordt vertrouwen beïnvloed en wat kan vertrouwen schaden? Welke rol speelt vertrouwen eigenlijk in handelsbetrekkingen? Hoe ontstaan handelsbetrekkingen en wat zijn transactiekosten? Hoe functioneren netwerken en wat is de rol van de overheid hierin? Hoe belangrijk is de handel met Duitsland voor Nederland? Om deze vragen te beantwoorden worden de onderwerpen vertrouwen, netwerken en transactiekosten behandeld en wordt ingegaan op de wijze waarop deze onderwerpen elkaar beïnvloeden. Door het analyseren van deze onderwerpen ontstaat inzicht in de rol van vertrouwen het speelveld van de Duits-Nederlandse betrekkingen. Het beantwoorden van de onderzoeksvraag levert hierdoor een bijdrage aan het realiseren van de doelstelling van dit onderzoek:

*Het doel van dit onderzoek is inzicht te geven in de betekenis van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen en de rol van de overheid daarbij.*

Om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden is begonnen met een uitgebreid literatuur onderzoek. Deze theoretische verkenning geeft inzicht in de begrippen en zorgt voor het vaststellen van de definities. Aansluitend op de theoretische verkenning is de onderlinge samenhang tussen netwerken, vertrouwen en transactiekosten nader geanalyseerd. Gebaseerd op deze analyse is een zestal hypothesen geformuleerd. Het toetsen van deze hypothesen in de praktijk vormt de basis voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag. Om de hypothesen te kunnen toetsen is empirisch materiaal benodigd. In dit onderzoek is het empirisch materiaal verzameld door interviews te houden met actoren uit het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. In deze interviews is gebruik gemaakt van een vragenlijst met open vragen.

Aan de hand van het empirisch materiaal dat verzameld is in de interviews wordt de houdbaarheid van de zes opgestelde hypothesen in de praktijk worden getoetst. Door het toetsen aan de praktijk worden de opgestelde hypothesen bevestigd of verworpen. Het toetsen van de hypothesen heeft tot de volgende conclusies geleid voor de rol van

vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dat vertrouwen een belangrijke rol speelt in de handelsbetrekkingen met Duitsland is aangetoond met de eerste hypothese. Vertrouwen is geen vanzelfsprekendheid en men moet in de interacties met de handelspartner werken aan het opbouwen van vertrouwen. Dat het opbouwen van vertrouwen met Duitse partners voornamelijk plaats vindt op persoonlijk niveau wordt bevestigd door de tweede hypothese. Het toetsen van de derde hypothese toont aan dat een (te) snelle en flexibele houding in een handelsrelatie het vertrouwen met Duitse handelspartners kan schaden. De invloed van dynamiek op vertrouwen is in de praktijk echter beperkt. Het bespreken van de vierde hypothese heeft aangetoond dat het vertrouwen dat men gedurende vele jaren opgebouwd heeft dusdanig sterk is dat dynamiek in de omgeving doorstaan kan worden. Dat er in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen nog vaak onvoldoende rekening gehouden wordt met culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland is naar voren gekomen uit het toetsen van de vijfde hypothese. De beperkte rol van de overheid en het gebrek aan aandacht voor de Duitse taal en het verspreiden van kennis over Duitsland in het Nederlandse onderwijs is onderkend bij het behandelen van de zesde hypothese.

Door het onderzoeken van de houdbaarheid van de verschillende hypothesen in de praktijk is inzicht verkregen in de verschillende aspecten van vertrouwen. Met het geven van inzicht in vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is het doel van dit onderzoek gerealiseerd.

Naast de conclusies die voortkomen uit de analyse van de hypothesen zijn er in de praktijk ook enkele knelpunten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen geconstateerd. Deze knelpunten zijn: *Geen optimale houding naar Duitse partners; Algemene kennis over Duitsland van Nederlanders is te beperkt; Onvoldoende inzicht in culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland; Steeds minder Nederlanders spreken de Duitse taal.* Opvallend is dat deze knelpunten tevens worden genoemd als belangrijke elementen in het opbouwen van vertrouwen op een persoonlijke basis. Dit betekent dat deze knelpunten een risico vormen voor het in stand houden en verder uitbouwen van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. De overheid heeft een belangrijke rol in het wegnemen van deze knelpunten aangezien de knelpunten gerelateerd zijn aan onderwijs als randvoorwaarde.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat, naast een grote variëteit aan private actoren, ook de overheid een belangrijke actor is in het netwerk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dit houdt in dat ook de overheid een rol speelt in het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners. Verder is in dit onderzoek aangetoond dat de bijdrage van de overheid aan het ontwikkelen van vertrouwen echter relatief beperkt is. De rol van de overheid is dan wel beperkt, maar daarom niet minder belangrijk. De overheid levert een toegevoegde waarde aan het opbouwen van vertrouwen door het realiseren van randvoorwaarden waarbinnen de andere actoren in het netwerk hun commerciële activiteiten kunnen ontplooien. Deze randvoorwaarden zijn van groot belang voor het laten plaatsvinden van internationale handel. Met het onderkennen van de rol van de overheid, het beschrijven van de bijdrage die de overheid levert en de rol van de overheid in het oplossen van de genoemde knelpunten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen, is de onderzoeksvraag van dit onderzoek beantwoord.

Duitsland is de belangrijkste handelspartner van Nederland en zal dit waarschijnlijk nog vele jaren blijven. Het wegnemen van de hierboven genoemde knelpunten is van cruciaal belang om de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen met vertrouwen te gemoed te zien.

# Inhoudsopgave

Samenvatting.....	3
Inhoudsopgave .....	5
Voorwoord .....	6
1. Inleiding .....	7
1.1 Nederland handelsland .....	7
1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag .....	14
1.3 Afbakening.....	15
1.4 Relevantie .....	15
1.5 Leeswijzer .....	16
2. Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen .....	17
2.1 De psychologische relatie met Duitsland .....	17
2.2 Handel met Duitsland .....	19
2.3 Actoren in Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.....	23
3. Theoretisch kader .....	26
3.1 Vertrouwen .....	26
3.1.1 Definitie van vertrouwen .....	26
3.1.2 Vertrouwen en risico's.....	29
3.1.3 Vertrouwen en de economie .....	29
3.1.4 Opbouwen van vertrouwen en breekbaarheid.....	30
3.1.5 Dynamiek en vertrouwen .....	31
3.1.6 Model voor vertrouwen .....	32
3.2 Netwerken .....	34
3.2.1 Kenmerken van netwerken .....	35
3.2.2 Netwerken in internationale handelsbetrekkingen .....	37
3.2.3 De rol van de overheid in netwerken .....	38
3.2.4 Netwerken en vertrouwen .....	40
3.3 Transactiekosten.....	41
3.3.1 Bronnen van transactiekosten .....	42
3.3.2 Transactiekosten, netwerken en vertrouwen .....	44
3.4 Culturele en institutionele dimensie .....	47
3.4.1 Culturele en institutionele dimensie en vertrouwen.....	47
3.4.2 Culturele en institutionele dimensie in relatie tot Duitsland.....	50
4. Analyse kader en methodologische verantwoording .....	53
4.1 Opbouw onderzoek .....	53
4.2 Onderzoeksmethoden .....	53
4.3 Betrouwbaarheid en validiteit .....	53
4.4 Hypothesevorming .....	55
4.5 Afsluiting .....	58
5. Analyse - Vertrouwen in Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen .....	59
5.1 Belang van vertrouwen .....	59
5.2 Opbouwen van vertrouwen .....	59
5.3 Breekbaarheid van vertrouwen.....	60
5.4 Dynamiek en vertrouwen .....	61
5.5 Culturele en institutionele dimensie .....	62
5.6 De rol van de overheid.....	64
5.7 Knelpunten .....	65
5.8 Conclusie .....	66
6. Conclusies & aanbevelingen .....	68
6.1 Conclusies .....	68
6.2 Aanbevelingen.....	72
Literatuurlijst.....	75
Bijlage 1 Vragenlijst .....	82
Bijlage 2 Geïnterviewde personen.....	83
Reflectie.....	84

## Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie welke het onderzoek beschrijft naar de rol van de overheid als netwerkactor in het opbouwen van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Deze scriptie vormt de afsluiting van mijn opleiding Bestuurskunde aan de Erasmus Universiteit Rotterdam.

Graag wil ik mijn begeleiders van de Erasmus Universiteit Rotterdam hartelijk bedanken. De begeleiding, het vertrouwen en de flexibele instelling van prof. dr. C.W.A.M. van Paridon en dr. P.K. Marks heeft ervoor gezorgd dat ik mijn studie met dit onderzoek (zij het op het allerlaatste moment) op een gepaste wijze heb kunnen afsluiten.

Verder bedank ik de personen die middels deelname aan interviews een bijdrage geleverd hebben aan het empirische deel van dit onderzoek. De antwoorden van deze personen maakten het mogelijk om theoretische veronderstellingen in de praktijk te toetsen en zo meer waarde te geven aan het onderzoek.

Tot slot wil ik mijn vriendin, familie en vrienden bedanken voor het vertrouwen dat ze me gegeven hebben.

Dirk Rösler

Den Haag, 18 augustus 2009

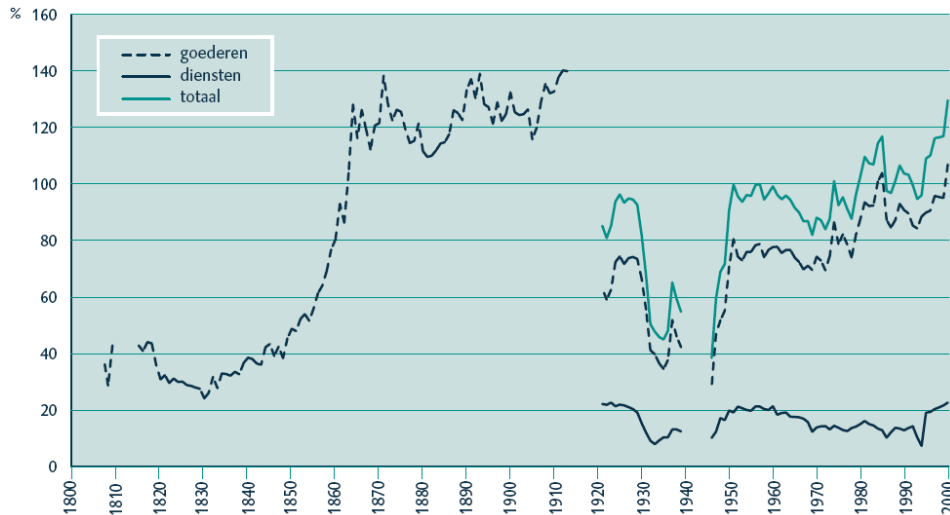
# 1. Inleiding

Dit hoofdstuk begint met het beschrijven van de probleemstelling van dit onderzoek in een korte schets van Nederland als handelsland. Aansluitend hierop worden de doelstelling en onderzoeksvraag van dit onderzoek gegeven. De afbakening van het onderzoek en de relevantie van het onderzoek komen hierna aan bod. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een korte leeswijzer voor deze scriptie.

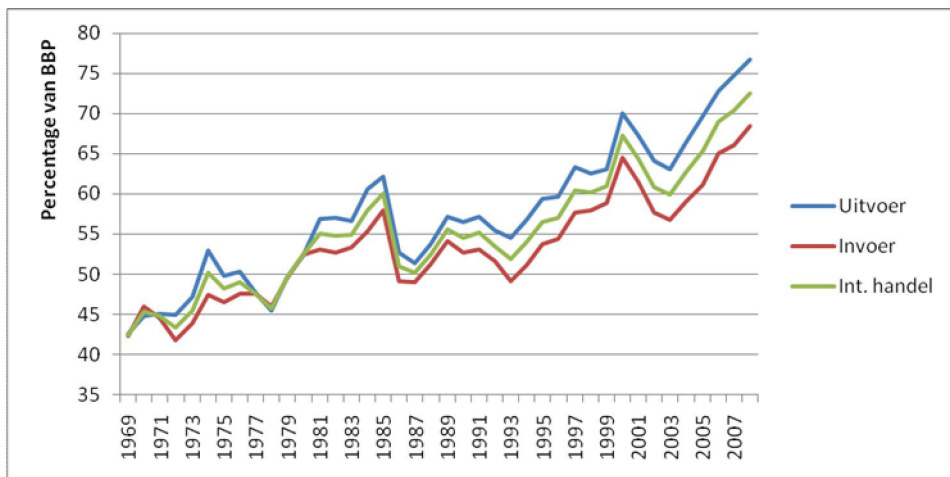
## 1.1 Nederland handelsland

Ondanks oorlogen, de opkomst van economieën van andere landen en veranderingen in het economisch tijd is Nederland mede dankzij de gunstige ligging al sinds 1500 een handelsland (de Vries & van der Woude, 1995). De handel die door Nederland gedreven wordt heeft reeds vele jaren een groot aandeel in het Bruto Binnenlands Product (BBP) van Nederland. De grootte van de bijdrage van de handel aan het BBP is als percentage van het BBP weergegeven in de figuren 1 en 2.

Figuur 1 Aandeel van handel in het Nederlandse BBP 1807 – 2000 (WRR, 2003)

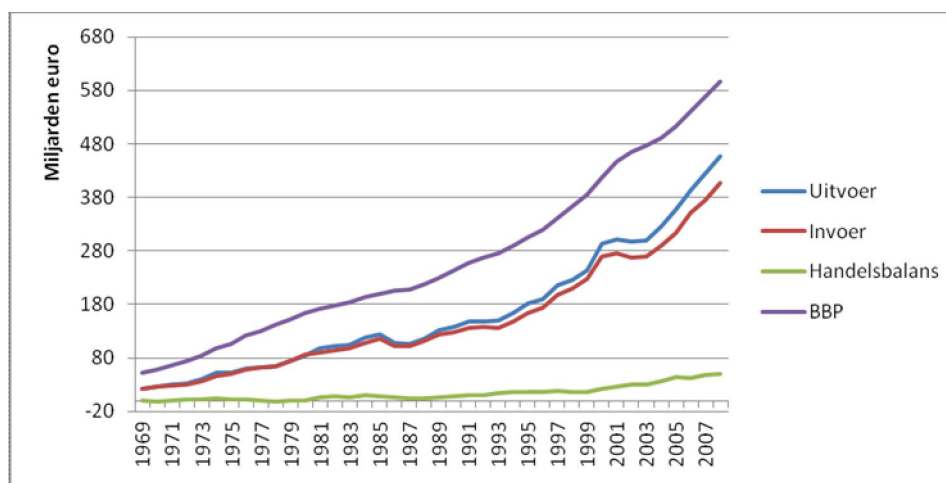


Figuur 2 Aandeel van handel in het Nederlandse BBP 1969 – 2008 (StatLine, 2009)



In de periode na de tweede wereldoorlog tot 1980 waren de Nederlandse uitvoer en de invoer aan elkaar gelijk en was er balans in het handelssaldo. Sinds 1980 is de uitvoer sterk gestegen ten opzichte van de invoer en is er sprake van een handelsoverschot. De groei van het handelsoverschot sinds 1980 is duidelijk te zien in figuur 3. Tussen 1980 en 1999 groeide het handelsoverschot met pieken en dalen, maar sinds 1999 is er sprake van een continue stijging van het handelsoverschot. Het handelsoverschot op de handelsbalans levert een positieve bijdrage aan de Nederlandse economie. Een handelsoverschot houdt in dat door export meer geld Nederland instroomt dan dat er geld door import Nederland uitstroomt. De stijging van het handelsoverschot sinds 1999 kan voor de helft toegeschreven worden aan de uitvoer van chemische producten en voeding (Jaarsma, 2006).

Figuur 3 Handelsoverschot op Nederlandse handelsbalans (StatLine, 2009)



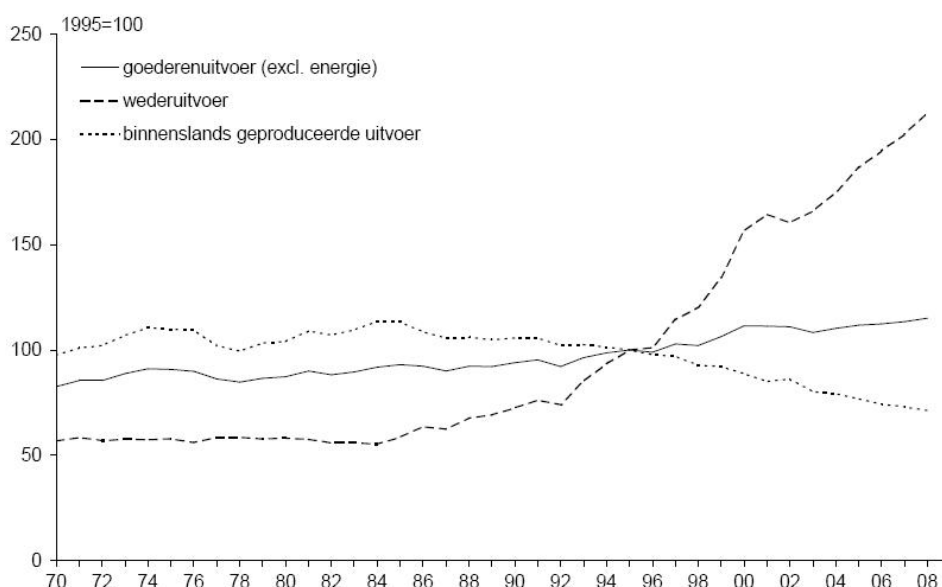
Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (StatLine, 2009) blijkt dat het overschot op de Nederlandse handelsbalans met name veroorzaakt wordt door het grote aandeel van de wederuitvoer. Bijna de helft van de Nederlandse uitvoer bestaat uit wederuitvoer. Roos en Exel (2006) definiëren wederuitvoer als “goederen die Nederland zijn ingevoerd en het land weer in (vrijwel) onbewerkte staat verlaten”. Dit houdt in dat goederen elders op de wereld worden gekocht, in Nederland aankomen via bijvoorbeeld de Rotterdamse haven en na een kleine of geen bewerking weer worden uitgevoerd naar andere (Europese) landen.

Om geregistreerd te worden in de statistiek van de door Nederland bedreven internationale handel, dienen de goederen daadwerkelijk de Nederlandse grens te zijn gepasseerd en eigendom geworden te zijn van een ingezetene van Nederland (Roos en Exel, 2006). Indien de goederen geen eigendom worden van een ingezetene van Nederland is er sprake van doorvoer (zie Roos (2006), voor een uitgebreide beschrijving van de verschillende internationale handelsstromen en de wijze waarop deze statistisch worden verwerkt).

Met uitzondering van de jaren 2001 en 2002, groeit de wederuitvoer van Nederland sterk sinds de jaren tachtig. Deze sterke groei van wederuitvoer geldt niet alleen voor Nederland, maar is een internationale trend (Mellens et al., 2007). Het verloop van de Nederlandse wederuitvoer van 1970 tot en met 2008 is weergegeven in figuur 4.



Figuur 4 Waarde van wederuitvoer en uitvoer van in Nederland geproduceerde goederen (CPB, 2007)



In figuur 4 is het jaar 1995 op 100% gesteld. Figuur 4 laat een daling zien van de binnenlandsgeproduceerde uitvoer sinds 1995. Tevens geeft figuur 4 een lichte stijging van de goederenuitvoer weer voor dezelfde periode. Gebaseerd op deze twee ontwikkelingen zou men niet verwachten dat de Nederlandse uitvoer de afgelopen jaren sterk gestegen is. Echter, zoals in figuur 3 weergegeven is, stijgt de Nederlandse uitvoer reeds vele jaren. Deze sterke toename van de uitvoer bij een beperkt stijgende goederenuitvoer en een dalende uitvoer van binnenlands geproduceerde goederen geeft aan dat het grootste deel van de stijging van de uitvoer veroorzaakt wordt door de wederuitvoer. Dat de wederuitvoer inderdaad zeer sterk gestegen is wordt ook weergegeven in figuur 4.

In de statistieken worden wederuitvoerproducten opgenomen in zowel het invoer- als het uitvoervolume van goederen. Hierdoor worden wederuitvoerproducten dubbel geteld in de berekening van de totale wereldhandel. Deze dubbeltelling resulteert in een snellere stijging van het volume van de wereldhandel dan het volume van de wereldproductie van exportgoederen (Mellens et al., 2007). In de periode van 1960 tot 2004 is het aandeel van internationaal verhandelde goederen gestegen van 12% naar 27% van de wereldproductie (WTO, 2008). Ter illustratie enkele voorbeelden van de wederuitvoer in verschillende landen. De wederuitvoer in Duitsland bedraagt meer dan 15% van de totale uitvoer, in Singapore ruim 50% en in Hongkong bestaat circa 95% van de uitvoer uit wederuitvoer (Mellens et al., 2007). Uit cijfers van het CBS (2009a) blijkt dat de wederuitvoer van Nederland in 2008 47% bedraagt en hiermee is dit het hoogste van de landen binnen de Europese Unie.

De wereldeconomie is met de jaren opener geworden en er vindt meer en meer handel plaats op mondiale schaal. Deze groei die de wereldhandel doormaakt is goed voor Nederland (EZ, 2009). De wederuitvoer levert een niet te verwaarlozen bijdrage aan de Nederlandse welvaart (WRR, 2003). Nederland heeft een sterke positie in de internationale handel en in de logistiek en de doorvoer van goederen. Het aandeel van Nederland in de internationale handel is acht tot tien keer zo groot als op basis van het aandeel van Nederland in het mondiale BBP volume verwacht mag worden

(WRR, 2003). Ook deze positie van Nederland als handelsland kan deels verklaard worden door de omvang van de wederuitvoer. Het gaat hierbij voor het merendeel om goederen die mondiaal worden ingevoerd en vervolgens in Europa afgezet worden (EZ, 2009). Mosch en Verhoeven (2003) onderkennen een tweetal oorzaken die de sterke groei van de wereldhandel in de afgelopen jaren verklaren: globalisering en informatisering. Globalisering betekent een toename van de internationale reikwijdte in richting van mondiale omspanning (Wit, Meyer en Breed, 2000). Globalisering vergroot het blikveld van landen en dwingt landen tot samenwerken. Door deze samenwerking tussen landen in bijvoorbeeld de Europese Unie zijn formele handelsbelemmeringen gereduceerd, wordt regelgeving van verschillende landen op elkaar afgestemd en komen er handelsverdragen tot stand. Informatisering omvat de opkomst van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën (WRR, 2003). De technologische ontwikkelingen maken communicatie over grote afstand gemakkelijk, snel en goedkoop. Mellens en anderen (2007) verklaren de sterke groei van de Nederlandse wederuitvoer door de combinatie van globalisering, mondiale arbeidsverdeling en Europese integratie enerzijds en de specifieke geografische ligging van Nederland anderzijds. Het Ministerie van Economische zaken (2009) voegt hier tot slot de mogelijkheden die Nederland biedt voor het realiseren van distributiecentra in Nederland voor de Europese markt aan toe.

Nederland is een van de meest open economieën van de Europese Unie (Gorissen, 2003). Uit onderzoek van het CBS (2009a) blijkt dat Nederland wereldwijd op de zesde plaats staat in de lijst van open economieën. Van alle landen met meer dan 10 miljoen inwoners hebben alleen Maleisië, België, Vietnam, Hongarije en Tsjechië meer internationale handel in vergelijking met hun BBP dan Nederland. Omdat Nederland een open economie is, zijn goede export prestaties van levensbelang (Mellens et al., 2007). In 2008 exporteerde Nederland naar 238 verschillende landen (StatLine, 2009). Volgens de cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek voerde Nederland in 2008 voor circa 430 miljard euro aan goederen uit en voor circa 389 miljard euro aan goederen in. Dit resulteert in een handelsoverschot van 41 miljard euro voor 2008. Nederland staat hiermee op de tweede plaats in Europa, achter Duitsland met een handelsoverschot van 175 miljard euro (Lemmers, 2009). Het volume van de handel met de belangrijkste handelspartners van Nederland is in tabel 1 weergegeven (in miljarden euro's). Tussen haakjes is de bijdrage van de handel met de verschillende landen als percentage van de totale Nederlandse handel weergegeven.

Tabel 1 Handelspartners van Nederland 2006 – 2008 (StatLine, 2009)

<b>Import volume</b> (in miljarden euro)				<b>Export volume</b> (in miljarden euro)			
	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>		<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Duitsland	65,4 (19,7)	61,7 (20,1)	55,5 (19,4)	Duitsland	89,0 (24,2)	81,9 (23,6)	78,0 (24,5)
België	34,7 (10,5)	33,0 (10,7)	31,0 (10,9)	België	46,3 (12,6)	41,2 (11,9)	39,6 (12,4)
Verenigde Staten	27,1 (8,2)	24,1 (7,8)	23,8 (8,3)	Verenigd Koninkrijk	33,6 (9,1)	31,9 (9,2)	28,4 (8,9)
China	25,4 (7,7)	26,3 (8,6)	23,0 (8,1)	Frankrijk	29,9 (8,1)	28,6 (8,2)	26,3 (8,2)
Verenigd Koninkrijk	20,8 (6,3)	19,5 (6,3)	18,1 (6,3)	Italië	17,1 (4,7)	17,3 (5,0)	16,0 (5,0)
Frankrijk	16,9 (5,1)	14,9 (4,8)	14,3 (5,0)	Verenigde Staten	16,6 (4,5)	17,2 (4,9)	16,2 (5,1)

Rusland	11,9 (3,6)	10,7 (3,5)	11,0 (3,9)
Japan	9,3 (2,8)	7,2 (2,3)	6,5 (2,3)
Italië	8,0 (2,4)	7,6 (2,5)	7,1 (2,5)
Spanje	5,9 (1,8)	5,9 (1,9)	5,4 (1,9)
<b>Totaal</b>	<b>331,8</b>	<b>307,3</b>	<b>285,4</b>

Spanje	12,7 (3,5)	12,5 (3,6)	11,4 (3,6)
Polen	7,3 (2,0)	6,2 (1,8)	4,8 (1,5)
Rusland	6,6 (1,8)	6,6 (1,9)	5,3 (1,7)
Zweden	6,5 (1,8)	6,3 (1,8)	6,1 (1,9)
<b>Totaal</b>	<b>367,6</b>	<b>347,5</b>	<b>319,0</b>

In tabel 1 met de belangrijkste handelspartners van Nederland, staat Duitsland prominent bovenaan. Zowel voor de export als voor de import is Duitsland de belangrijkste handelspartner van Nederland. Voor zowel de import als voor de export geldt dat de handel met Duitsland bijna twee keer zo groot is als de handel met België als op één na belangrijkste handelspartner. Al jarenlang is Duitsland de favoriete handelspartner van Nederland (Atradius, 2009). Gedurende de afgelopen drie jaar was één op de vijf geïmporteerde goederen afkomstig uit Duitsland. In dezelfde periode werd bijna één op de vier van de uitgevoerde goederen naar Duitsland uitgevoerd.

Het tot stand komen van internationale handel kan verklaard worden met economische modellen. De basis van de handelstheorieën wordt gevormd door het model van econoom Ricardo, dat hij beschreef in “On the Principles of Political Economy and Taxation” uit 1817. Het model is gebaseerd op de aanwezigheid van comparatieve handelsvoordelen. Het Ricardiaanse model komt er op neer dat het bij handel niet gaat om de absolute kosten voordelen, maar om de relatieve kostenvoordelen die landen hebben ten opzichte van elkaar (Jongeneel, 2002). Een absoluut kostenvoordeel ontstaat indien een land ten opzichte van een ander land een product goedkoper kan maken. Er is sprake van een relatief kostenvoordeel als een land in relatieve zin het ene product efficiënter kan maken dan het andere product. Met het Ricardiaanse model wordt verklaard waarom landen zich specialiseren in het produceren van producten waarvoor ze een relatief kostenvoordeel hebben. Door deze specialisering zal er voornamelijk handel ontstaan in complementaire producten. In de klassieke handelstheorie van Ricardo, wordt echter geen rekeninggehouden met het feit dat meerdere productiefactoren moeten worden ingezet om te kunnen produceren (Jongeneel, 2002). Om hieraan tegemoet te komen is hebben Heckscher en Ohlin een nieuwe theorie ontwikkeld. In deze theorie wordt een onderscheid gemaakt in mobiele en immobiele productiefactoren. Zoals de naam al zegt, zijn mobiele productiefactoren (bijvoorbeeld arbeid) mobiel inzetbaar en kunnen deze productiefactoren daar waar gewenst is ingezet worden. Immobiele productiefactoren (bijvoorbeeld grond) zijn gebonden aan een specifieke locatie. In de Heckscher-Ohlin theorie winnen productiefactoren die specifiek zijn voor de productie van exporten aan waarde terwijl de productiefactoren die specifiek zijn voor producten die worden geïmporteerd in waarde afnemen.

In de handelsmodellen van Ricardo en Heckscher-Ohlin is geen ruimte voor transactiekosten die ontstaan bij het tot stand komen van handel (Bosker, 2008). Ook bieden de modellen geen verklaring voor het tot stand komen van handel tussen landen die vrijwel identiek zijn. Hierdoor is de verklarende waarde van de modellen in de huidige situatie beperkt. Dit heeft er toe geleid dat er nieuwe handelstheorieën zijn ontwikkeld. Een van de bekendste theorieën is het gravitatie-model van de Nederlandse econoom Tinbergen. Samengevat houdt het gravitatie-model in dat de hoeveelheid handel tussen twee landen gerelateerd wordt aan de economische massa van beide landen en de hoogte van de transportkosten tussen beide landen (Bosker,

2008). Dit houdt in dat hoe groter de economieën zijn, hoe meer onderlinge handel er plaats vindt. Daarnaast neemt de handel af bij een toename van de kosten voor het drijven van de handel.

Het ontwikkelen van nieuwe modellen is noodzakelijk omdat de wereldwijde handel beïnvloed wordt door ontwikkelingen als globalisering en informatisering. Met het ontwikkelen van nieuwe modellen probeert men steeds beter de totstandkoming van handel in de huidige situatie te verklaren. Naast een stijgend aantal modellen stijgt ook het aantal variabelen in deze modellen en worden de modellen steeds complexer. Specifieke elementen van globalisering en informatisering zullen zich ook in de toekomst blijven ontwikkelen. Om de invloed hiervan op de internationale handel te kunnen beschrijven zullen ook de handelstheorieën steeds verder ontwikkelend moeten worden.

Om internationale handel tot stand te laten komen moeten zowel de verkopende als aankopende partij informatie verzamelen en verwerken. Voor het inwinnen van marktinformatie, het vinden van een handelspartner en het krijgen van inzicht in de betrouwbaarheid van de handelspartner. Maar ook voor het opstellen van contracten en het toezien op naleving van contracten. Deze kosten die ontstaan om handel tot stand te laten komen worden transactiekosten genoemd. Naast het produceren van goederen en diensten is het vermogen om transactiekosten laag te houden van essentieel belang voor een sterke handelspositie (WRR, 2003). Nobelprijs winnaar North gaat hierin nog een stap verder en stelt dat het verschil in welvaart en groei tussen verschillende landen verklaard kan worden door de kosten die ontstaan door organisatie en allocatie in plaats van het voortbrengen van daadwerkelijke waarde (Pelle, 1995).

Uit onderzoek blijkt dat er in de internationale handel in praktijk minder handel plaatsvindt dan dat er conform theoretische principes verwacht zou worden (Trefler, 1995). Dit verschil tussen daadwerkelijk tot stand gekomen handel en de volgens theorie verwachte handel wordt “missing trade” genoemd. Het ontstaan van hoge transactiekosten in internationale handel wordt hiervoor gezien als een van de oorzaken (Butter en Visser, 2003). In 2003 heeft de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2003) het rapport: “Nederland handelsland – het perspectief van de transactiekosten” uitgebracht (WRR, 2003). De Raad beschrijft in deze publicatie twee structurele ontwikkelingen die van invloed zijn op de handelspositie van Nederland, te weten: informatisering en globalisering. Met het rapport wil de Raad het belang van transactiekosten in handelsrelaties onder de aandacht brengen, ten gevolge dat de eerder genoemde ontwikkelingen niet als bedreiging gezien worden, maar daarentegen als kans aangegrepen worden voor het reduceren van transactiekosten. Globalisering biedt kansen voor het vergroten van samenwerking tussen landen. Door samenwerking tussen landen kunnen formele handelsbelemmeringen worden gereduceerd. Daarnaast kunnen wet- en regelgeving van verschillende landen op elkaar afgestemd worden en komen er handelsverdragen tot stand. Door toenemende informatisering is er veel informatie beschikbaar en is deze informatie breed toegankelijk. Zo ook informatie over ondernemingen. Deze informatie draagt bij aan het opbouwen van vertrouwen. Men beschikt reeds over informatie over de bijvoorbeeld de prestaties van de handelspartner, voordat er ook maar één keer contact geweest is met de handelspartner. Ook op een andere wijze kan informatisering bijdragen aan het reduceren van transactiekosten. De kosten van “papieren afhandeling” in de export bedraagt circa 7% van de waarde van de totale wereldhandel (Kappelhof, 2003). Door het organiseren van informatiestromen en het slim inzetten van ICT kunnen deze transactiekosten gereduceerd worden. De

overheid heeft hierin de belangrijke taak om een beleid te voeren dat gericht is op het verlagen van transactiekosten (WRR, 2003).

Bij het drijven van internationale handel ontstaat een veelheid aan risico's voor zowel de verkopende als de aankopende partij, zoals risico's voor het niet betalen van de geleverde goederen, het niet leveren van de verhandelde goederen of het niet nakomen van contractuele afspraken. Uit onderzoek van Atradius (2009) blijkt dat bedrijven in de huidige recessie minder bereid zijn om risico's te nemen. Om inzicht te krijgen in deze risico's dienen actoren informatie te verzamelen. Het verzamelen van deze informatie om inzicht te krijgen in risico's brengt transactiekosten met zich mee. Ook het nemen van maatregelen om de geïdentificeerde risico's af te dekken leidt tot transactiekosten. Het verzamelen van informatie voor het identificeren van risico's en de kosten die gemaakt worden voor het afdekken van deze risico's leidt tot dermate hoge transactiekosten dat handel niet meer tot stand komt. Om toch handel te kunnen drijven, gaat vertrouwen tussen de handelspartners een rol spelen. Vertrouwen vormt een substituut voor risico's waardoor transactiekosten gereduceerd worden (Ring, 1997). Indien actoren elkaar meer vertrouwen vindt er hechtere samenwerking plaats en wordt informatie onderling gedeeld. Door het samenwerken en het delen van informatie kunnen de transactiekosten voor het inwinnen van informatie eveneens gereduceerd worden.

In het tot stand brengen van handel, het opbouwen van vertrouwen en het reduceren van transactiekosten is een belangrijke rol weggelegd voor samenwerking in netwerken. De staat moet samenwerken met nationale en internationale partners om welvaart en veiligheid te waarborgen. In deze samenwerking kunnen staten geen sturing toepassen door middel van verdragen en regels van bovenaf (Melissen, 2009). Om samenwerking te realiseren werken zowel publieke als private actoren samen in een netwerk. Netwerken creëren de mogelijkheden voor het delen van informatie en het vergroten van vertrouwen tussen actoren. Door netwerkontwikkeling te stimuleren kan het internationaal onderscheiden en concurrerend vermogen van Nederland versterkt worden (EZ, 2009).

Door de ligging van Duitsland heeft het een belangrijke distributiefunctie, maar daarnaast is Duitsland een van de belangrijkste producenten van exportgoederen (Mellens et al., 2007). Ook in de handelsbetrekkingen met Duitsland, als de belangrijkste handelspartner van Nederland, worden transactiekosten gemaakt om handel tot stand te brengen. Het spreekt voor zich dat door de enorme omvang van de Duits-Nederlandse handel ook een substantiële hoeveelheid transactiekosten ontstaat. Deze transactiekosten gaan ten koste van de efficiency van de handel en daarom is het reduceren van transactiekosten gewenst. Om transactiekosten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen te verlagen dienen de overheid en ondernemingen een netwerk te vormen dat de samenwerking faciliteert. Door samenwerking wordt informatie gedeeld, vertrouwen vergroot en kunnen transactiekosten gereduceerd worden. Een reductie van transactiekosten verhoogt de efficiency van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen en creëert hiermee mogelijkheden voor het verder uitbouwen van het handelsvolume. Een sterke vertrouwensrelatie met de Duitse handelspartners reduceert het maken van transactiekosten voor het afdekken van risico's en verlaagt hiermee eveneens de transactiekosten. Verhoogde efficiency en een solide onderling vertrouwen vergroten de mogelijkheden voor het uitbreiden van het handelsvolume in de toekomst. Samenwerken in netwerken en het vergroten van vertrouwen zijn dus cruciaal voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

Ondanks dat Nederland en Duitsland ogenschijnlijk veel op elkaar lijken zijn er verschillen te onderkennen. Naast verschillen in bevolkingsomvang, BBP en inflatiecijfer zijn er tussen Nederland en Duitsland ook culturele en institutionele verschillen te onderkennen. Het is van belang om deze verschillen tussen beide landen te onderkennen omdat deze van invloed zijn op het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners. In de interacties met een Duitse handelspartner moet de Nederlandse partner zich aanpassen aan de in Duitsland gebruikelijke omgangsvormen. Bijvoorbeeld door het respecteren van de grote scheiding tussen zakelijk en privé of door de gewenste aandacht te besteden aan de uiterlijke verzorging. Naast deze culturele aspecten dient ook rekening gehouden te worden met institutionele verschillen tussen beide landen. Nederland werkt bij voorkeur met convenanten of aanbevelingen, Duitsland daarentegen probeert dingen bij wet te regelen om zo de speelruimte weg te nemen (Mehring, 2002). Wat dat betreft geldt in Duitsland nog steeds: "Vertrouwen is goed, controle is beter". Daarnaast is inzicht noodzakelijk in de institutionele inrichting van Duitsland omdat bijvoorbeeld de verantwoordelijkheden van gemeenten in Nederland anders zijn dan bij gemeenten in Duitsland. Kortom, culturele en institutionele verschillen voegen een extra dimensie toe aan de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

## **1.2 Doelstelling en onderzoeksvraag**

Het belang van vertrouwen voor het in stand houden en verder uitbouwen van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is in de bovenstaande inleiding beschreven. Naast het onderkennen van het belang van vertrouwen is inzicht nodig in de aspecten in de handelsbetrekkingen die bijdragen aan het opbouwen en verder ontwikkelen van het vertrouwen. Daarnaast is inzicht in de aspecten die opgebouwd vertrouwen kunnen schaden eveneens van groot belang. Inzicht in deze aspecten vergroot de mogelijkheden voor actoren om in interacties met handelspartners te anticiperen op deze aspecten. Daarom is het doel van dit onderzoek als volgt gedefinieerd:

*Het doel van dit onderzoek is inzicht te geven in de betekenis van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen en de rol van de overheid daarbij.*

De Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen worden gevormd door de handel tussen ondernemingen in Nederland en Duitsland. Het opbouwen en onderhouden van vertrouwen is dus een zaak voor ondernemingen uit beide landen. Naast een grote variëteit aan actoren uit de private sector is echter ook de Nederlandse overheid betrokken bij de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. De handelsbetrekkingen zijn gebaseerd op commerciële activiteiten van ondernemingen en de overheid is geen partij in deze commerciële activiteiten. Dit maakt het interessant om te onderzoeken welke rol de overheid speelt in de handelsbetrekkingen. De onderzoeksvraag van dit onderzoek is hierop gericht:

*Op welke wijze kan de Nederlandse overheid toegevoegde waarde leveren aan vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen?*

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden worden verschillende theoretische elementen uit deze onderzoeksvraag nader beschreven en geanalyseerd. Gebaseerd op deze analyse worden hypothesen opgesteld die vervolgens in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen worden getoetst. Aan de hand van de resultaten van het toetsen van de hypothesen wordt de onderzoeksvraag van dit onderzoek beantwoord.

### 1.3 Afbakening

Een grote variëteit aan betrokken actoren, omvangrijke internationale wet- en regelgeving, fiscale aspecten, handelspolitiek en velerlei andere aspecten maken het speelveld van de internationale handelsbetrekkingen omvangrijk. Teneinde dit onderzoek uitvoerbaar en overzichtelijk te maken is een afbakening gemaakt. Deze afbakening omvat de volgende zaken:

- Dit onderzoek richt zich op de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Handelsbetrekkingen met andere landen worden buiten beschouwing gelaten.
- In dit onderzoek is gekozen voor het Nederlandse perspectief in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dit houdt in dat aspecten bezien worden vanuit Nederlandse zijde. Het perspectief van Duitsland op de Duits-Nederlandse handel wordt hierdoor buiten beschouwing gelaten.
- Om de complexiteit te beperken is er in dit onderzoek gekozen voor een enigszins abstract perspectief van de overheid. De actor overheid omvat alle onderdelen en niveaus van de Nederlandse overheid.
- In dit onderzoek wordt de internationale handel beperkt tot de handel van goederen. De in- en uitvoer van diensten wordt buiten beschouwing gelaten.
- Fiscale en douane technische aspecten van internationale handel worden in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten.
- Een groot deel van de wereldwijde handel vindt plaats via zogenoemde intra-firm trade. Dit houdt in dat een organisatie zowel gevestigd is in Nederland als in het land waarmee gehandeld wordt. De handelspartners zijn onderdeel van één internationale onderneming en handel vindt plaats binnen deze onderneming. De risico's zijn beperkt doordat de handel plaats vindt binnen één onderneming. Daarnaast zal er reeds een groot vertrouwen zijn tussen de handelspartners omdat de handelspartners beide deel uit maken van dezelfde onderneming. De rol van vertrouwen is hierdoor wezenlijk anders in intra-firm trade dan in handelsbetrekkingen tussen handelspartners die geen onderdeel uitmaken van dezelfde onderneming. Vanwege het grote verschil in de rol van vertrouwen wordt intra-firm trade in dit onderzoek verder buiten beschouwing gelaten.
- Tussen landen bestaan zowel culturele als institutionele verschillen. In principe bestaan dergelijke culturele verschillen ook intern in landen. Er zijn culturele verschillen te onderkennen tussen Friezen en Limburgers, hetzelfde geldt voor de verschillen tussen inwoners van Hamburg en Beieren. Om dit onderzoek niet onnodig complex te maken wordt deze culturele dimensie tussen ingezetenen van een land buiten beschouwing gelaten.

### 1.4 Relevantie

Het onderzoek dat beschreven wordt in deze scriptie is zowel wetenschappelijk als maatschappelijk relevant. In diverse publicaties wordt reeds besproken hoe vertrouwen leidt tot lagere transactiekosten en welke rol netwerken spelen bij het ontwikkelen van vertrouwen. Door de wijze waarop de Nederlandse overheid toegevoegde waarde kan leveren aan vertrouwen hierbij te betrekken, biedt dit onderzoek toegevoegde waarde aan reeds bestaand onderzoek. Dit maakt het onderzoek wetenschappelijk relevant.

Dit onderzoek geeft actoren inzicht in het functioneren van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Aanvullend hierop worden aanbevelingen gegeven voor het opbouwen en in stand houden van vertrouwen. Daarnaast worden aanbevelingen gegeven gericht op het voorkomen dat vertrouwen geschaad wordt. Deze aanbevelingen kunnen actoren direct toepassen in interacties met handelspartners. Hierdoor is dit onderzoek niet alleen relevant voor de overheid, maar relevant voor alle actoren in netwerken van internationale handel.

De aanbevelingen gericht op het vergroten van vertrouwen dragen bij aan het reduceren van transactiekosten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Door reductie van transactiekosten wordt de efficiency van handelsbetrekkingen vergroot. Daarnaast worden tegelijkertijd mogelijkheden gecreëerd voor het verder vergroten van het handelsvolume in de toekomst. Deze efficiencyverhoging en een stijging van handelsvolume komen de Nederlandse economie ten goede. Dat maakt dit onderzoek ook maatschappelijk relevant.

### **1.5 Leeswijzer**

De uitvoering van dit onderzoek is opgedeeld in aantal verschillende stappen. Deze stappen van het onderzoek worden in de verschillende hoofdstukken van dit document behandeld. Deze leeswijzer geeft weer welke informatie in welk hoofdstuk gevonden kan worden.

Hoofdstuk 2 beschrijft het speelveld van de Duits-Nederlandse betrekkingen. Hierin wordt ingegaan op het belang van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen voor de Nederlandse economie. Daarnaast worden de rollen van de verschillende betrokken actoren in speelveld toegelicht. In hoofdstuk 3 wordt het theoretisch kader van dit onderzoek beschreven. Achtereenvolgens komen de onderwerpen vertrouwen, netwerken en transactiekosten aan bod. Aansluitend hierop wordt de invloed van de culturele en institutionele dimensie op deze drie onderwerpen behandeld. De opbouw van het onderzoek en de gebruikte onderzoeksmethoden wordt beschreven in hoofdstuk 4. Daarnaast worden in hoofdstuk 4 de hypothese gepresenteerd die in dit onderzoek getoetst worden. Hoofdstuk 5 beschrijft de toetsing van de hypothesen in de praktijk. Aan de hand van de antwoorden van diverse interviews worden de opgestelde hypothesen bevestigd dan wel verworpen. Gebaseerd op de resultaten die voortkomen uit het toetsen van de hypothesen worden in hoofdstuk 6 de conclusies van dit onderzoek gepresenteerd. Aanvullend hierop worden aanbevelingen gegeven voor de actoren in het speelveld van de Duits-Nederlandse betrekkingen.



## 2. Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen

Dit hoofdstuk vormt een aanvulling op de beschrijving van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen uit hoofdstuk 1. Het hoofdstuk begint met een kort beschrijving van de politiek-psychologische relatie van Nederland met Duitsland. Aansluitend hierop wordt ingegaan op de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Hierin staat de rol van deze betrekkingen voor de Nederlandse economie centraal. Dit hoofdstuk wordt vervolgens afgesloten met een beschrijving van de belangrijkste publieke en private actoren in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

### 2.1 De psychologische relatie met Duitsland

Door de geografische ligging zijn Nederland en Duitsland aan elkaar verbonden. Von Krockow (1993) beschrijft dat dit nabuurschap resulteert in intensiteit, maar daarnaast ook in ambivalentie en tweeslachtigheid, van de betrekkingen. Waarbij binnen deze tweeslachtigheid van betrekkingen zowel genegenheid voor elkaar als haat kan ontstaan. Het nabuurschap werkt door tot in een groot aantal aspecten in het leven en de economie van beide landen. Verschillen in bevolkingsomvang, economische kracht, taal, culturele eigenschappen en dergelijke veroorzaken asymmetrie tussen beide landen. Deze asymmetrie is inherent aan de relaties tussen een groot en een aanzienlijk kleiner land (Krockow, 1993). Deze asymmetrie is een bron voor spanningen en beïnvloedt de onderlinge relatie.

Naast deze asymmetrie heeft ook de geschiedenis sporen achtergelaten op de psychologische relatie met Duitsland. Wielinga (1995) onderkend een scheidingslijn in de Nederlandse meningsvorming over Duitsland. Aan de ene kant blijft het clichématige Duitsland beeld met de “Ik wil mijn fiets terug” opinie gekoesterd worden door een deel van de Nederlandse bevolking. Aan de andere kant wordt door een grote groep het grote belang van Duitsland voor Nederland en de noodzaak tot samenwerking onderkend. De afgelopen jaren is de eerst genoemde groep aanzienlijk kleiner geworden, maar de scheidingslijn blijft tot op heden bestaan. Wielinga benoemt een viertal doelstellingen die voor het verbeteren van de psychologische verhouding van belang zijn. De eerste doelstelling is het creëren van besef van de geschiedenis van de Duits-Nederlandse betrekkingen. De betrekkingen tussen beide landen zijn niet van de afgelopen 50 jaar, maar beide landen zijn reeds vele eeuwen met elkaar verbonden. Ondanks dat de politieke streep onder het verleden reeds in 1969 door de Generalbereinigung werd getrokken blijft een deel van de Nederlandse bevolking gefocust op het nazi verleden van Duitsland. Veel Nederlanders die na 1945 geboren zijn blijven, plaatsvervangend voor hun ouders en grootouders, het huidige Duitsland moreel onder druk houden aldus Wielinga. Het verspreiden van kennis over het Duitsland van vroeger en nu is de tweede doelstelling. Een evenwichtige presentatie van de Duitse geschiedenis voor en na 1945 voorkomt dat de beeldvorming over Duitsland door jongeren beperkt blijft tot het Duitse oorlogsverleden. Als derde doelstelling definieert Wielinga de noodzaak van elkaar beter leren kennen. Door jongerenuitwisseling tussen Nederland en Duitsland kan een dergelijke kennismaking gerealiseerd worden. Ter illustratie dient het Jugendwerk dat opgezet werd tussen Duitsland en Frankrijk. Dit Jugendwerk heeft in belangrijke mate bijgedragen aan de toenadering van beide landen. De vierde doelstelling omvat het veranderen van de inhoud van het Nederlands collectief bewustzijn. In dit collectieve bewustzijn worden zaken als goed en fout in de oorlog tot buitenproportionele proporties vergroot.

Het is alweer geruime tijd geleden dat het artikel van Wielinga verscheen en in de tussentijd is er veel gebeurd. De samenwerking tussen beide landen wordt steeds

groter net als het handelsvolume. Dit neemt echter niet weg dat de door Wielinga onderkende aspecten volledig verdwenen zijn. Ook in de huidige tijd moet er aandacht zijn voor de psychologische relatie tussen Nederland en Duitsland. Dat spanningen inherent zijn aan de relatie tussen een klein en een groot land is aan het begin van deze paragraaf reeds beschreven. De soms moeizame psychologische relatie tussen Nederland en Duitsland is wat dat betreft meer een Nederlands dan een bilateraal probleem (Wielinga, 1995). Aangezien Nederland en Duitsland nog vele jaren buurlanden zullen zijn, zullen deze spanningen veroorzaakt door asymmetrie, blijven bestaan. Er dient dus gewerkt te blijven worden aan het nader tot elkaar komen van beide landen om zo spanningen in de psychologische relatie te reduceren.

De Duits-Nederlandse betrekkingen zijn voor Nederland van groot belang (zie ook paragraaf 2.2). Helaas worden de Duits-Nederlandse betrekkingen nog steeds te vaak als vanzelfsprekend aangenomen. De betrekkingen worden gezien als een gegeven waaraan weinig energie verspild hoeft te worden aldus de Duitse ambassadeur Läufer (in Klemann & Paridon, 2008). Omdat de Nederlandse en Duitse economie sterk verweven zijn moet Nederland zich inzetten om de relatie met Duitsland in stand te houden en bijvoorkeur nog verder te ontwikkelen. Nederland dient de ontwikkelingen in de Duitse economie te blijven volgen, moet hierop inspelen, waar mogelijk beïnvloeden en arrangementen overnemen die succesvol blijken te zijn (Bruinsma, 2002).

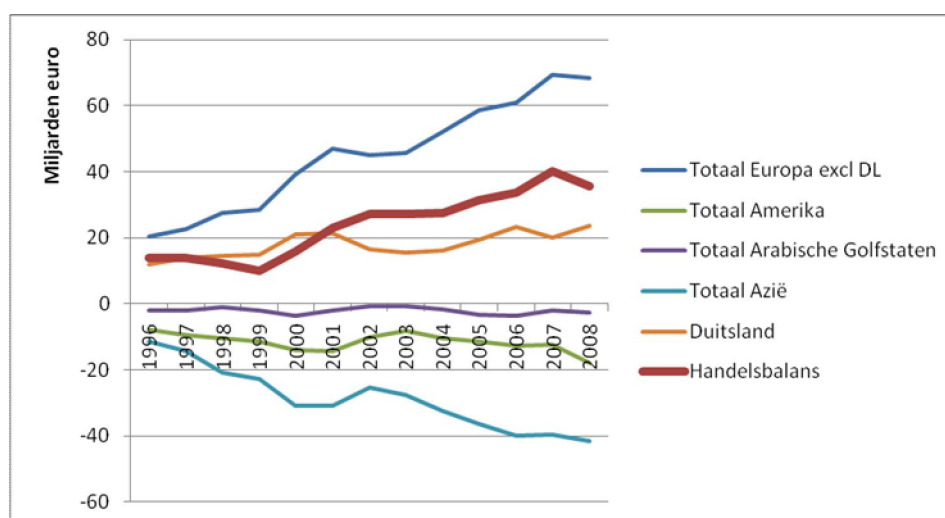
Maar niet alleen voor de grote verwevenheid van de Nederlandse met de Duitse economie, maar ook om betrokken te zijn en te blijven bij belangrijke thema's als de mondiale energie politiek en Europese integratie, is een goede relatie tussen Nederland en Duitsland van groot belang. De energieproblematiek is één van de meest prangende mondiale vraagstukken en de wereldomvattende vraag naar energie zal de komende 25 jaar in snel tempo blijven groeien (Van de Graaf, 2009). Internationaal gezien loopt de Duitse markt voor duurzame energie op vele gebieden voorop (DNHK, 2008). Ook in de Europese integratie is het van belang om samen te werken met Duitsland, aangezien de Frans-Duitse betrekkingen nog altijd het tempo en de marsrichting van de Europese integratie bepalen (Rochtus, 2007). De pluraliteit aan actoren beperkt het overzicht in het speelveld van internationale politiek, het is vaak moeilijk te achterhalen wie, waar en waarom aan welke touwtjes trekt (Melissen, 2009). Door nauwe banden te onderhouden en samen te werken met Duitsland kan Nederland betrokken blijven en invloed uitoefenen op dergelijke thema's.

Tot slot kan Nederland ook leren van Duitsland. Een aantal ontwikkelingen die nu actueel zijn in Nederland hebben enkele jaren geleden eveneens gespeeld in Duitsland. Een voorbeeld hiervan is de liberalisering van de energiemarkt. De ervaring die men hierbij in Duitsland heeft opgedaan kan bruikbaar zijn voor het onderbouwen van de beslissingen die in Nederland genomen moeten worden. Een ander voorbeeld is het leren van de wijze waarop in Duitsland met duurzame energie wordt omgegaan. Duitsland loopt hierin voorop en Nederland moet als buurland hier van profiteren door er van te leren. Tot slot kan Nederland ook leren van sommige institutionele arrangementen in Duitsland. In Duitsland wordt een burgemeester gekozen. Voordat de gekozen burgemeester in Nederland doorgevoerd gaat worden is het slim om te kijken hoe dit in Duitsland geregeld is.

## 2.2 Handel met Duitsland

In de inleiding in hoofdstuk 1 is reeds beschreven dat Nederland gekenmerkt kan worden als een handelsland en dat er een handelsoverschot is op de handelsbalans. Het verloop van het Nederlandse handelsoverschot is in figuur 5 weergegeven. Tevens is in deze figuur weergegeven welke bijdrage de handel met de verschillende regio's levert aan het Nederlandse handelsoverschot<sup>1</sup>. Deze bijdrage ontstaat door het verschil te nemen tussen de export en import uit de betreffende regio. Om de invloed van de handel met Duitsland in perspectief te kunnen plaatsen is deze bijdrage separaat weergegeven in de figuur en niet opgenomen in de bijdrage van de overige Europese landen.

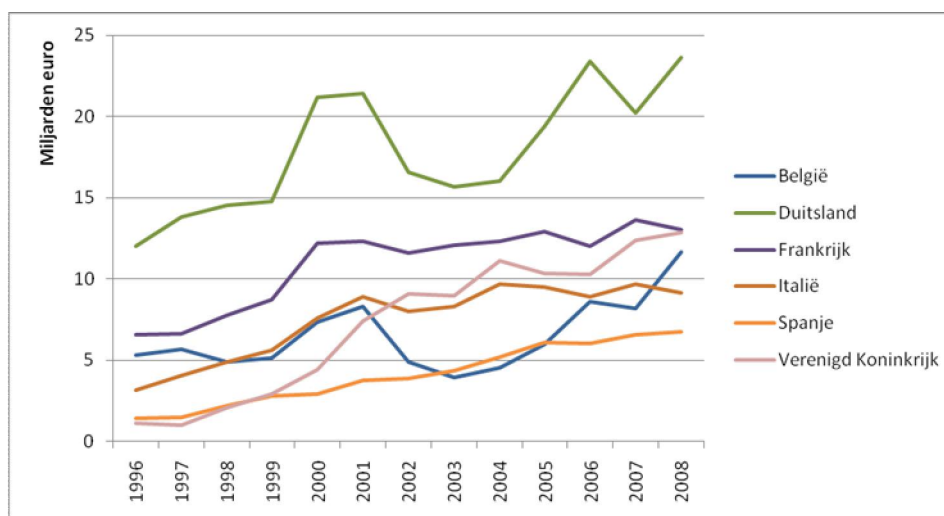
Figuur 5 Bijdrage aan Nederlandse handelsbalans 1996 – 2008



Uit figuur 5 kan worden opgemaakt dat vanuit Amerika, de Arabische Golfstaten en Azië door Nederland meer geïmporteerd wordt dan geëxporteerd. Daarnaast geeft figuur 5 aan dat het Nederlandse handelsoverschot tot stand komt door grote exporten in Europa en met name naar Duitsland. De bijdrage van de zes belangrijkste Europese handelspartners aan het Nederlandse handelsoverschot is weergegeven in figuur 6. Deze grafiek toont aan dat Duitsland veruit de grootste bijdrage levert aan het ontstaan van een overschot op de Nederlandse handelsbalans.

<sup>1</sup> Voor diverse cijfers en grafieken in deze paragraaf is gebruik gemaakt van de CBS-StatLine cijfers conform SITC indeling

Figuur 6 Bijdrage aan Nederlandse handelsbalans door Europese landen 1996 – 2008



Ook in een onderzoek dat jaarlijks wordt uitgevoerd door Atradius en Fenedex onder Nederlandse exporteurs staat Duitsland al jaren op de eerste plaats als export bestemming. De resultaten van dit onderzoek zijn weergegeven in tabel 2.

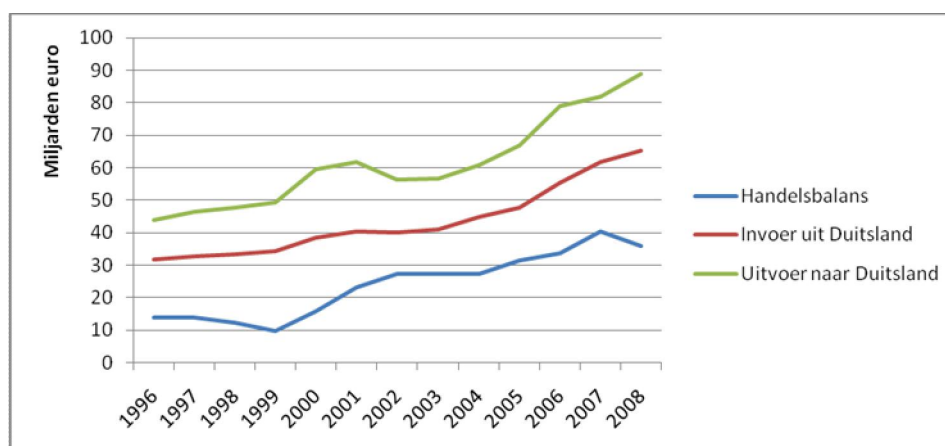
Tabel 2 Top 10 export bestemmingen binnen Europese Unie (Atradius, 2009)

Land	2008	2007	2006	2005	2004
Duitsland	1	1	1	1	1
België	2	2	2	2	2
Verenigd Koninkrijk	3	4	4	4	4
Frankrijk	4	3	3	3	3
Italië	5	5	6	5	6
Spanje	6	6	5	6	5
Denemarken	7	8	7	7	7
Polen	8	7	8	8	10
Zweden	9/10	9/10	9	9	9
Oostenrijk	9/10	9/10	11	13	8

Opvallend in tabel 2 is dat de volgorde van landen niet geheel overeenkomt met de bijdrage van deze landen zoals weergegeven in figuur 6. Dit is te verklaren doordat het onderzoek van Atradius en Fenedex zich alleen richt op de export en niet op de import. In de bovenstaande figuren, waarin de bijdrage aan het Nederlandse handelsoverschot zijn weergegeven, zijn zowel de export als import opgenomen. Hierdoor staat bijvoorbeeld België in grafiek 6 op de vierde plaats en in tabel 2 op de tweede plaats.

Het bovenstaande geeft weer dat Duitsland reeds vele jaren één van de belangrijkste, dan wel de belangrijkste handelspartner is voor Nederland. De ontwikkeling van de uitvoer naar Duitsland en de invoer door Nederland is weergegeven in figuur 7.

Figuur 7 Handel van Nederland met Duitsland 1996 – 2008 (StatLine, 2009)



De afgelopen 10 jaar schommelde de uitvoer naar Duitsland tussen de 24 en 26 procent van de totale Nederlandse uitvoer. In deze periode was tussen de 18 en 20 procent van de Nederlandse invoer afkomstig uit Duitsland (StatLine, 2009). Deze stabiele percentages geven aan dat de handel met Duitsland gelijkmatig meegroeit met de totale groei van internationale handel door Nederland.

De invoer vanuit Duitsland bestaat voornamelijk uit machines, fabrikaten en chemische producten (CBS, 2009b). Voorbeelden hiervan zijn auto's, ijzer, staal, geneesmiddelen en kunststof. De uitvoer naar Duitsland wordt gevormd door machines, minerale brandstoffen, chemische producten en voedingsmiddelen.

Over de export ontwikkelingen voor 2009 zijn ondernemers niet positief. Er wordt een export groei verwacht van 0% (Atradius, 2009). Over de handel met Duitsland ten tijde van de economische recessie verschillen de meningen. Het eerder genoemde Atradius en Fenedex onderzoek geeft aan, dat 39% van de respondenten een stijging van de export naar Duitsland verwacht, 23% verwacht een exportdaling en 38% verwacht dat de export naar Duitsland in 2009 gelijk zal blijven (Atradius, 2009). Uit cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek over de eerste 4 maanden<sup>2</sup> van 2009 blijkt dat Nederland in de eerste vier maanden voor 24,6 miljard euro aan goederen uitgevoerd heeft naar Duitsland. Dit een daling van 19,6 procent, of wel met 6,0 miljard euro, ten opzichte van de eerste vier maanden van 2008. De uitvoer naar Duitsland is in de eerste vier maanden van 2009 minder sterk gedaald dan de totale Nederlandse uitvoer exclusief Duitsland. De totale Nederlandse uitvoer exclusief Duitsland daalde in de eerste vier maanden met 21,6 procent, of wel met 20,5 miljard euro. Ondanks de daling in uitvoer blijft Duitsland, met een aandeel van 24,9 procent van de totale Nederlandse uitvoer, ook in de eerste vier maanden van 2009 het belangrijkste exportland voor Nederland (CBS, 2009c).

In de eerste vier maanden van 2009 heeft Nederland voor 18,5 miljard euro aan goederen ingevoerd uit Duitsland. Ten opzichte van de eerste vier maanden van 2008 is dit een daling van 17,1 procent, of wel circa 3,8 miljard euro. De invoer vanuit Duitsland is minder sterk gedaald dan de totale Nederlandse invoer exclusief Duitsland. De totale invoer exclusief Duitsland daalde in de eerste vier maanden met 21,3 procent, of wel met circa 19,9 miljard euro. Van alle invoer in Nederland in de eerste vier maanden van 2009 is 20,9 procent afkomstig uit Duitsland (StatLine,

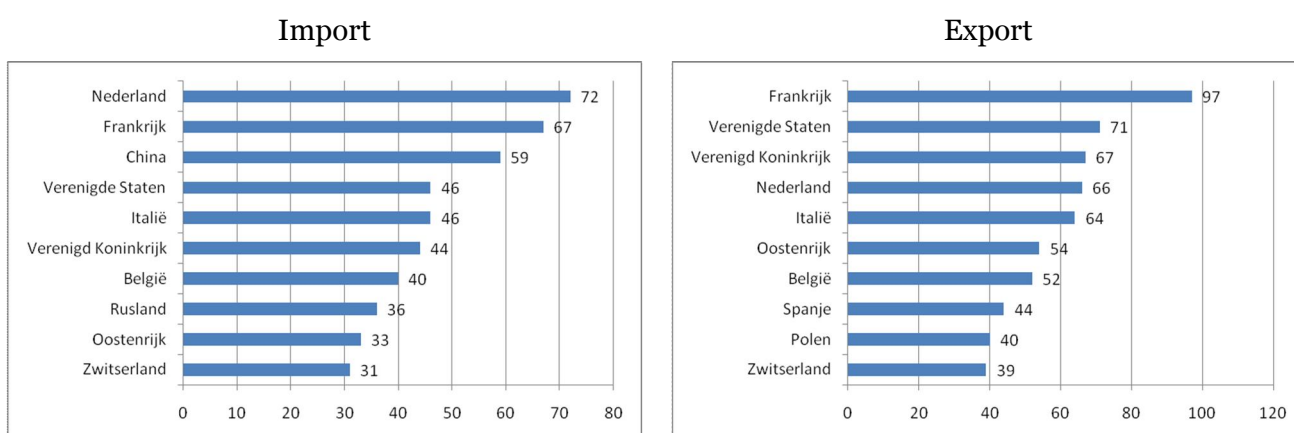
<sup>2</sup> Noot: De totale handelscijfers zijn tot en met mei reeds bekend, maar de specifieke cijfers voor Duitsland echter tot april. Daarom wordt de periode beperkt tot en met april 2009.

2009). Hiermee is Duitsland ook in de eerste vier maanden van 2009 het belangrijkste importland voor Nederland.

Met de bovenstaande beschrijving van de handel met Duitsland in het verleden en in de huidige economische recessie is het belang van Duitsland als handelspartner voor Nederland aangetoond. Zowel voor de invoer als voor de uitvoer van goederen is Duitsland reeds lange tijd de belangrijkste handelspartner voor Nederland. De noodzaak van goede handelsrelaties spreekt hiermee dan ook voor zich.

Naast het belang van Duitsland voor de Nederlandse handelsbetrekkingen is het echter ook interessant om te zien welke positie Nederland inneemt als handelspartner van Duitsland. In figuur 8 zijn de belangrijkste handelspartners van Duitsland in 2008 weergegeven.

Figuur 8 Belangrijkste handelspartners voor Duitsland in 2008 (Destatis, 2009)



In 2008 bedroeg de totale invoer van Duitsland 818,6 miljard euro en de totale uitvoer 994,8 miljard euro. Dit resulteert in een handelsoverschot van ruim 176 miljard euro. Van de totale invoer was 8,8% afkomstig uit Nederland en van de uitvoer werd 9,7% uitgevoerd naar Nederland. In tabel 3 zijn de belangrijkste handelspartners van Duitsland van 2006 tot en met 2008 weergegeven. Opvallend hierin is dat Nederland in 2008 Frankrijk voorbijgestreefd is als belangrijkste importpartner voor Duitsland.

Tabel 3 Belangrijkste handelspartners van Duitsland in de periode 2006 – 2008 (Destatis, 2008; Destatis, 2009)

**Import volume**  
(in miljarden euro)

	2008	2007	2006
Nederland	72,1	64,3	60,7
Frankrijk	66,7	64,9	62,1
China	59,4	54,6	50
Verenigde Staten	46,1	45,6	49,2
Italië	46,0	44,3	41,5

**Export volume**  
(in miljarden euro)

	2008	2007	2006
Frankrijk	96,9	93,9	85,0
Verenigde Staten	71,5	73,4	78,0
Verenigd Koninkrijk	66,8	71,0	64,7
Nederland	65,6	62,4	56,5
Italië	64,0	65,1	59,3

Verenigd Koninkrijk	44,3	43,4	40,8
België	39,8	38,8	33,4
Rusland	35,9	28,8	30,0
Oostenrijk	33,1	32,8	30,3
Zwitserland	31,2	29,8	25,2

Oostenrijk	53,8	52,8	49,5
België	51,6	51,4	46,7
Spanje	43,7	48,2	41,8
Polen	40,1	36,1	29,0
Zwitserland	39,0	36,4	34,8

Samenvattend kan gesteld worden dat Nederland een belangrijke handelspartner is voor Duitsland, met name voor de import. Daarnaast is Duitsland de belangrijkste import- en exportpartner voor Nederland en levert dit een grote bijdrage aan het ontstaan van het Nederlandse handelsoverschot. Duitsland is hierdoor in economisch opzicht bepalend voor de economische ontwikkeling in Nederland (Bruinsma, 2002). Bruinsma voegt hier verder aan toe dat de economische ontwikkelingen in beide landen niet volledig identiek zijn, maar op de lange termijn zal de Nederlandse economie de ontwikkeling van de Duitse economie volgen. Deze sterke economische verwevenheid geeft aan dat ook in de toekomst goede handelsbetrekkingen met Duitsland van cruciaal belang zijn voor Nederland.

### 2.3 Actoren in Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen

In het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is een grote variëteit aan zowel private als publieke actoren aanwezig. De Nederlandse overheid heeft als actor in dit netwerk een rol in het voorzien van randvoorwaarden die het tot stand komen van internationale handel mogelijk maken (Zie paragraaf 3.2 voor een uitgebreide beschrijving van deze randvoorwaarden). In deze paragraaf worden de belangrijkste actoren in het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen besproken.

#### Euregio's

Euregio's zijn opgericht in het kader van de INTERREG subsidieprogramma's van de Europese Unie. Het doel van dit subsidieprogramma is de ruimtelijke en economische ontwikkeling van de grensgebieden binnen de Europese Unie te verbeteren (EDR, 2003). Het huidige INTERREG IV A programma "Duitsland – Nederland 2007 – 2013" loopt van de Waddenzee langs Nederlands-Duitse grens tot aan de Nederreihn (zie figuur 9) en heeft een lengte van 460 km. Binnen het programmagebied wonen op een oppervlakte van 46.737 vierkante kilometer ruim 12 miljoen mensen (Interreg, 2009). Dit gebied is opgedeeld in een viertal lokaal georiënteerde Euregio's waarin provincies, gemeenten, regio's, kamers van koophandel aan zowel Nederlandse als Duitse zijde samenwerken.

Deze samenwerking heeft als praktisch doel om een geïntegreerde Europese grensregio

Figuur 9 Nederlands-Duitse Euregio's



te ontwikkelen, waarbij de belemmerende effecten van de grenzen weggenomen zijn. Om dit te bereiken zijn een drietal thema's aangewezen. Het eerste thema betreft economie, technologie en innovatie en richt zich op het uitwisselen van kennis en het ontwikkelen van economische netwerken. Duurzame regionale ontwikkeling is het tweede thema. Hierin staan duurzame energie en grensoverschrijdende infrastructuurprojecten centraal. Het derde thema omvat integratie en maatschappij, waarbij de focus ligt op bewustwording van een gemeenschappelijke identiteit van de gehele grensregio.

### **Kamers van Koophandel**

Alle Nederlandse ondernemingen zijn verplicht aangesloten bij de Kamer van Koophandel en Fabrieken (KvK) in de regio van vestiging. De exportconsulent van de KvK ondersteunt ondernemers in de regio door het geven van adviezen over exporteren. KvK's in de Nederlands-Duitse grensregio's zijn veelal aangesloten bij de diverse Euregio's waarin wordt samengewerkt met gemeenten, Kamers van Koophandel en andere overheidsactoren.

### **Netherlands Business Support Offices**

Om Nederlandse bedrijven te ondersteunen op buitenlandse markten hebben de ministeries van Buitenlandse Zaken en Economische Zaken de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) opgericht. Deze NBSO's richten zich uitsluitend op handels- en investeringsbevordering en hebben geen diplomatieke status. NBSO's in Duitsland kunnen gezien worden als lokale afdelingen van de afdeling economische zaken van de Nederlandse Ambassade in Berlijn. NBSO's beantwoorden vragen van Nederlandse ondernemers die actief zijn of willen worden in Duitsland. NBSO's zijn met name gericht op het ondersteunen van het midden- en kleinbedrijf. Eind 2009 zullen er in Duitsland in de volgende plaatsen NBSO's zijn: Hamburg, Leipzig, Stuttgart en Frankfurt (MinBuza, 2009). Het opzetten van deze NBSO's is de praktische uitvoering bij de uitspraak van staatssecretaris Heemskerk (2009) dat extra economische diplomatie de afzetkansen voor hoogwaardige producten en diensten vergroot.

### **EVD internationaal ondernemen en samenwerken**

In het verleden werd de EVD aangeduid als de Economische Voorlichtingsdienst of Exportbevordering- en Voorlichtingsdienst. Deze benamingen dekten echter niet de lading van de taken die de EVD uitvoert en daarom heeft men besloten om de afkorting EVD als naam te voeren, ondersteund met het onderschrift "internationaal ondernemen en samenwerken". Als agentschap van het ministerie van Economische Zaken heeft de EVD een viertal kerntaken (EVD, 2009). Ten eerste het stimuleren en ondersteunen van Nederlandse bedrijven bij het internationaal zaken doen. Het bijdragen aan een positieve beeldvorming van Nederland in het buitenland is de tweede kerntaak. Derde kerntaak is de bijdrage aan het ontwikkelen van een gezond ondernemersklimaat in opkomende- en ontwikkelingslanden. Tot slot fungeert de EVD als de thuishaven voor de NBSO's.

De nadruk van de ondersteuning van ondernemingen door de bovenstaande overheidsorganisaties is gericht op bedrijven uit het Midden en Klein Bedrijf (MKB). Deze focus op het MKB is te verklaren doordat grote bedrijven in veel gevallen zelf lokale kantoren hebben in Duitsland en reeds beschikken over veel specifieke Duitslandervaring.

Naast de bovengenoemde door de overheid ingestelde organisaties zijn er ook diverse door het bedrijfsleven opgerichte netwerken en organisaties die zich bezighouden



met internationale handelsbetrekkingen in het algemeen en/of Duitsland in het bijzonder.

### **NCH**

Het Nederlands Centrum voor Handelsbevordering (NCH) is de private evenknie van de EVD. Het NCH is in 1946 opgericht door Nederlandse bedrijven in de industrie. Het NCH is als federatie wereldwijd actief en vormt een netwerk van kennis, contacten en ervaring. Bij het NCH zijn circa 800 bedrijven aangesloten, verdeeld over 60 landencentra en regionale business councils.

### **Businessclubs & DNG**

In de Nederlands-Duitse grensregio's zijn diverse businessclubs actief. Deze businessclubs zijn lokaal georiënteerd en richten zich op het uitwisselen van ervaringen, het vormen van een netwerk en het behartigen van de belangen van bedrijven in de grensregio. De leden van de businessclubs zijn voor het overgrote deel afkomstig uit het Midden en Klein Bedrijf en bij diverse businessclubs zijn ook enkele gemeenten of kamers van koophandel lid. Naast de businessclubs zijn er in diverse Duitse steden DNG's actief: Deutsch Niederländisches Geschäftsforum of ook wel Deutsch Niederländische Gesellschaft. Deze verenigingen zijn lokaal georiënteerd en hebben zowel Duitse als Nederlandse leden. De leden zijn afkomstig uit de industrie, politiek, onderwijs, overheid, maar ook privépersonen kunnen lid zijn. DNG's beperken zich niet tot een netwerk voor zakelijke relaties, maar ontplooiën eveneens activiteiten op culturele, politieke en economische thema's.

### **Deutsch Niederländische HandelsKammer**

De Deutsch Niederländische HandelsKammer (DNHK) ondersteunt en bevordert de Nederlands-Duitse zakelijke betrekkingen. De DNHK treedt op als dienstverlener, belangenbehartiger en netwerkplatform. De DNHK is als vereniging reeds meer dan 100 jaar actief en begeleidt haar 850 leden vanuit kantoren in Den Haag, Düsseldorf en Berlijn. De DNHK ondersteunt ondernemingen die actief zijn in Duitsland, of dit willen worden, met zaken als marktanalyses, adresonderzoek en BTW-restitutie. Daarnaast organiseert de DNHK netwerkevenementen en brengt het ondernemers in Nederland en Duitsland met elkaar in contact.

### **Fenedex**

Fenedex is een vereniging van Nederlandse exporteurs en andere ondernemingen die internationaal actief zijn. Door het bijeenbrengen van kennis en ervaring worden de leden van Fenedex ondersteund in het succesvol ondernemen op buitenlandse markten. Naast ondersteuning van de leden doet Fenedex regelmatig onderzoek naar diverse thema's op het gebied van internationale handel. In 2007 kwam uit een onderzoek van Fenedex naar voren dat Nederland jaarlijks bijna 8 miljard euro aan handel met Duitsland misloopt doordat Nederlanders de Duitse taal onvoldoende beheersen.

Naast de hierboven beschreven organisaties is er vanzelfsprekend een grote variëteit aan ondernemingen actief in de handel met Duitsland. Van handelaren tot transporteurs en van producenten tot adviesbureaus. Veel van deze ondernemingen zijn geclusterd in transportregio's als de Rotterdamse Haven of luchthaven Schiphol.

### 3. Theoretisch kader

Het theoretisch kader van dit onderzoek wordt gevormd door theorieën over netwerken, vertrouwen en transactiekosten. In het eerste deel van dit hoofdstuk worden achtereenvolgens de onderwerpen vertrouwen, netwerken en transactiekosten besproken. Elk van deze onderwerpen wordt van verschillende kanten belicht en daarnaast worden de definities van de begrippen vastgesteld. Tot slot wordt aan het einde van dit hoofdstuk ingegaan op de rol van de culturele en institutionele dimensie, die veroorzaakt wordt doordat handelspartners uit verschillende landen verschillende culturele en institutionele achtergronden hebben.

#### 3.1 Vertrouwen

In de inleiding in hoofdstuk 1 is reeds beschreven dat er transactiekosten ontstaan bij het tot stand laten komen van internationale handel. De transactiekosten die gemaakt worden in de verschillende fasen van het tot stand komen van handel zijn gekoppeld aan het onderling vertrouwen tussen de betrokken actoren (Mosch en den Butter, 2003). In het contact met een (potentiële) zakenpartner dient de betrouwbaarheid van de partners beoordeeld te worden. De mate van vertrouwen in de zakenpartners bepaalt mede tot op welk niveau van detail zaken worden vastgelegd in het contract. Ditzelfde vertrouwen bepaald ook in welke mate de naleving van het contract gecontroleerd dient te worden. Omdat vertrouwen een dergelijk grote rol speelt bij het ontstaan van transactiekosten is het van belang om het concept vertrouwen nader te onderzoeken.

Het begrip vertrouwen passeert dagelijks vele malen de revue. “Het consumentenvertrouwen behaalde in maart 2009 een dieptepunt” (CBS, 2009d). “Nederlands vertrouwen in de overheid en het bedrijfsleven neemt toe ondanks de crisis” (Edelman, 2009). “We will work together to ensure the public trust” (Obama, 2009). “De overheid heeft vertrouwen nodig om effectief te zijn” (Wellink, 2005). Maar ook in de verkiezingsprogramma’s van politieke partijen is het woord vertrouwen niet meer weg te denken. In het PvdA verkiezingsprogramma voor de Tweede Kamer verkiezingen in 2006 “Het Nederland van morgen / Samen Sterker” (PvDA, 2006) komt het woord vertrouwen maar liefst 25 keer voor. Het lijkt haast wel of het CDA dit opzettelijk wilde overtreffen. In het CDA verkiezingsprogramma voor dezelfde verkiezingen “Vertrouwen in Nederland, Vertrouwen in elkaar” (CDA, 2006) komt het woord vertrouwen namelijk ontelbare keren voor. Niet alleen in de politiek is het woord vertrouwen niet meer weg te denken, ook in de troonrede komt vertrouwen regelmatig terug. In 2004 en 2008 sprak de Koningin 9 respectievelijk 7 keer over vertrouwen.

##### 3.1.1 Definitie van vertrouwen

Wat is vertrouwen nu eigenlijk en welke rol speelt het in het dagelijks leven en in de economie? Indien men naar de economische wetenschap kijkt vanuit het principe van de “homo economicus”, speelt vertrouwen geen rol in het handelen van mensen. Het financiële eigenbelang staat centraal en mensen handelen rationeel, zonder gehinderd te worden door emoties, berekenend en bewust met inzicht in alle financiële gevolgen van het handelen (Mosch en den Butter, 2003). Echter door gebrek aan volledige informatie en beperkte rationaliteit zijn mensen in het werkelijke leven niet in staat om op een dergelijke wijze te handelen. In het werkelijke leven is vertrouwen nodig voor de werking van een economie, aldus Nooteboom (1997). De transactiekosten voor het verzamelen van informatie zouden dermate hoog worden in een economie zonder vertrouwen, dat transacties niet tot stand zouden komen. Verder zouden arbeidsdeling en investeringen niet mogelijk zijn,

waardoor er geen welvaart kan ontstaan. Het ontbreken van informatie en beperktheid van rationeel handelen en zorgt voor de komst van vertrouwen in het menselijk handelen.

Interessant is het onderscheid dat in de Engelse taal wordt gemaakt naar twee soorten van vertrouwen: confidence en trust. Confidence is het vertrouwen in ontwikkelingen naar en in de toekomst, oftewel de overtuiging dat een gunstige economische ontwikkeling zal ontstaan, zich voortzetten of versterken (Prast et al., 2005). Trust is het vertrouwen in een relatie van personen onderling, of organisaties, instituties of systemen (Prast et al, 2005). De basisgedachte is dat een andere persoon of organisatie in een relatie niet alleen uit eigenbelang handelt en niet uit is op het schaden van belangen van de ander. Centraal staat hierin de vraag: is de ander betrouwbaar? Omdat dit onderzoek zich richt op relaties tussen actoren wordt voornamelijk gedoeld op vertrouwen in de zin van trust, indien er over vertrouwen gesproken wordt.

Zowel in de sociale als in de economische wetenschap heeft het begrip vertrouwen de afgelopen jaren flink aan interesse gewonnen. In de sociale wetenschap wordt vertrouwen benaderd vanuit de persoonlijke eigenschappen die bijdragen aan het ontwikkelen van vertrouwen. In de economische wetenschap wordt vertrouwen gezien vanuit het proces van interactie tussen actoren waarin vertrouwen wordt opgebouwd (Knorringa, 1992). Naast analyse vanuit het economische en het sociale perspectief wordt er de laatste jaren eveneens steeds meer onderzoek gedaan naar vertrouwen in ICT-systemen die (internationale) handel mogelijk maken.<sup>3</sup> Met de groei voor aandacht voor vertrouwen is er ook een grote variëteit aan analyses en definities van vertrouwen ontstaan. Om een beeld te geven van de verschillende benaderingen van vertrouwen worden hieronder de elementen gegeven waaruit vertrouwen is opgebouwd en enkele definities van vertrouwen<sup>4</sup>.

Door Lane (1998) worden drie elementen beschreven waaruit vertrouwen bestaat. Het eerste element is de afhankelijkheid tussen de actor die het vertrouwen geeft en de actor die het vertrouwen ontvangt. De actor die het vertrouwen geeft vertrouwt erop dat de actie die de andere actor onderneemt in lijn is met zijn (de actor die het vertrouwen geeft) eigen belang (Hardin, 1999). Het omgaan met risico's en onzekerheden is het tweede element. Risico ontstaat doordat door het schenken van vertrouwen opportunistisch gedrag kan ontstaan door de actor aan wie vertrouwen is geschonken. Dit nemen van het risico is door Luhman (1979) treffend omschreven als het omgaan met de vrijheid van de ander. In het omgaan met de vrijheid van een ander schuilt tegelijkertijd ook wederkerigheid. Indien vertrouwen geschaad wordt door de ene actor, zal deze wederkerigheid resulteren in reductie van vertrouwen in de ene actor door de andere actor. De kwetsbare positie van een actor die ontstaat als men vertrouwen schenkt aan een ander, is het derde element. De actor die vertrouwen schenkt zal activiteiten ontplooiën zoals het verzamelen van informatie, het controleren van de andere actor en het ontwikkelen van sancties om te voorkomen dat de andere actor misbruik maakt van het geschonken vertrouwen.

Het element van kwetsbaarheid is terug te vinden in de definitie van Mayer en anderen (1995), die vertrouwen beschrijven als “de bereidheid van een persoon om zich kwetsbaar op te stellen richting acties van een andere actor, gebaseerd op de verwachting dat de andere actor een actie onderneemt die belangrijk is voor die

---

<sup>3</sup> In verband met de omvangrijkheid van dit onderwerp zal in dit onderzoek niet verder ingegaan worden op de rol van vertrouwen in ICT-systemen die (internationale) handel mogelijk maken.

<sup>4</sup> Hieronder worden enkele belangrijke elementen voor het tot stand komen van de definitie voor vertrouwen beschreven. Zie (Dietz, 2007) voor een uitgebreide analyse van de definitie van vertrouwen.

persoon zonder dat hij de mogelijkheid heeft om de ander te controleren". In de definitie van McKnight en anderen (1998) wordt naast de kwetsbaarheid gerefereerd aan de wederkerigheid. Vertrouwen wordt gedefinieerd als "de bereidheid om van een andere partij afhankelijk te zijn en te geloven in deze partij". De definitie van Smith en anderen (1995) richt zich op het handelen van een actor die vertrouwen heeft gekregen: "de overtuiging van de goede wil van een ander en de overtuiging dat die ander handelt in jouw belang". Het element van wederkerigheid komt verder naar voren in de definitie die Chen en anderen (1998) hanteren voor vertrouwen: "de individuele overtuiging van de goodwill van anderen in een relatie en de verwachting dat de andere persoon zich wederkerig gedraagt. Ook in de definitie van vertrouwen van Moesen en Cherchye (2001) komen de bovengenoemde elementen terug: "het geloof van een persoon dat een andere actor niet opportunistisch handelt indien de persoon zich in een kwetsbare situatie bevindt". Dit is in lijn met de definitie van Nootboom (1997) van vertrouwen: "de verwachting dat een actor zich niet ten koste van jou opportunistisch zal gedragen, ook al heeft de actor er belang bij en de mogelijkheid toe".

Deze variëteit in definities van vertrouwen wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt door verschillende opvattingen over de grondslagen voor vertrouwen. In de literatuur is er een grote variëteit in aspecten die onderkend worden als grondslagen voor vertrouwen: institutionele overeenkomsten, rationaliteit, normatieve kaders, gedeelde waarden, emotie, persoonlijke interacties, gedeeld verleden, meetbaarheid van prestaties, menselijk gedrag, loyaliteit en solidariteit. Zucker (1986) deelt deze grondslagen voor vertrouwen in een drietal categorieën op: vertrouwen dat ontstaat in processen, vertrouwen gebaseerd op persoonlijke eigenschappen en vertrouwen gebaseerd op institutionele grondslag. Het proceselement voor het ontwikkelen van vertrouwen komt terug in de definitie die Lorenz (1999) geeft voor vertrouwen: "Trust can be defined as the judgement one makes on the basis of one's past interactions with others that they will seek to act in ways that favour one's interests, rather than harm them".

Ondanks de grote diversiteit in definities, grondslagen en analyses van vertrouwen kunnen in de literatuur twee hoofdstromen onderscheiden worden (Schollaert, 2002). Door Williams (1988) wordt onderscheid gemaakt tussen thin trust en thick trust. Dit komt overeen met het onderscheid dat Fukuyama maakt in interpersonal trust en familial trust. Hernandez en Maignan (2001) spreken in dit geval over bonding trust en bridging trust. Kort samengevat komt het onderscheid tussen de twee soorten vertrouwen op het volgende neer. Thick trust is vertrouwen gebaseerd op gedeelde normen en waarden. Deze gedeelde normen en waarden maken het gedrag van een persoon voorspelbaar (Hooghe, 1999). Dit is het vertrouwen dat aanwezig is in familierelaties of in hechte sociale groepen of netwerken. Door intensief onderling contact wordt vertrouwen opgebouwd en personen die geen onderdeel van de familie, sociale groep of netwerk uitmaken schenkt men in beperkte mate vertrouwen (Schollaert, 2002). Thin trust is het vertrouwen dat men opbouwt met personen waarmee men geen nauwe familiale of sociale band heeft. De voorspelbaarheid van gedrag is hierin dan ook beperkt door het ontbreken van sterke sociale normen. De basis van vertrouwen wordt gevormd door de institutionele context van de samenleving waarvan een persoon deel uit maakt. Vertrouwen omvat de verwachting dat de ander zich aan de spelregels van de samenleving zal houden (Schollaert, 2002).

Het bovenstaande toont de complexiteit van het begrip vertrouwen en de rol die vertrouwen speelt in relatie tot risico's. Vertrouwen heeft betrekking op het gedrag van een ander in de toekomst, anders gezegd: een subjectieve waarschijnlijkheid

(Nootboom, 1997). Het is niet mogelijk om over alle informatie te beschikken en alle risico's van transacties af te dekken. Door vertrouwen in actoren gebaseerd op instituties, normen, waarden of persoonlijke banden, vriendschap en dergelijke worden transactiekosten beperkt en kunnen transacties plaatsvinden. De definitie voor vertrouwen in handelsbetrekkingen die in dit onderzoek gehanteerd wordt is gebaseerd op de eerder beschreven definitie van Nootboom (1997) aangevuld met elementen uit enkele van de bovenstaande definities en luidt: *“de verwachting dat een actor zich niet ten koste van een andere actor opportunistisch zal gedragen om zo de onderlinge relatie en toekomstige interacties niet te verstoren”*.

### **3.1.2 Vertrouwen en risico's**

Bij het vaststellen van risico's maken actoren afwegingen over het reduceren van het risico door het maken van transactiekosten of het accepteren van het risico en berusten in vertrouwen. Schollaert (2002) beschrijft uitgebreid hoe met behulp van het gevangenendilemma uit de speltheorie inzichtelijk gemaakt kan worden welke afwegingen gemaakt worden bij het voorspellen van het gedrag tussen twee personen. Door beperkte rationaliteit en onvolledigheid van informatie kan er in de praktijk geen theoretisch Nash-evenwicht ontstaan. Hierdoor ontstaat er een rol voor vertrouwen, waarbij vertrouwen de complexiteit van de voorspelbaarheid van gedrag reduceert. Kortom, vertrouwen begint daar waar het niet meer mogelijk is om rationeel te voorspellen en te verklaren wat er in de toekomst zal gebeuren.

Vanaf de start van een relatie wordt initieel vertrouwen geschonken (Schollaert, 2002). De grote van het vertrouwen is hierbij afhankelijk van de mate waarin men de andere actor betrouwbaar acht. Gedurende de tijd en het verloop van de relatie ontwikkelt vertrouwen zich in positieve of negatieve zin. De ervaringen die men op doet met de partner zorgen voor het ontwikkelen van vertrouwen dan wel wantrouwen. De aanwezigheid van een initieel- ofwel basisvertrouwen vanaf de start van een relatie kan worden aangevuld met de beschrijving van McKnight en anderen (1998) dat er ook vertrouwen aanwezig is tussen personen die elkaar nauwelijks kennen. Dit vertrouwen aan de start van een relatie tussen actoren kan verklaard worden door normatieve- en institutionele mechanismen voor vertrouwen. Dit basisvertrouwen is het start punt voor het opbouwen van vertrouwen in handelsrelaties. De omvang van dit basisvertrouwen is afhankelijk van de overeenkomsten van de normatieve en institutionele achtergrond van de handelspartners.

### **3.1.3 Vertrouwen en de economie**

Voor het functioneren van markten is een bepaalde minimale hoeveelheid vertrouwen noodzakelijk (Akerlof, 1970). Deze gedachte wordt door Prast en anderen (2005) gedeeld: *“vertrouwen is een noodzakelijke voorwaarde voor sociale cohesie en het is een drijvende kracht achter economische ontwikkeling”*. Onderzoek van Sako (1998) toont aan dat de kosten voor het opbouwen van vertrouwen en het ontwikkelen van een goede reputatie lager zijn dan de baten die ontstaan door het effect dat vertrouwen heeft op de economische prestaties. Klein en Leffler (1981) en Shapiro (1983) gaan hierin nog een stap verder: een goede reputatie maakt het voor bedrijven mogelijk om een hoge prijs te vragen voor een product of dienst. Kortom, voor het functioneren van de economie is vertrouwen van belang. Dit onderstreept direct ook de noodzaak van vertrouwen in internationale handelsbetrekkingen.

In zijn beschrijving van high-trust en low-trust samenlevingen in *“Trust, the social virtues and the creation of prosperity”* gaat Fukuyama (1995) nog een stap verder in het beschrijven van het basisvertrouwen en de invloed die dit heeft op de

economische prestaties van landen. Vertrouwensbanden tussen mensen in een land kunnen worden gezien als een element van cultuur en vormen het sociale kapitaal van een land. Low-trust societies worden gekenmerkt door hechte betrokkenheid van familie en hiermee de aanwezigheid van veel (kleine) familiebedrijven. Ontwikkeling in dergelijke landen wordt hierdoor negatief beïnvloed, doordat de omvang van bedrijven te klein is om zaken van de grond te krijgen. Als voorbeelden voor dergelijke low-trust societies noemt Fukuyama Frankrijk, Italië en China. High-trust societies kennen een omvangrijke private sector met veel middelgrote en grote bedrijven, waarbij familiebanden geen of nauwelijks een rol spelen. Doordat het vertrouwen niet op familiebanden is gebaseerd slaagt de private sector er uit zichzelf in om tot samenwerking te komen. Door deze private samenwerking worden schaalvoordelen gerealiseerd en kunnen collectieve goederen geproduceerd worden. Indien het aan dit vertrouwen ontbreekt, is ingrijpen van de overheid nodig (Fukuyama, 1995). Japan, Duitsland en Nederland worden door Fukuyama getypeerd als high-trust societies.

Dit grote onderlinge vertrouwen in de Nederlandse samenleving wordt ook bevestigd in de jaarlijkse Edelman trustbarometer. Hierin scoort Nederland significant hoger dan het mondiale en het Europese gemiddelde op vertrouwen in diverse instituties. Een bijzonder element hierin is dat in Nederland het vertrouwen in zowel bedrijven (60%) als in de overheid (76%) hoog is (Edelman, 2009). Een onderzoek door de Nederlandse Bank en de Universiteit van Tilburg (2005) toont eveneens aan dat het onderling vertrouwen in Nederland hoog is en dat dit de afgelopen jaren gestegen is. Uit recent onderzoek van de Nederlandse Bank komt naar voren dat de mate waarin Nederlanders elkaar vertrouwen zowel in internationaal als in historisch opzicht hoog is (Prast en Mosch, 2008).

#### **3.1.4 Opbouwen van vertrouwen en breekbaarheid**

Naast het aanwezige basisvertrouwen dient het vertrouwen gedurende interacties in een handelsrelatie verder opgebouwd te worden. Bij de start van de handelsrelatie zal het verhandelde volume beperkt zijn. Gedurende de interacties in de loop van de tijd leren de handelspartners elkaar beter kennen en groeit het vertrouwen en in lijn met het groeien van vertrouwen groeit ook het volume van de handel (Araujo en Ornelas, 2007). Dit verband tussen groeiend vertrouwen en toename van het handelsvolume heeft Besedes (2006) middels empirisch onderzoek aangetoond. In het opbouwen van vertrouwen is openheid in de relatie tussen de handelspartners essentieel (Nooteboom, 2009). Als er iets fout dreigt te gaan dient men de handelspartner te informeren over de problemen en de oplossingen voor deze problemen. Deze openheid van zaken versterkt het onderling vertrouwen.

In het kader van het opbouwen van vertrouwen is ook de analyse van Coleman (1990) interessant, waarin wordt gesteld dat er een relatie bestaat tussen de mate waarin in de toekomst interactie plaats zal vinden en het ontwikkelen van vertrouwen. Indien een relatie gericht is op het opbouwen van een lange termijn betrekking biedt dit meer mogelijkheden voor het opbouwen van vertrouwen. De verklaring van Coleman hiervoor is dat alle actoren in een lange termijn relatie de mogelijkheid hebben tot vergelding, waardoor een evenwicht ontstaat in de samenwerking. Dit houdt echter ook in, dat in minder intensieve contacten de mogelijkheden voor het ontstaan van een evenwicht ontbreken, waardoor het opbouwen van vertrouwen wordt beperkt. In handelsbetrekkingen moet het opgebouwde vertrouwen wederkerig zijn. Alle betrokken actoren moeten vertrouwen geven en wantrouwend gedrag van de ene actor zal een andere actor ook wantrouwend maken (Hirschman, 1984). Maar vertrouwen mag niet onvoorwaardelijk zijn. Het in een handelsrelatie blind vertrouwen op een andere actor is niet bevorderlijk voor het ontstaan van een stabiele samenwerkingsrelatie. De neiging om vertrouwen voorwaardelijk te maken is de

enige manier om tot een stabiele samenwerkingsrelatie te komen (Axelrod, 1984). Alle betrokken actoren moeten vertrouwen schenken, zodat er geen ongelijkheid ontstaat in de vertrouwensbasis.

Het drietal beperkingen dat Nooteboom (2006) onderkent sluiten aan op deze voorwaardelijkheid van vertrouwen. De eerste beperking is dat de mate van concurrentie de mate van vertrouwen beïnvloed. Hoe meer onderlinge concurrentie er is des te minder zal een onderneming vertrouwenswaardig zijn. Het bestaan van vertrouwen en het voortbestaan van een vertrouwensrelatie als vanzelfsprekendheid is de tweede beperking van vertrouwen. Deze beperking kent twee kanten. Het krijgen van vertrouwen is niet vanzelfsprekend en het opbouwen van vertrouwen vraagt om inzet, aandacht en tijd. Maar ook voor het behouden van vertrouwen moet men inspanningen leveren. De andere zijde van deze beperking is dat te veel vertrouwen ook een keerzijde heeft. Te veel vertrouwen kan leiden tot verstarring en blokkeert innovatie. De derde beperking ontstaat door de duur en flexibiliteit van relaties. In de huidige tijd waarin er een hoge mate van flexibiliteit is in relaties en waarin veel zaken snel gaan, is het draagvlak voor het opbouwen van vertrouwen beperkt. Dat vertrouwen op vertrouwen niet gewenst is, wordt ook onderkend door Buitendijk en anderen (2008); er moet een balans gevonden worden tussen beheersing en vertrouwen. Linker (2006) gaat hierin nog een stap verder en geeft aan dat te veel vertrouwen zonder beheersing kan leiden tot onaanvaardbare risico's. Kortom, vertrouwen komt niet vanzelf tot stand en uitgezonderd het aanwezige basisvertrouwen moeten actoren hun onderlinge interactie zo inrichten dat het bijdraagt aan het opbouwen en in stand houden van vertrouwen.

De ervaringen van personen met vertrouwen (in het verleden) zijn van invloed op het opbouwen van vertrouwen. Als een actor in het verleden regelmatig geconfronteerd werd met schending van vertrouwen, dan zal deze actor minder snel geneigd zijn om vertrouwen te schenken (Schollaert, 2002). Volgens Sztompka (1999) kan dit verklaard worden doordat vertrouwen de mens voorziet van de innerlijke behoefte aan zekerheid en daarom voelt een mens zich bedrogen als vertrouwen geschonden wordt. Om vertrouwen in stand te houden en verder op te bouwen moet men dus rekening houden met de breekbaarheid van vertrouwen.

Informatisering als een van de krachten voor het stimuleren van internationale handel kan ook negatieve invloed hebben op vertrouwen. Informatie wordt snel uitgewisseld en is breed toegankelijk via bijvoorbeeld internet. Het gevecht tegen onjuiste informatie op internet of het doelbewust verspreiden van negatieve informatie door een concurrent kan grote schade berokkenen. Een negatieve recensie verspreid zich razend snel en een reputatie die in vele jaren is opgebouwd kan in enkele minuten totaal geruïneerd worden.

Een recent voorbeeld dat de breekbaarheid van vertrouwen treffend aantoont is het wegvallen van vertrouwen in banken als veroorzakers van de financiële crisis. Het vertrouwen dat de banken gedurende vele jaren opgebouwd hebben is in zeer korte tijd zeer sterk gereduceerd. In april 2009 daalde het vertrouwen in de banken tot een 4,9 (Synovate, 2009). Het spreekt hierbij voor zich, dat het opnieuw opbouwen van het vertrouwen veel tijd kost en hoge kosten met zich meebrengt.

### **3.1.5 Dynamiek en vertrouwen**

De dynamiek in de omgeving van de handelspartners kan de dynamiek, de mate waarin interacties plaatsvinden tussen actoren, beïnvloeden. Indien er door een economische recessie minder handel plaats vindt en er minder interactie is tussen de handelspartners, ontstaat het risico dat opgebouwd vertrouwen door de afnemende interactie langzaam vermindert. Deze dynamiek in de omgeving vertaalt zich naar dynamiek in het netwerk waarin de actoren samenwerken. Dynamiek leidt er toe, dat

de deelname van actoren en de mate waarin actoren actief zijn gedurende de tijd varieert. Deze dynamiek kan geïllustreerd worden aan de hand van deelname van het ministerie van Economische Zaken versus deelname van een transportbedrijf. Het ministerie van Economische Zaken stimuleert internationale handel door het verstrekken van informatie over zakendoen met buitenlandse handelspartners. De activiteiten van het ministerie voor het verstrekken van informatie vinden met name plaats in de contactfase. Na het tot stand komen van een contract en bij het naleven van het contract vervalt de rol van het ministerie voor het verstrekken van informatie. Een transportbedrijf zal daarentegen met name betrokken worden vanaf het moment dat een transactie uitgevoerd gaat worden en er goederen getransporteerd dienen te worden. In de contact- en contractfase is de rol van het transportbedrijf beperkt. Door deze wisselingen in deelname van actoren verandert de samenstelling van het netwerk en wordt het opbouwen van vertrouwen bemoeilijkt. Andere voorbeelden van dynamiek in relaties die vertrouwen kunnen schaden zijn wisseling van contactpersonen of de snelheid en flexibiliteit waarmee interacties plaatsvinden. Indien de ene actor een zeer flexibele instelling heeft, terwijl zijn handelspartner dit niet heeft, ontstaat het risico op het beschadigen van vertrouwen. Dit sluit aan op de derde door Nooteboom (2006) genoemde beperking van vertrouwen. Een ander element dat vertrouwen kan schaden is het risico op free-riders in netwerken waarin actoren samenwerken. Free-riders zijn actoren die profiteren van de resultaten van het netwerk zonder daaraan zelf een bijdrage te leveren (Lichbach, 1996). Dergelijke free-riders kunnen het vertrouwen van actoren onderling en in het netwerk als geheel schaden. Het stimuleren van actoren om een bijdrage te leveren is van belang om dergelijke free-riders te voorkomen en om risico's op het beschadigen van vertrouwen te reduceren.

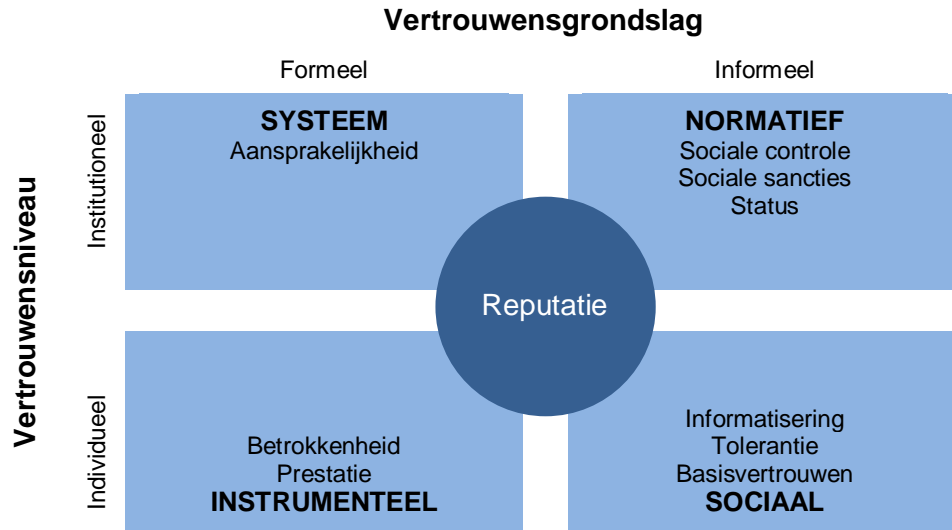
Samenvattend kan worden gesteld, dat er rekening gehouden moet worden met de breekbaarheid van vertrouwen teneinde hoge kosten voor het opnieuw opbouwen van vertrouwen te besparen.

### **3.1.6 Model voor vertrouwen**

Hierboven is weergegeven dat er zeer uiteenlopende visies zijn op de grondslagen, de elementen en de definitie van vertrouwen. In dit onderzoek wordt het model van Mosch (2004) voor het beschrijven van vertrouwen gehanteerd. In dit model is de indeling in elementen van Zucker (1986) overgenomen en verder zijn enkele kenmerkende aspecten uit het onderscheid tussen thin trust en thick trust, zoals sociale en institutionele invloed op vertrouwen, terug te vinden. Het model maakt onderscheid tussen formele en informele vertrouwensgrondslagen. Daarnaast onderkent het model een onderscheid tussen een individueel en institutioneel niveau voor vertrouwen. Binnen het model worden vier typen invloeden, ook wel vertrouwensmechanismen genoemd, gegeven voor het opbouwen van vertrouwen. Vertrouwensmechanismen zijn de frequent optredende causale patronen die een plausibele verklaring bieden voor het ontstaan en voortbestaan van vertrouwen (Mosch en Verhoeven, 2003). De mechanismen die in het model gebruikt worden zijn: systeem, instrumenteel, normatief en sociaal. In figuur 10 is het model grafisch weergegeven. Hierin zijn voor elk mechanisme enkele voorbeelden gegeven van aspecten die onderdeel uitmaken van de mechanismen voor vertrouwen.



Figuur 10 Vier invloeden voor vertrouwen en vertrouwensmechanismen



**Formeel: systeem versus instrumenteel**

Bij formeel vertrouwen staat de berekenendheid voor het financiële eigenbelang centraal. Mensen handelen rationeel, zonder gehinderd te worden door emoties, berekenend en bewust met inzicht in alle financiële gevolgen van het handelen (Mosch en den Butter, 2003).

De grondslag voor institutioneel vertrouwen wordt gevormd door vertrouwen in afspraken en officiële regels, wetten en procedures (systeem) en harde en meetbare informatie (instrumenteel).

De basis van het systeemmechanisme voor vertrouwen wordt gevormd door vertrouwen in de formele omgeving. Systemen en institutionele inrichtingen genereren vertrouwen voor situaties voor het geval er iets mis gaat. Dit geeft het vertrouwen dat als er iets mis gaat, zaken “netjes” afgehandeld zullen worden. Bijvoorbeeld het vertrouwen in het rechtssysteem dat ervoor zorgt dat oorzaak en gevolg toegerekend kunnen worden aan partijen, waarbij indien nodig gesanctioneerd kan worden.

Instrumentele mechanismen voor vertrouwen spelen op individueel niveau en de basis ervan wordt gevormd door concrete en meetbare informatie. Deze mechanismen zijn gericht op informatie over de prestaties van de handelspartner en op garanties over de betrouwbaarheid van de handelspartner. Toerekenbare prestaties uit het verleden en certificering van handelspartners vormen een basis voor vertrouwen voor de toekomst.

**Informeel: sociaal versus normatief**

Informeel vertrouwen wordt gevormd door het gevoel van vertrouwen door individuele personen (sociaal) en het gevoel van vertrouwen dat uitgaat van de omgeving (normatief) van een persoon.

Sociale mechanismen voor vertrouwen zijn relationeel van aard en worden gevormd door de individuele ervaringen, afwegingen en interpretaties van personen. Het is het “gevoel” van vertrouwen dat een persoon ondervindt in een bepaalde situatie. Dit gevoel van vertrouwen wordt gebaseerd op de onderlinge vertrouwensband die personen op individuele basis gedurende de loop van de tijd hebben opgebouwd. Naarmate de relaties hechter worden, ontstaat er meer ruimte voor informele aspecten (Mosch en Verhoeven, 2003). Tijdens het hechter worden van de relatie worden ook de toleranties voor de grenzen van afwijkend gedrag ontwikkeld.

Naast vertrouwen gebaseerd op eigen ervaringen wordt het vertrouwen van een persoon beïnvloed door vertrouwen op collectief niveau. Dit normatieve vertrouwen omvat het vertrouwen dat gedeeld wordt in een land, een regio, een netwerk of een organisatie. Deze mechanismen voor vertrouwen worden door deelnemers in een groep gezien als een vaststaand gegeven. Gedrag wordt afgemeten aan de hand van de gedeelde normen, waarden en gedragingen binnen een groep. Doordat elke groep gedurende de tijd zijn eigen normen en waarden ontwikkelt, zijn de grenzen van tolereerbaar gedrag voor elke groep anders.

De indeling naar vier typen mechanismen voor vertrouwen is bij de analyse van vertrouwen in relaties bruikbaar. In de praktijk spelen de vier beschreven typen echter gelijktijdig. Om deze reden is reputatie als mechanisme voor vertrouwen in het midden van figuur 10 weergegeven. Reputatie heeft zowel een formele als een informele grondslag en bevat individuele- en institutionele mechanismen voor vertrouwen (Mosch, 2004). Daarnaast wordt een reputatie gedurende de tijd opgebouwd, waardoor ook het (positieve en negatieve) verloop van vertrouwen in de tijd opgenomen is in reputatie als mechanisme voor vertrouwen.

In dit onderzoek is gekozen voor het model van Mosch omdat de vier onderkende mechanismen voor vertrouwen zeer bruikbaar zijn voor het analyseren van vertrouwen in internationale handelsbetrekkingen. De handelspartners in internationale handelsbetrekkingen hebben verschillende culturele en institutionele achtergronden. Het model sluit hierop aan door het onderkennen van institutionele- en normatieve mechanismen voor vertrouwen. Door het toevoegen van instrumentele- en sociale mechanismen voor vertrouwen wordt het gehele palet aan mogelijkheden voor het beschrijven van vertrouwen in internationale handelsbetrekkingen afgedekt.

### **3.2 Netwerken**

In hedendaagse samenlevingen nemen de wederzijdse afhankelijkheden steeds verder toe. Steeds meer moet er rekening gehouden worden met andere actoren waardoor overleg, afstemming en samenwerking nodig is om tot resultaten te komen. Overheden hebben simpelweg de mogelijkheden en de middelen niet om zaken te realiseren en moet daarom samenwerken. Om samenwerking te realiseren gaan organisaties (uit zowel de publieke als de private sector) onderling samenwerkingsverbanden aan. Deze samenwerking past in een neoliberale visie waarin de overheid andere actoren behoort te betrekken en ruimte te geven om bij te kunnen dragen aan het tot stand komen van besluitvorming (Melissen, 2009). In dergelijke samenwerkingsverbanden spelen twee structurerende principes een belangrijke rol: competitie en samenwerking (Lowndes en Skelcher, 1998). Begrijpelijkerwijs ontstaat competitie doordat alle actoren in een samenwerkingsverband eigen doelen en belangen hebben en deze ook zullen nastreven. Echter, samenwerking heeft als voordeel dat synergie kan ontstaan tussen de verschillende actoren, waardoor risico's en middelen over de actoren gespreid en gereduceerd kunnen worden.

Om maximaal rendement te behalen uit samenwerking, moet er sturing plaatsvinden. Deze sturing dient als sociale coördinatie (Lowndes en Skelcher, 1998), ook wel governance genoemd en is "the purposive means of guiding and steering a society or community" (Kooiman, 1993).

Er zijn verschillende manieren voor sturing binnen samenwerkingsverbanden. In tabel 4 is een beknopt overzicht weergegeven gebaseerd op de Bruijn en ten Heuvelhof (1999), Lowndes en Skelcher (1998), Powell (1991) en Knorringa (1992).

Tabel 4 Sturing binnen samenwerkingsverbanden

	<b>Markt</b>	<b>Hiërarchie</b>	<b>Netwerk</b>
Normatieve basis	<i>Contractuele en eigendomsrelatie</i>	<i>Ondergeschiktheid</i>	<i>Complementaire krachten</i>
Coördinatie- / sturingsmechanisme	<i>Prijsmechanisme</i>	<i>Routines/autoriteit</i>	<i>Relaties/vertrouwen</i>
Methode voor conflicthantering	<i>Onderhandelen</i>	<i>Bevelen en toezicht</i>	<i>Wederzijdse afhankelijkheid</i>
Mate van flexibiliteit	<i>Hoog</i>	<i>Laag</i>	<i>Gemiddeld</i>
Commitment tussen partijen	<i>Laag</i>	<i>Gemiddeld</i>	<i>Hoog</i>
Onderlinge relatie	<i>Wantrouwend</i>	<i>Formeel</i>	<i>Gedeelde belangen</i>
Keuzes en voorkeuren	<i>Onafhankelijk</i>	<i>Afhankelijk</i>	<i>Samenhangend</i>

Zoals in tabel 4 is aangegeven, is een netwerk één van de mogelijkheden voor het realiseren van sturing van samenwerking. De opkomst van het netwerkdenken komt voort uit een viertal ontwikkelingen (de Bruijn, ten Heuvelhof, 1999): professionalisering, globalisering, vervlechting van publieke en private sector en, tot slot, informatietechnologie.

De basis van samenwerking in een netwerk is gestoeld op de volgende kenmerken: gedeelde belangen, onderling vertrouwen en wederkerige afhankelijkheid van actoren (Kim en Lee, 2004), waarbij actoren streven naar een lange termijn relatie (Lowndes en Skelcher, 1998). Gebaseerd op deze kenmerken zijn er de afgelopen jaren zeer veel verschillende definities ontwikkeld om een netwerk te omschrijven, zie Kim en Lee (2004) voor een uitgebreid overzicht. De definitie die in dit onderzoek gehanteerd wordt voor een netwerk is als volgt: “Een lange termijn samenwerkingsverband tussen actoren, met verschillende doelen, belangen en middelen, gericht op het realiseren van de eigen doelstellingen, waarbij op basis van vertrouwen onderlinge afhankelijkheid ontstaat zodat risico’s gedeeld en synergie behaald kan worden.”

### 3.2.1 Kenmerken van netwerken

Modelmatig verschilt de netwerkbenadering sterk met het denken in hiërarchische structuren. In de tabel 5 zijn de kenmerken van hiërarchische- en netwerkstructuur ten opzichte van elkaar weergegeven.

Tabel 5 Netwerk- versus hiërarchische structuur (de Bruijn, ten Heuvelhof, 1999)

<b>Hiërarchie</b>	<b>Netwerk</b>	<b>Toelichting van netwerk</b>
Uniformiteit	Pluriformiteit	Grote variëteit aan actoren, met verschillende belangen, doelen, percepties, expertises etc.
Eenzijdige afhankelijkheden	Wederzijdse afhankelijkheden	Van hiërarchie is geen sprake doordat actoren onderling afhankelijk zijn.

Openheid	Geslotenheid	Sturing is lastig doordat andere actoren niet per definitie openstaan voor sturing of zich er tegen verzetten.
Stabiliteit domineert	Dynamiek domineert	De rol en posities van actoren zijn continu aan verandering onderhevig.

Door de in tabel 5 weergegeven verschillen tussen een hiërarchische- en een netwerkbenadering zijn er grote verschillen tussen beide methoden in de totstandkoming van besluitvorming en transacties. Voordat ingegaan wordt op de totstandkoming van besluitvorming en transacties, wordt eerst de invloed van de vier kenmerken van netwerken op samenwerking behandeld.

### **Pluriformiteit**

Netwerken worden in het algemeen gekenmerkt door een grote variëteit aan actoren, doordat zowel actoren uit de publieke als de private sector deelnemen. Door de pluriformiteit van actoren in het netwerk is er een veelheid aan verschillen tussen deelnemende actoren. De doelen, belangen, middelen, expertise, omvang et cetera kunnen zeer sterk verschillen. Door deze verschillen is het niet vanzelfsprekend dat actoren gezamenlijk in een netwerk zaken kunnen realiseren (Bruijn en ten Heuvelhof, 1999).

### **Wederzijdse afhankelijkheden**

Ondanks dat de verschillende actoren in een netwerk allen verschillende doelen, belangen en strategieën hebben is er iets dat actoren bindt. De actoren zijn van elkaar afhankelijk doordat actoren elkaar (lees de middelen van de andere actoren in het netwerk) nodig hebben voor het realiseren van hun eigen doelen. Deze wederzijdse afhankelijkheid tussen actoren vormt de basis voor het bestaan en het ontwikkelen van netwerken (Kickert, Klijn en Koppenjan, 1997).

De onderlinge afhankelijkheid is echter geen statisch gegeven. De afhankelijkheid ontstaat door interacties tussen actoren in een netwerk en verandert tegelijkertijd ook door de interacties in het netwerk (Crozier en Friedberg, 1980). Er vinden dus continu verschuivingen plaats tussen de onderlinge afhankelijkheden tussen actoren in een netwerk.

### **Geslotenheid**

In netwerken zijn alle actoren in principe gelijkwaardig. Actoren worden gedwongen om samen te werken omdat geen van de actoren voldoende middelen, dan wel macht heeft om de andere actoren iets op te leggen (Kickert, Klijn en Koppenjan, 1997). Er is geen centrale actor die het netwerk kan sturen, maatregelen oplegt of besluiten kan afdwingen. Deze onderlinge gelijkheid en het ontbreken van een leidende en sturende centrale actor zorgt ervoor dat actoren niet of nauwelijks beïnvloedbaar zijn door andere actoren in het netwerk. Actoren zijn alleen ontvankelijk voor de sturing die bijdraagt aan het realiseren van hun eigen doelen (Wassenberg, 1984). Kortom, er is sprake van sterke geslotenheid van actoren ten opzichte van elkaar.

Naast geslotenheid van de actoren in het netwerk is er ook sprake van geslotenheid van het netwerk in relatie tot de omgeving. Door de samenwerking van actoren ontstaat er een referentiekader van gedeelde normen en waarden in het netwerk. Dit referentiekader bindt de deelnemende actoren. Actoren buiten het netwerk worden buitengesloten aangezien deze in de ogen van de actoren in het netwerk niet dezelfde normen en waarden delen (Schaap en van Twist, 1997).

## **Dynamiek**

Netwerken en hun omgeving kennen vrijwel altijd een sterke dynamiek, waarbij de drie bovengenoemde kenmerken elkaar beïnvloeden (Bruijn en ten Heuvelhof, 1999). Actoren verlaten het netwerk (tijdelijk) en nieuwe actoren treden toe, doelen wijzigen, de omgeving verandert en de mate waarin actoren actief deelnemen aan het netwerk varieert. Dit leidt er toe dat ook de onderlinge afhankelijkheden wijzigen in de loop van de tijd. Doordat de samenstelling van actoren, omvang et cetera van een netwerk continu aan verandering onderhevig is, is ook de samenwerking van de actoren in het netwerk steeds weer anders. Het netwerk zal zich steeds weer moeten aanpassen aan de rol die het netwerk dient te spelen. Lowndes en Skelcher (1998) verwoorden dit op heldere wijze: “The key challenge for partnerships lies in managing the interaction of different modes of governance, which at some points will generate competition and at other points collaboration.”

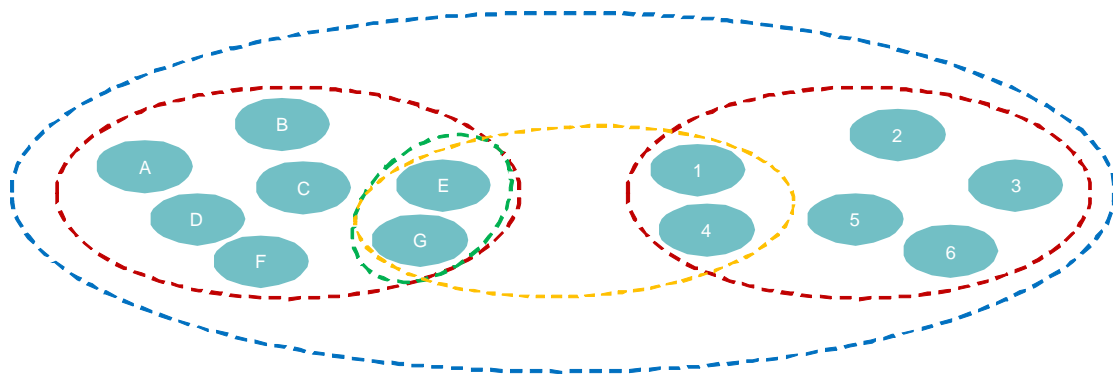
Zoals uit beschrijving van de bovenstaande kenmerken op gemaakt kan worden wordt de besluitvorming in netwerken sterk beïnvloed door de specifieke kenmerken van netwerken. In de netwerkbenadering ligt sterk de nadruk op het proces van de besluitvorming en de deelname aan de besluitvorming door alle betrokken actoren. De inhoudelijke aspecten en harde factoren zijn van ondergeschikt belang in de besluitvorming in netwerken. Omdat actoren in een netwerk afhankelijk zijn van elkaar, vormen de relaties tussen actoren het verbindende element in de netwerkbenadering. Niet de informatie die een actor heeft, maar de relaties met andere actoren zorgen voor het tot stand komen van besluiten. Hierdoor is er is vanuit de netwerkbenadering gezien geen sprake van goed of fout. De betrokken partijen proberen eigen en andermans problemen en oplossingen te koppelen, zodat een package deal ontstaat: een set van oplossingen voor één of meer problemen, die voor alle partijen aantrekkelijk is (de Bruijn, ten Heuvelhof, 1999).

### **3.2.2 Netwerken in internationale handelsbetrekkingen**

In de handelsbetrekkingen van Nederland met andere landen zijn in zowel Nederland als in het land waarmee gehandeld wordt een groot aantal verschillende actoren betrokken, zowel uit de private als uit de publieke sector. Uit de publieke sector zijn onder andere het ministerie van Economische Zaken, douane, belastingdienst, provincies en Euregio's betrokken. Productiebedrijven, importeurs, exporteurs, rederijen en transportbedrijven zijn deelnemende actoren uit de private sector. De handel met andere landen is hierbij de gemeenschappelijke deler voor alle betrokken actoren. Elk van de genoemde organisaties heeft echter eigen doelstellingen, percepties en middelen. Maar voor het realiseren van hun eigen doelstellingen zijn actoren afhankelijk van elkaar. Kortom, de actoren bevinden zich in een netwerk.

In internationale handelsbetrekkingen kunnen op verschillende niveaus netwerken geïdentificeerd worden. In figuur 11 zijn deze netwerken weergegeven. Het eerste is het netwerk van internationale handel van Nederland met een buitenlandse handelspartner (blauwe lijn). Daarnaast vormen de samenwerkende actoren binnen Nederland ook een netwerk (rode lijn). Binnen een land kan een selecte groep actoren ook onderling weer een netwerk vormen, bijvoorbeeld alle actoren die betrokken zijn bij transport (groene lijn). Tot slot kunnen ook actoren uit dezelfde sector in verschillende landen gezamenlijk een netwerk vormen (gele lijn).

Figuur 11 Netwerkwerken in internationale handelsbetrekkingen



In deze netwerken in internationale handel kunnen de vier eerder genoemde kenmerken van netwerken worden onderkend:

1. **Pluriformiteit**

Er is grote variëteit aan actoren actief in het netwerk: van gemeenten tot rederijen en van het ministerie van Economische zaken tot productiebedrijven. Elk van deze actoren heeft zijn eigen belangen, doelen, percepties, expertises enzovoort. Zo hecht de gemeente belang aan werkgelegenheid in de haven en heeft de rederij behoefte aan goede bevaarbaarheid van de haven en de binnenwateren.

2. **Wederzijdse afhankelijkheden**

De actoren in een netwerk zijn van elkaar afhankelijk bij het realiseren van hun doelen. Indien handelaren niets verkopen, hoeven producenten niet te produceren en is er voor de transporteurs niets te transporteren.

3. **Geslotenheid**

Actoren werken samen in een netwerk en sluiten buitenstaanders buiten om hiermee de positie van het netwerk en van de individuele actoren te beschermen.

4. **Dynamiek**

In de verschillende fasen van de handelsbetrekkingen varieert de betrokkenheid van de actoren. Bij het leggen van contacten kan de overheid in het buitenland deuren openen. Zodra er contact gelegd is met een buitenlandse handelspartner heeft de overheid deze rol niet meer.

In dit onderzoek ligt de focus op de handelsbetrekkingen van Nederland als netwerk van actoren met handelspartner Duitsland. De onderliggende (nationale) netwerken en netwerken van specifieke groepen actoren worden buiten beschouwing gelaten.

**3.2.3 De rol van de overheid in netwerken**

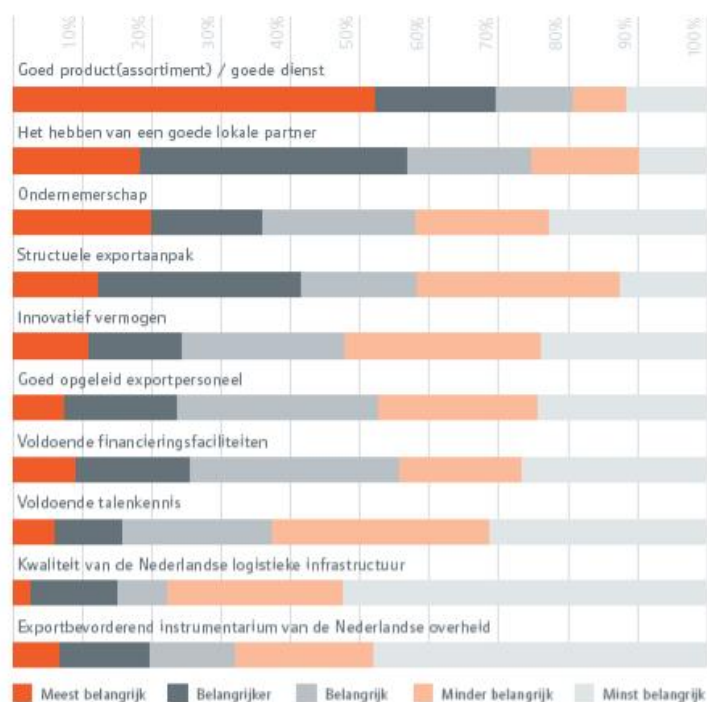
Zoals hierboven beschreven is hebben actoren in een netwerk elkaar nodig. Door samen te werken in het netwerk bereiken de actoren zaken die door individuele actoren niet gerealiseerd zouden kunnen worden. Deze wederzijdse afhankelijkheid geldt vanzelfsprekend ook voor de overheidsactoren in netwerken. De overheid loopt niet langer automatisch voorop bij het bepalen van de agenda en het tempo en heeft ook niet alle informatie. Dit betekent echter niet dat er geen rol meer is voor de overheid in deze netwerken. De overheid en ander actoren in het netwerk hebben elkaar nodig en kunnen elkaar versterken (Melissen, 2009).

Zaken doen komt voor rekening van de ondernemingen in het speelveld van de internationale handelsbetrekkingen. De verantwoordelijkheid van de overheid ligt in

aandacht voor de handel in brede zin (Heijting en Biegstraaten, 2003). De overheid dient te voorzien in de juiste randvoorwaarden voor het tot stand komen van handel. Deze randvoorwaarden dragen bij aan de mogelijkheden voor ondernemingen om hun commerciële activiteiten met buitenlandse handelspartners optimaal kunnen realiseren. De sleutel woorden voor deze randvoorwaarden zijn transparantie, focus en heldere communicatie (Heijting en Biegstraaten, 2003). De randvoorwaarden infrastructuur, innovatie en onderwijs zijn noodzakelijk voor Nederland om international te kunnen excelleren (Heemskerk, 2009). Infrastructuur als randvoorwaarde omvat de logistieke infrastructuren die aanwezig zijn in Nederland. Het gaat hierbij om wegen, spoorwegen, vliegvelden en vaarwater dat gebruikt wordt om handel tot stand te laten komen. Met het groeien van de economie, groeit ook de behoefte aan infrastructuur (Manshanden en Kuipers, 2003). De overheid heeft de taak om deze infrastructuren dusdanig in te richten, te onderhouden en met visie op de toekomst verder te ontwikkelen dat handel door infrastructuren niet wordt beperkt. Innovatie komt tot stand door het inrichten van kennisinfrastructuren en het stimuleren van samenwerking tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. Innovatie kan op verschillende wijzen bijdragen aan het efficiënter maken van internationale handel en het vergroten van het handelsvolume. Bijvoorbeeld door innovatie op het gebied van transport, waardoor goederen sneller vervoerd kunnen worden naar een afnemer. Tot slot is ook onderwijs is een belangrijke randvoorwaarde voor internationale handel. Ondanks dat handelskennis voor een groot deel opgebouwd wordt in de praktijk, is er behoefte aan scholing voor het vergroten van competenties op het gebied van marketing, administratie, organisatie, logistiek, talen en kennis van andere culturen (Grip, 2003). Het vergroten van de competenties leidt tot een hoogwaardigere vervulling van de functies in internationale handelsbetrekkingen.

Dat de rol van de overheid beperkt is tot het realiseren van randvoorwaarden komt ook naar voren in het onderzoek van Atradius (2009). In figuur 12 is weergegeven welke randvoorwaarden door Nederlandse exporteurs belangrijk gevonden worden.

Figuur 12 Randvoorwaarden voor Nederlandse export (Atradius, 2009)



De overheid speelt bij enkele van de in figuur 12 genoemde randvoorwaarden een rol. De overheid heeft met name invloed op de randvoorwaarden: Voldoende talenkennis, Kwaliteit van de Nederlandse logistieke infrastructuur en Exportbevorderende instrumentarium van de Nederlandse overheid. Opvallend is dat deze randvoorwaarden waarbij de overheid een rol speelt duidelijk van ondergeschikt belang zijn ten opzichte van de randvoorwaarden waarbij ondernemingen een rol spelen. Verder is zeer opvallend dat van de randvoorwaarden waarop de overheid invloed heeft Voldoende talenkennis door circa 37% van de respondenten genoemd wordt als belangrijk tot meest belangrijk. Zeker gezien de talenkennis belangrijker gevonden wordt dan de kwaliteit van infrastructures. In de praktijk gebracht betekent dit dat het niet hebben van voldoende talenkennis erger wordt gevonden dan oponthoud door files op de Nederlandse wegen. Dit geeft aan dat de voornaamste prioriteit voor de Nederlandse overheid zou moeten liggen bij het ontwikkelen van de talenkennis.

Naast de hierboven beschreven randvoorwaarden zijn ook de exportbevorderende maatregelen van de overheid gericht op het vergroten van de internationale handel door Nederland. De overheid heeft hierin een drietal instrumenten ter beschikking om handel te bevorderen, te weten: de handelspolitiek, de financiële exportbevordering en de klassieke exportbevordering (Fenedex, 2009). Het eerste instrument, handelspolitiek is het beïnvloeden van import en export door middel van overheidsmaatregelen. Dit kunnen zowel handelsbeperkende als handelsbevorderende maatregelen zijn zoals invoerrechten, uitvoersubsidies en handelsverdragen. Financiële exportbevordering als tweede instrument omvat de faciliteiten die de Nederlandse overheid biedt aan ondernemingen ter bevordering van de export. Exportkredietverzekeringen, financieringsfaciliteiten en subsidies voor import- en exportprogramma's bevorderen de handel. Het derde instrument is de klassieke exportbevordering. Het geven van voorlichting, het delen van informatie, het stimuleren van samenwerking, de promotie van Nederland in het buitenland, het leggen van contacten en het organiseren van beurzen zijn voorbeelden van klassieke export bevordering. De uitvoering van deze activiteiten wordt gerealiseerd door de Economische Voorlichtingsdienst, ook wel de Exportbevordering- en Voorlichtingsdienst genoemd (EVD).

In de paragraaf over vertrouwen is beschreven dat het opbouwen van vertrouwen vraagt om inzet van actoren. In een netwerk zullen alle actoren zich moeten inzetten om het onderling vertrouwen op te bouwen. Dit vraagt dus ook om een actieve bijdrage van overheidsactoren in het netwerk. Dit is een interessant gegeven aangezien Fukuyama (1995) Nederland kenmerkt als een high-trust society. In de visie van Fukuyama is de rol van de overheid in high/trust societies beperkt. Dit houdt in dat de rol van de Nederlandse overheid in het netwerk van internationale handel beperkt zal zijn. Ondanks deze beperkte rol in het netwerk levert de overheid echter wel een belangrijke bijdrage aan het opbouwen van vertrouwen door het realiseren van de eerder genoemde randvoorwaarden. De rol van de overheid is dan wel beperkt, maar dit neemt niet weg dat de overheid wel een belangrijke bijdrage levert aan het creëren van vertrouwen.

#### **3.2.4 Netwerken en vertrouwen**

In diverse artikelen wordt beschreven dat samenwerking in netwerken het onderling vertrouwen tussen actoren vergroot. "Networks of individuals and organizations are sources of trust: their trust producing ability depends on their rules" (Fukuyama, 1995). Buitendijk en anderen (2008) onderkennen ook het belang van vertrouwen in netwerken: in netwerken is vertrouwen cruciaal omdat minder controle uitgevoerd



hoeft te worden en er meer onderlinge informatie-uitwisseling plaats kan vinden. Het omgekeerde is echter ook het geval, een gebrek aan vertrouwen leidt tot beperkte samenwerking en vermindert het uitwisselen van informatie in netwerken. Knack en Keefer (1997) beschrijven dat door vertrouwen ook goodwill ontstaat tussen partijen en dat hierdoor innovatie en onderling leren van elkaar tot stand komt. Ook De Man (2006) onderkent dat de kansen op innovatie toenemen als vertrouwen groeit. Het vertrouwen in netwerken is (zoals alles in het netwerk) onderhevig aan dynamiek. Indien gedurende de loopt van de tijd de banden tussen leden van het netwerk hechter worden en men meer gedeelde ervaringen heeft, doet men minder een beroep op het formele vertrouwen en steeds meer op het individuele vertrouwen (WRR, 2003). Door deze toename in onderling vertrouwen worden de te maken transactiekosten gereduceerd.

Ook het reputatiemechanisme speelt in netwerken een bijzondere rol in het onderling vertrouwen tussen actoren. Actoren wisselen onderling informatie uit in het netwerk, ook informatie over de betrouwbaarheid, lees reputatie, van andere actoren in het netwerk. Deze informatie beïnvloedt acteren bij het inschatten van de betrouwbaarheid van andere actoren in het netwerk. Zowel positieve als negatieve feedback over actoren verspreid zich snel binnen het netwerk. Positieve ervaringen met actoren in een netwerk versterken het vertrouwen in deze actor extra (Mosch, 2004). Aangezien de actoren in internationale handelsnetwerken over het algemeen de focus hebben op een lange termijn relatie, is het van groot belang om een goede reputatie te hebben. Deze druk om een goede reputatie te behouden maakt actoren behoedzaam. Actoren worden voorzichtig in hun handelen om te voorkomen dat hun reputatie geschaad wordt. Het reputatiemechanisme werkt hierdoor regulerend voor het onderling vertrouwen in het netwerk.

### **3.3 Transactiekosten**

Om handel tot stand te laten komen moeten er transactiekosten gemaakt worden. In deze paragraaf wordt het begrip transactiekosten behandeld om het te kunnen duiden in internationale handelsbetrekkingen.

Het concept van transactiekosten is onderdeel van de institutionele economie welke op zich gezien kan worden als een aanvulling op de traditionele neoklassieke micro-economie (Hazeu, 2000). In tegenstelling tot de neoklassieke economie gaat de transactiekostentheorie er vanuit dat transacties tussen actoren, dan wel markten, niet kosteloos tot stand komen. Zowel aan de aanbod als aan de vraagzijde worden er kosten gemaakt voordat er een transactie kan plaatsvinden. Deze kosten ontstaan dus naast de kosten die gemaakt worden voor het produceren of realiseren van goederen of diensten.

Transactiekosten ontstaan doordat informatie verzameld moet worden om risico's af te dekken. Voordat transacties tot stand komen moeten de actoren informatie verzamelen en structureren om deze informatie als basis voor besluitvorming te kunnen gebruiken. Door dit in een eenvoudig voorbeeld te concretiseren (zie tabel 6) blijkt dat zowel de aanbod- als de vraagzijde te maken krijgen met transactiekosten die ontstaan door antwoorden te verkrijgen op vragen die leven bij elk van de partijen.

Tabel 6 Vragen die leiden tot transactiekosten

<b>Aanbodzijde (leverancier)</b>	<b>Vraagzijde (klant)</b>
Is er vraag naar een product of dienst? Hoe groot is de vraag? Waar vind ik klanten? Welke concurrenten zijn er? Welke prijs moet ik hanteren?	Welke leveranciers zijn er? Hoe betrouwbaar zijn leveranciers? Welke kwaliteit wordt er geleverd? Wat is een redelijke prijs? Wat is de levertijd?

Een heldere definitie van transactiekosten wordt gegeven door Hazeu (Hazeu, 2000): “Alle kosten die (...) worden gemaakt ten behoeve van het tot stand brengen van een transactie.” De definitie van Williamson legt meer de nadruk op de verschillende onderdelen van het proces waarin transactiekosten ontstaan: “the cost of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement” (Williamson, 1985). De definitie van Bossone (1999) voegt nog een extra element toe en definieert transactiekosten als: “The costs incurred by the agents to 1) search for trustworthy counterparts to trade, 2) asses the quality of the assets, 3) settle Legal and property issues en 4) monitor and enforce contracts”. Focus op de te verhandelen goederen is ook onderdeel van de definitie die North (1990) geeft voor transactiekosten: “the costs of measuring the valuable attributes of what is exchanged and the costs of protecting rights and policing and enforcing agreements”. Alle hier genoemde definities gaan er vanuit dat er daadwerkelijk een transactie tot stand komt. Echter, ook indien er (nog) geen transactie gerealiseerd is of als er nooit een transactie tot stand zal komen, worden er transactiekosten gemaakt. Om ook dit element in de definitie te verwerken wordt in dit onderzoek de volgende definitie voor transactiekosten gehanteerd: “*Alle kosten die actoren maken in een proces van voorbereiding, uitvoering en nazorg met de intentie van het tot stand brengen van een transactie.*”

Uit het bovenstaande voorbeeld blijkt dat transactiekosten zowel bij de actoren aan de vraag- als aan de aanbodzijde optreden. Vanuit de aanbodzijde zullen de ontstane transactiekosten in de kostprijs worden verwerkt, waardoor de kostprijs verhoogd wordt. Maar ook de transactiekosten die gemaakt worden aan de vraagzijde zullen moeten worden meegerekend. Dit leidt tot een verdere (virtuele) verhoging van de kostprijs. Het reduceren van de transactiekosten is dus in het belang van zowel actoren aan de vraag- als aan de aanbodzijde.

### 3.3.1 Bronnen van transactiekosten

In de vorige paragraaf is reeds naar voren gekomen dat het tot stand komen van handel opgedeeld kan worden in een drietal fasen: het leggen van contact, het tot stand komen van een contract en controle op naleving van het contract. In elk van deze fasen worden transactiekosten gemaakt. Bij het leggen van contacten ontstaan kosten voor het verzamelen van informatie over leveranciers, over levertijden, over betrouwbaarheid, over markten en er ontstaan kosten voor het leggen en onderhouden van contacten. Tijdens het formaliseren van de transactie in een contract worden kosten gemaakt voor het opstellen van het contract en het onderhandelen over het contract en leveringsvoorwaarden. Bij de start van de levering van goederen na het tot stand komen van het contract ontstaan transactiekosten voor de inspectie van goederen, de controle van naleving van het contract en voor het beheren van relaties.

De gemeenschappelijke deler van de bovengenoemde transactiekosten is dat vrijwel alle transactiekosten gerelateerd zijn aan het verwerven of verwerken van informatie. Actoren beschikken niet over dezelfde informatie en moeten kosten maken om deze informatie te verzamelen en te verwerken. De kosten die ontstaan door ongelijkheid in informatie tussen actoren worden agencykosten genoemd. Om verschillen in informatie te kunnen verklaren wordt in de theorie van de agencykosten een principaal-agentrelatie onderkend. Een Nederlandse leverancier die goederen wil exporteren naar het buitenland zal marktonderzoek doen om inzicht te krijgen in de vraag naar de goederen die hij aanbiedt. De leverancier zal echter nooit volledig inzicht hebben in de daadwerkelijke behoeften van zijn (potentiële) klanten (Guesnerie, 1989). Deze relatie tussen een leverancier en zijn klanten kan gezien worden als een principaal (klant) - agent (leverancier) relatie. De principaal en de agent hebben beiden verschillende doelen en hebben geen volledige informatie over de activiteiten van de andere actor. De principaal weet niet of de agent maximaal presteert; dit weet alleen de agent zelf. Daarmee, is de informatie niet alleen incompleet, maar ook nog eens asymmetrisch (Hazeu, 2000).

Voor de handelsrelaties van Nederland met andere landen geldt in principe hetzelfde als in bovenstaand voorbeeld. Alleen is er in dat geval sprake van een driedubbele principaal-agentrelatie. Theoretisch kan Nederland gezien worden als één agent die een relatie heeft met een ander land waaraan geleverd wordt, de principaal. Nederland als agent bestaat echter weer uit verschillende individuele (sub)agents die elk relaties hebben met hun eigen specifieke klant(en) in het buitenland. Tot slot kunnen er principaal-agentrelaties bestaan tussen de actoren in Nederland. Bijvoorbeeld de relatie tussen een producent en een transporteur. Indien de (sub)agents gaan samenwerken in een netwerk vormen de actoren gezamenlijk één agent in de relatie met een buitenlandse handelspartner. Dit heeft als voordeel dat de actoren door samen te werken informatie kunnen delen. De actoren weten gezamenlijk meer dan één actor alleen en de kosten voor het verzamelen van informatie worden gedeeld en verlaagd. Ook wordt het bereik van de actoren als een gezamenlijke agent groter dan dat van één actor alleen. De samenwerking in een netwerk om informatie te delen en kosten te verlagen heeft echter ook een nadeel. Actoren kunnen huiverig zijn om de beschikbare informatie te delen, omdat hierdoor ook hun directe concurrenten over dezelfde informatie kunnen beschikken. Oftewel, het concurrentievoordeel van een individuele actor vervalt. Daarnaast vraagt het optreden als één agent door de gezamenlijke actoren om samenwerking en afstemming tussen de betrokken actoren. Verschillen in doelen, belangen en middelen kunnen de samenwerking en afstemming frustreren.

Om de informatieongelijkheid en asymmetrie te overbruggen kan een actor (principaal) een andere actor (agent) motiveren om in het belang van de principaal te handelen (Stiglitz, 1989). Doordat het onmogelijk is om zonder extra kosten te bereiken dat de uitkomsten van de handelingen van de agent in lijn zijn met het belang en de doelstellingen van de principaal, moeten er kosten gemaakt worden. Hazeu (2000) onderscheidt hierin een drietal soorten agencykosten. Monitoring costs zijn de kosten die de principaal maakt voor het monitoren en (bij)sturen van de agent. Daarnaast ontstaan er bonding costs voor de agent om aan te tonen dat zijn activiteiten in het belang zijn van de principaal. Tot slot ontstaan er residual losses. Dit is het verlies dat ontstaat doordat er slechts een suboptimaal resultaat wordt bereikt.

Net als voor de transactiekosten geldt dat de agencykosten leiden tot verhoging van de kosten van een transactie. Aangezien zowel de principaal als de agent agencykosten maken en beiden geconfronteerd worden met een suboptimaal

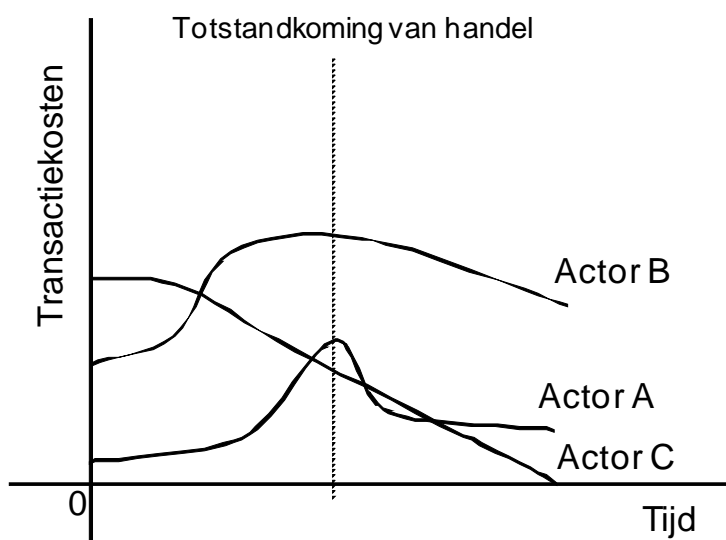
resultaat, hebben beide actoren belang bij het reduceren van de agencykosten. Omdat agencykosten gezien kunnen worden als een specifiek onderdeel van transactiekosten wordt er in dit onderzoek geen onderscheid gemaakt naar agency- en transactiekosten. Indien gesproken wordt over transactiekosten bevat dit ook de agencykosten.

### 3.3.2 Transactiekosten, netwerken en vertrouwen

In handelsbetrekkingen hebben de betrokken actoren verschillende belangen, doelen en middelen ter beschikking. Geen van de actoren heeft volledige informatie en inzicht in alle aspecten van de betrekkingen. Daarnaast is de rationaliteit in het handelen van actoren beperkt. Deze oorzaken kunnen leiden tot opportunistisch gedrag, waarin een actor zijn eigen positie centraal stelt en zijn eigen winst zal proberen te maximaliseren (Schollaert, 2002). Om de kans op opportunistisch gedrag te reduceren worden transactiekosten gemaakt. Het uitsluiten van onzekerheden door het opstellen van volledige contracten gebaseerd op volledige informatie is niet mogelijk, omdat dit zou leiden tot ongekend hoge transactiekosten. Daarnaast is het niet per definitie zo dat alle actoren opportunistisch gedrag zullen vertonen, aldus Williamson en Ouchi (1981). Omdat het uitzoeken welke actoren dit wel en welke dit niet zouden doen tot enorme transactiekosten zal leiden, moet men dit risico nemen. Kortom, er ontstaat een noodzaak voor onderling vertrouwen.

Zoals in de vorige paragraaf beschreven is, zijn er veel verschillende bronnen voor transactiekosten en deze transactiekosten kunnen gereduceerd worden indien actoren in een netwerk samenwerken. Nu de bronnen voor transactiekosten benoemd zijn kan nader gekeken worden naar de totstandkoming van transactiekosten in handelsbetrekkingen. De transactiekosten die de individuele actoren maken gedurende het traject van tot stand komen van internationale handel verschillen onderling en variëren voor elke actor in de tijd. Het verloop van transactiekosten is voor een drietal actoren gesimplificeerd weergegeven in figuur 13.

Figuur 13 Transactiekosten in handelsbetrekkingen



Om figuur 13 eenvoudig te houden is er slechts onderscheid gemaakt in twee fasen in de relatie met een handelspartner, te weten voor en na de daadwerkelijke

totstandkoming van handel. Uitgebreidere fasering en situaties waarin geen handel tot stand komt maar wel transactiekosten ontstaan worden in dit voorbeeld buiten beschouwing gelaten.

In dit gesimplificeerde voorbeeld is actor A een transportbedrijf. Het transportbedrijf dient relaties te onderhouden met (potentiële) opdrachtgevers en moet de klant ervan overtuigen om voor hem te kiezen. Nadat er gekozen is voor een bepaalde transportmodaliteit en/of vervoerder en de handel op gang gekomen is, zal het risico dat er overgestapt wordt naar een andere transporteur beperkt zijn. Om dit risico te reduceren maakt de transporteur tijdens het uitvoeren van het transport transactiekosten voor het beheren van de relatie met de opdrachtgever. Actor B in figuur 13 is een handelonderneming. Om de daadwerkelijke handel tot stand te laten komen moet het handelsbedrijf veel transactiekosten maken (marktverkenning, klantenwerving etc). Indien de handel op gang gekomen is moet het handelsbedrijf tijd en energie steken in het beheer van de relatie met de klant om de handel op gang te houden en eventueel uit te breiden. De overheid is in figuur 13 weergegeven als actor C. De overheid ondersteunt de handelaar bij het vinden van geschikte handelspartners door het verstrekken van informatie of het leggen van contacten. Zodra de handelaar de juiste handelspartners gevonden heeft, is de rol van de overheid vervuld en zullen de door de overheid gemaakte transactiekosten afnemen. In theorie zorgt de bijdrage van de overheid ervoor dat de transactiekosten van de andere actoren verhoudingsgewijs beperkt kunnen worden. Bijvoorbeeld door het beschikbaar maken van landeninformatie waardoor andere actoren geen kosten hoeven te maken voor het verzamelen van deze informatie.

Zoals uit figuur 13 blijkt, zijn in alle fasen van de handelsrelatie transactiekosten nodig om handel te laten plaatsvinden en de effectiviteit ervan te vergroten. Maar deze transactiekosten gaan ten koste van de efficiency van de handel. De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2003) beschrijft dat de transactiekosten van buitenlandse handel dusdanig hoog kunnen zijn, dat een op zichzelf profijtelijke handelsrelatie niet tot stand komt. Om handel tot stand te laten komen en om de efficiency te vergroten is het dus van belang om de transactiekosten te reduceren.

Diverse malen is in de bovenstaande paragrafen gerefereerd aan de invloed van vertrouwen op het reduceren van transactiekosten. Om transacties tot stand te laten komen en om transactiekosten te reduceren moeten actoren samenwerken. Samenwerken in een netwerk is hierin een voor de hand liggende keuze aangezien de kenmerken van netwerken aansluiten op de kenmerken van internationale handel: gedeelde belangen, onderling vertrouwen en focus op lange termijn relatie (Kim en Lee, 2004). Door het onderling vertrouwen in netwerken kunnen transactiekosten gereduceerd worden (WRR, 2003). Een voorbeeld hiervan is het uitwisselen van informatie. Indien er onderling vertrouwen is tussen actoren in een netwerk, zullen de actoren informatie met elkaar delen en dit komt de kwaliteit van de informatie ten goede. Door het delen van informatie is het niet meer nodig dat alle actoren zelfstandig alle informatie verwerven en hiermee kunnen de kosten voor het verwerven van informatie worden verlaagd. Kortom, door samenwerking en onderling vertrouwen kunnen de transactiekosten worden verlaagd. De hoogte van de in internationale handelsbetrekkingen te maken transactiekosten hangt sterk af van de mate waarin men een handelspartner vertrouwt. Dit komt doordat vertrouwen gezien kan worden als een substituut voor formele controlemechanismen en hiermee transactiekosten verminderd kunnen worden (Ring, 1997). Deze werking als substituut voor formele controle is door Egan en Mody (1992) eveneens in empirisch onderzoek aangetoond.

Door vertrouwen neemt de voorspelbaarheid van handelingen van een actor waarmee wordt samengewerkt toe en worden transactiekosten voor het beschermen tegen het risico van gedrag verlaagd (Knorringa, 1992). Fukuyama (1995) stelt dat vertrouwen de werking van een markteconomie ten goede komt. Het verlaagt de transactiekosten doordat vertrouwen het verzamelen van informatie overbodig maakt en het ervoor zorgt dat transacties snel tot stand kunnen komen. Schollaert (2002) voegt hier nog het element van innovatie aan toe. Vertrouwen draagt bij aan flexibiliteit en innovatie en zorgt er eveneens voor dat de informatie-uitwisseling tussen actoren uitgebreider en correcter is. Deze sterkere uitwisseling van informatie versterkt de band tussen actoren en vergroot daarmee het vertrouwen. Dit groeiende vertrouwen reduceert het belang van risicoafdekkende verzekeringen, zodat ook deze vorm van transactiekosten verminderd wordt. In een onderzoek naar het onderling vertrouwen tussen 25 landen hebben Mosch en den Butter (2003) aangetoond, dat informeel en formeel vertrouwen een sterke invloed hebben op het ontstaan van transactiekosten in internationale handel. Door het formeel en informeel vertrouwen van landen onderling te meten en dit te relateren aan de transactiekosten en de “missing trade” wordt duidelijk dat vertrouwen een zeer belangrijke rol speelt. Indien het informeel- en het formeel vertrouwen vergroot kan worden met één standaard deviatie, levert dit een verhoging van de onderlinge handel tussen twee landen van 90 tot 150 procent (Mosch en den Butter, 2003).

In de bovenstaande beschrijving van het ontstaan van transactiekosten en de rol van vertrouwen in het reduceren van transactiekosten is voorbijgegaan aan het soort producten en diensten dat verhandeld wordt. De transactiekosten voor complexe producten zijn hoger dan de transactiekosten voor eenvoudige (gestandaardiseerde) producten (Damme, 2003). Naarmate een product meer complex is zullen de zoekkosten, onderhandelingskosten en de kosten voor het naleven van het contract hoger zijn dan bij eenvoudige producten. Voor de rol van vertrouwen kan hieraan een parallel getrokken worden. Onderling vertrouwen tussen handelspartners is voor complexe producten van groter belang dan voor eenvoudige producten. Door de complexiteit van een product is het aantal leveranciers van dit specifieke complexe product beperkt. Omdat het aantal leveranciers beperkt is, is het van belang om een sterke vertrouwensrelatie op te bouwen met de handelspartner. Het aantal producenten dat gestandaardiseerde eenvoudige producten kan realiseren is groot. Indien een bepaalde leverancier niet bevalt, kan men gemakkelijk overstappen naar een andere leverancier. Het belang van het opbouwen van een sterke vertrouwensrelatie is hierdoor van minder groot belang.

Bij de handel in schaarse goederen is de rol van vertrouwen discutabel. Het aantal leveranciers is (net als bij complexe producten) beperkt. Door de beperkte aanwezigheid van de schaarse goederen is de afnemer echter afhankelijk van de leverancier. De afnemer heeft namelijk geen andere keuze voor het afnemen van de goederen. Deze sterke positie van de leverancier en de hierdoor ontstane afhankelijkheid van de afnemer zorgen ervoor dat er geen gelijkheid ontstaat in de onderlinge relatie tussen beide partijen. Hierdoor komt de eerder genoemde voorwaarde voor het wederkerige karakter van vertrouwen in het geding. Dit houdt in dat de rol voor vertrouwen in dergelijke betrekkingen beperkt is. Echter, om de complexiteit van het onderzoek niet onnodig te vergroten zal de invloed van het soort producten op de rol van vertrouwen en hiermee op de te maken transactiekosten in dit onderzoek verder buiten beschouwing gelaten worden.

### **3.4 Culturele en institutionele dimensie**

Het in het vorige hoofdstuk beschreven model met mechanismen voor vertrouwen kan ook worden gebruikt voor het beschrijven van vertrouwen in internationale handelsnetwerken. De actoren aan Nederlandse zijde van het netwerk delen dezelfde institutionele achtergrond, waardoor een solide basisvertrouwen aanwezig is. Individuele mechanismen voor vertrouwen kunnen relatief gemakkelijk ontwikkeld worden aangezien men (letterlijk) dezelfde taal spreekt. Een belangrijke basis voor vertrouwen wordt gevormd door de culturele en institutionele overeenkomsten tussen landen. Gedeelde cultuur en instituties dragen bij aan handel in regio's en tussen actoren die tot een specifieke groep behoren, maar kan negatieve invloed hebben op de handel tussen regio's en personen met verschillende culturele en institutionele achtergronden (Mosch & den Butter, 2003). De transactiekosten kunnen hierdoor binnen de regio of het land gereduceerd worden, maar worden voor handel met landen met verschillen in culturele en institutionele achtergrond verhoogd.

De culturele en institutionele dimensie die aanwezig is in internationale handel kan de invloed van de kenmerken van netwerken op vertrouwen versterken. Indien beide handelspartners sterk afwijkende culturele en institutionele achtergronden hebben, kunnen er grote verschillen ontstaan in de omgang met de kenmerken van netwerken. Bijvoorbeeld in de omgang met dynamiek in een netwerk. Door dynamiek varieert de activiteit van deelname van actoren aan het netwerk gedurende de tijd. Indien de ene handelspartner gewend is aan deze schommelingen in deelname en de andere actor continue betrokkenheid van alle actoren vereist, botst dit met elkaar en kunnen de negatieve effecten van dynamiek versterkt worden.

#### **3.4.1 Culturele en institutionele dimensie en vertrouwen**

Indien de handelspartners niet dezelfde institutionele achtergrond hebben, ontbreekt het basisvertrouwen dat wel aanwezig is bij handel met handelspartners uit hetzelfde land. Indien de handelspartners ook niet dezelfde taal spreken en andere culturele achtergronden hebben, zal ook het basisvertrouwen op individuele basis beperkt zijn.

Deze culturele en institutionele dimensie beïnvloedt dus het basisvertrouwen op institutioneel als ook op individueel niveau. Daarnaast wordt het opbouwen van vertrouwen op de vier eerder beschreven mechanismen voor vertrouwen door culturele en institutionele verschillen bemoeilijkt. In de figuur 14 is dit grafisch weergegeven. Om in internationale handelsnetwerken vertrouwen op te bouwen dient er dus rekening gehouden te worden met culturele (omgangsvormen etc) en institutionele verschillen (rechtssysteem, overheidsinrichting, etc). Op welke wijze hiermee kan worden omgegaan wordt hieronder beschreven.

Figuur 14 Invloed van culturele en institutionele achtergrond op vertrouwen

		Vertrouwensgrondslag	
		Formeel	Informeel
Vertrouwensniveau	Institu- tioneel	I Invloed door institutionele achtergrond	II
	Individueel	III	IV Invloed door culturele achtergrond

### Institutioneel vertrouwen (I en II)

Institutioneel vertrouwen is gebaseerd op de institutionele achtergrond van een land. Als de institutionele achtergronden van handelspartners verschillen, zal het aanwezige basisvertrouwen op institutionele grondslag beperkt zijn. Grote onderlinge institutionele verschillen beperken de mogelijkheden voor het ontwikkelen van het formele vertrouwen. Het ontwikkelen van juridische instituties voor het afwickelen van mogelijke problemen is met veel inspanning nog te realiseren als formeel mechanisme voor het opbouwen van vertrouwen. Het gelijktrekken van institutionele achtergronden als staatsinrichting of rechtsorde is echter onmogelijk. Ondanks grote institutionele verschillen kunnen de Nederlandse actoren in een netwerk een bijdrage leveren aan het opbouwen van vertrouwen met de handelspartner. Op dit institutionele niveau is er met name een rol weggelegd voor de Nederlandse overheid. De overheid moet ervoor zorgen dat Nederland als land vertrouwenwekkend overkomt en bekend staan als een land waarmee het prettig zaken doen is. Om dit te bewerkstelligen en vertrouwen op te bouwen moeten activiteiten op verschillende gebieden en niveaus ontplooid worden. Van het handhaven van de wet, het nastreven van een laag criminaliteitscijfer tot en met het voorkomen van corruptie. Ook het onderhouden van nauwe contacten met andere landen, de onderlinge samenwerking en het stimuleren van handel draagt bij aan het opbouwen van vertrouwen. Het zorgen voor goede infrastructuren creëert vertrouwen voor de fase in de handelsbetrekkingen waarin de fysieke activiteiten van handel plaatsvinden. Het opbouwen van vertrouwen op systeemmechanismen voor vertrouwen vraagt zoals gezegd voornamelijk om activiteiten die de overheid moet ontplooiën. Private actoren kunnen hieraan hun bijdrage leveren door mee te denken met de overheid, samen te werken in het realiseren van de activiteiten en door te handelen conform de geldende institutionele kaders.

Normatieve mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen zijn informeel van aard, maar hebben een institutionele grondslag. Institutionele verschillen tussen handelspartners beperken de mogelijkheden voor het opbouwen van vertrouwen op normatieve mechanismen. Naast de institutionele achtergrond speelt echter ook cultuur een rol. Indien in beide handelslanden overeenkomende culturen, normen en waarden gelden, kunnen de handelspartners hierin enkele gedeelde eigenschappen vinden. Deze gedeelde eigenschappen vormen een beginpunt voor het opbouwen van vertrouwen op normatieve mechanismen.



### **Individueel vertrouwen (III en IV)**

De invloed van de institutionele achtergrond is voor individueel formeel vertrouwen minder sterk dan bij een institutionele grondslag. Desondanks zal het één op één overnemen/opleggen van werkwijzen van het ene land naar het andere land tot ongewenste effecten leiden (De Jong, 1998). De buitenlandse handelspartner zal de werkwijzen interpreteren aan de hand van zijn eigen achtergrond en deze zo aanpassen zodat ze overeenkomen met de wijze waarop men gewend is te werken. Om formeel vertrouwen met een individuele grondslag op te bouwen zullen de handelspartners moeten werken aan instrumentele mechanismen voor vertrouwen. Dit vertrouwen kunnen handelspartners onderling opbouwen door te onderkennen op welke wijze de andere handelspartner wenst om te gaan met zaken als het uitwisselen van informatie en prestatiebeoordeling. Het vergt voornamelijk inzicht en enig aanpassingsvermogen om op deze wijze basisvertrouwen op te bouwen. Zowel de overheid als private actoren hebben een rol in het opbouwen van vertrouwen op basis van instrumentele mechanismen. De rol van de overheid bij het opbouwen van vertrouwen ligt met name in het verstrekken van informatie over Nederland en het onderhouden van nauwe contacten met de handelspartner. Private actoren zullen in de contacten met de handelspartner inzicht moeten geven in hun handelen en duidelijke afspraken moeten maken over de wijze waarop prestaties geleverd worden.

De mogelijkheden voor het opbouwen van vertrouwen op de drie hierboven beschreven mechanismen van vertrouwen worden door institutionele verschillen min of meer beperkt. De invloed van institutionele verschillen op sociale mechanismen voor vertrouwen is echter beperkt. Met name de culturele achtergrond heeft grote invloed op informeel vertrouwen op een individuele basis. De mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen worden dus in sterke mate beïnvloed door de culturele achtergrond. Het spreken van dezelfde taal en het hebben van dezelfde omgangsvormen zorgen voor een “persoonlijke klik” en hierdoor ontstaat een basisvertrouwen. Kortom, de persoonlijke relatie tussen handelspartners speelt hierin een centrale rol.

Indien er grote institutionele verschillen bestaan tussen handelspartners worden de mogelijkheden voor het opbouwen van vertrouwen dus beperkt doordat institutionele, normatieve- en instrumentele mechanismen voor vertrouwen niet gemakkelijk te overbruggen zijn. De meeste mogelijkheden voor het ontwikkelen van vertrouwen in internationale handelsbetrekkingen bevinden zich op het gebied van sociale mechanismen voor vertrouwen. Dit komt doordat hierin de invloed van institutionele verschillen beperkt is en met name de culturele achtergrond een rol speelt. Verschillen in de culturele achtergrond zijn in het algemeen gemakkelijker te overbruggen dan institutionele verschillen. De mate van het succesvol opbouwen van vertrouwen op sociale mechanismen is aan Nederlandse zijde grotendeels afhankelijk van de activiteiten die actoren ontplooiën in het overbruggen van deze culturele verschillen.

Ook het vertrouwen in netwerken is onderhevig aan dynamiek. Indien gedurende verloop van de tijd de banden tussen de handelspartners hechter worden en men meer gedeelde ervaringen heeft, doet men minder een beroep op het formele vertrouwen en steeds meer op het individuele vertrouwen (WRR, 2003). Dit onderstreept nog eens extra dat handelspartners zich vooral moeten richten op sociale mechanismen voor het vergroten van vertrouwen.

Deze focus op persoonlijke contacten in handelsbetrekkingen is enigszins paradoxaal gezien de huidige ontwikkelingen van globalisering en informatisering die zorgen voor groei van internationale handel. Door de globalisering wordt het mogelijk om

met ver afgelegen landen handel te bedrijven. Deze landen hebben een volledig andere cultuur en er zijn zeer grote verschillen in de institutionele inrichting. Door de informatisering neemt het belang van informatie en ICT-systemen voor het ondersteunen van de handel toe. ICT-ontwikkelingen maken het leggen en onderhouden van contacten op grote afstand mogelijk. Maar deze ontwikkelingen zorgen er tegelijk voor dat de communicatie en de contacten met de handelspartners onpersoonlijker worden. Deze “veronpersoonlijking” en tegelijkertijd de noodzaak van persoonlijke contacten in het opbouwen van vertrouwen is tegenstrijdig.

### 3.4.2 Culturele en institutionele dimensie in relatie tot Duitsland

Nederland heeft 16,2 miljoen inwoners tegenover 82,2 miljoen inwoners in Duitsland. Doordat Nederland echter een stuk kleiner is wonen er in Nederland echter meer mensen per vierkante kilometer (397 versus 230, Wikipedia, 2009). Dit zijn twee voorbeelden van verschillen tussen Nederland en Duitsland. Naast verschillen in grootte, economische omvang en vele andere meetbare verschillen tussen Nederland en Duitsland zijn er ook enkele culturele en institutionele verschillen te onderkennen.

Hofstede (1980; 1991; 1993) heeft zeer uitgebreid onderzoek gedaan naar de culturele verschillen tussen een groot aantal landen. In het onderzoek hanteert Hofstede een vijftal culturele dimensies voor het beschrijven van nationale culturen. De eerste dimensie is de machtsafstand, dit is de mate waarin minder machtigen in een land verwachten en accepteren dat de macht ongelijk verdeeld is. Individualisme is de tweede dimensie. Individualisme wordt hierbij omschreven als de mate waarin onderlinge banden tussen individuen los of juist erg sterk (collectivistisch) zijn. Masculiniteit is de derde dimensie, dit omvat de mate waarin sociale sekserollen gescheiden zijn. Onzekerheidsvermijding vormt de derde dimensie. Onzekerheidsvermijding is de mate waarin men zich bedreigd voelt door onzekere of onbekende situaties. De laatste dimensie is de lange-termijngerichtheid. Deze dimensie beschrijft of men zich meer richt op waarden in de lange of op de korte termijn. De scores van Nederland en Duitsland voor deze vijf dimensies zijn weergegeven in tabel 7.

Tabel 7 Vergelijking van Nederland en Duitsland (Hofstede, 1980; Hofstede 1993)<sup>5</sup>

	<b>Nederland</b>	<b>Duitsland</b>
Machtsafstand	<i>Laag</i>	<i>Laag</i>
Individualisme	<i>Middelmatig tot hoog</i>	<i>Middelmatig</i>
Masculiniteit	<i>Laag</i>	<i>Middelmatig tot hoog</i>
Onzekerheidsvermijding	<i>Laag tot middelmatig</i>	<i>Middelmatig tot hoog</i>
Lange-termijngerichtheid	<i>Middelmatig</i>	<i>Middelmatig</i>
Type land	<i>Noordelijk land</i>	<i>Germaans land</i>

Hofstede typeert Nederland als een “Nordic country” net als Denemarken, Finland, Noorwegen en Zweden. Duitsland wordt door Hofstede getypeerd als “Germanic country”. Andere landen die Hofstede typeert als “Germanic countries” zijn Oostenrijk, Israel en Zwitserland.

Deze culturele verschillen tussen landen werken door in de omgangsvormen in het zakelijke en het privé leven in beide landen. Hieronder zullen enkele kenmerkende

<sup>5</sup> De verwijzingen Laag, middelmatig en hoog verwijzen naar de positie van een land in de vergelijking tot 53 andere landen

eigenschappen van Duitsland, die anders zijn dan men in Nederland gewend is, worden beschreven. Deze lijst heeft niet de intentie om uitpuittend te zijn, maar dient ter illustratie dat er dergelijke verschillen bestaan tussen Nederland en Duitsland.

### **Culturele verschillen in omgangsvormen**

Enkele kenmerkende culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland zijn hieronder weergegeven. Zie (DNHK, 2006; DNHK, 2008; GMS, 2007; DW, 2009; BM, 2007; Marx, 1999) voor een uitgebreid overzicht.

- In het bedrijfsleven en het openbaar bestuur gelden strenge formele en duidelijk hiërarchische verhoudingen en structuren.
- De taakbenadering is gestructureerd om (ongewenste) verrassingen te voorkomen.
- Bedrijven hebben een langetermijnvisie en houden niet van onderbrekingen en veranderingen binnen tijdschema's.
- Het gebruiken van de juiste titulatuur wordt als belangrijk ondervonden.\*
- In Duitsland is er een sterke scheiding tussen privé en zakelijk.\*
- Het is niet gewenst om persoonlijke complimenten te maken.\*
- Punctualiteit wordt gezien als een uiting van respect.
- Zowel leidinggevenden, ondergeschikten als gelijkgeplaatsten worden aangesproken met u. Aanspreken met jij gebeurt alleen indien men elkaar goed persoonlijk kent.\*
- Privacy staat zeer hoog in het vaandel.
- Er wordt veel waarde gehecht aan de uiterlijke verschijning en verzorging.
- Voorbereiding op vergaderingen en andere zaken is vereist. De Nederlandse "we regelen het later wel" of "het komt wel goed" worden gezien als ontwijkend gedrag.
- In vergaderingen wordt niet gediscussieerd, maar kan iedereen zijn mening geven en wordt door de voorzitter het resultaat bepaald.
- Duitsers gebruiken (bijna) geen verkleinwoordjes.
- Gründlichkeit (gedegenheid) is belangrijker dan snelheid. Duitsers vereisen dat oplossingen solide en wel onderbouwd zijn. Een vergadering moet goed voorbereid worden en gepresenteerde informatie dient compleet en nauwkeurig te zijn.
- Kwaliteit is van groot belang. Er worden in principe aan alle zaken hoge kwaliteitseisen gesteld.
- Niet de mens maar de zaak staat centraal.
- Specificaties zijn belangrijker dan functionaliteit. Te leveren goederen dienen te allen tijde exact aan de afgesproken specificaties te voldoen. Ook al is de functionaliteit identiek, als in de specificaties staat dat een product geel is moet dit ook geel zijn en niet groen.

Indien gedurende de tijd een solide relatie opgebouwd heeft met een Duitse partner en men elkaar goed kent, kan men iets lossier omgaan met de met een sterretje aangeduide aspecten.

### **Institutionele verschillen**

Naast de invloed op omgangsvormen in het dagelijks leven bepalen de culturele eigenschappen mede de wijze waarop een land institutioneel vorm gegeven is. De Jong, Lalenis en Mamadouh (2002) onderkennen dit door te refereren aan diverse andere auteurs. De Jong, Lalenis en Mamadouh (2002) geven aan dat de institutionele structuur van een land bepaald wordt door de plaats van een land binnen het culturele spectrum. Een land dat de bron of het uitgangspunt vormt voor een bepaalde stroming of categorie wordt maar in zeer beperkte mate beïnvloed door

andere stromingen of categorieën. Hybride landen zijn zelf geen bronnen voor een bepaalde stroming of categorie en vormen hun institutionele inrichting door elementen van de verschillende stromingen te combineren. Duitsland vormt de kern van de categorie Germaanse landen. Hierdoor is de beïnvloeding van andere stromingen op de Duitse institutionele inrichting beperkt. Nederland, als noordelijk land, wordt gezien als een hybride land. Dit houdt in dat de Nederlandse institutionele inrichting niet gestoeld is op één principe, maar dat er bij het vormen van de institutionele inrichting gebruik wordt gemaakt van de inzichten van verschillende stromingen.

Hieronder worden enkele kenmerkende verschillen in de institutionele inrichting tussen Nederland en Duitsland beschreven (DW, 2009; Eggelte, 2002; Vis en Moldenhauer, 2001):

- Duitsland is als federale republiek opgedeeld in Bundesländer (provincie), Kreisen (regio's), (Verbands)Gemeinden (gemeenten) en (Kreisfreie) Städte (steden).
- De Duitse deelstaten hebben dezelfde bevoegdheden als in Nederland op centraal nationaal niveau geregeld is. Deelstaten zijn hierdoor maar beperkt te vergelijken met provincies omdat deelstaten meer autonomie bezitten dan provincies.
- Deelstaten hebben een eigen regering en stellen (binnen het door de staat toegestane kader) het beleid op voor de deelstaat (uitgezonderd buitenlandse politiek, defensie, spoorwegen en een deel van de belastingen).
- Een deelstaat is opgedeeld in Gemeinden, Kreisen en Kreisfreie Städte.
- Een Duitse gemeente is niet te vergelijken met een Nederlandse gemeente. Besluiten die in Nederland op gemeentelijk niveau genomen worden, worden in Duitsland op Kreis-niveau gecoördineerd.
- In Duitsland wordt de overheid gekenmerkt door een sterke uitvoerings- en handhavingstraditie.

Interessant in dit kader is ook de constatering van Hendriks en Tops (1997), dat de afgelopen jaren de (hervormings) bewegingen van het lokaalbestuur in Nederland en Duitsland precies tegen elkaar in gaan. Dit zou betekenen dat de verschillen in de toekomst groter in plaats van kleiner worden.

In de interacties met de Duitse handelspartners dienen Nederlandse actoren zich bewust te zijn van de bovengenoemde verschillen tussen beide landen. Het onvoldoende rekening houden met deze verschillen kan het opbouwen van vertrouwen frustreren, kan leiden tot een suboptimale vertrouwensrelatie of kan het opgebouwd vertrouwen schaden. Gezien het grote belang van vertrouwen voor succesvolle handelsbetrekkingen dienen Nederlandse actoren de culturele en institutionele verschillen te onderkennen. Voor het opbouwen van vertrouwen is het van belang dat actoren kennis hebben van de institutionele inrichting van Duitsland. Daarnaast dienen actoren hun gedrag en interacties zodanig aan te passen dat deze aansluiten op de omgangswijze van de Duitse handelspartner.

Kortom, ondanks dat Nederland en Duitsland ogenschijnlijk veel op elkaar lijken, zijn er enkele cruciale culturele en institutionele verschillen. Deze verschillen tussen beide landen beïnvloeden het functioneren van netwerken en het opbouwen van vertrouwen. Om de effectiviteit en efficiency van de handel met Duitsland te vergroten, dient er dus rekening gehouden te worden met deze verschillen tussen Nederland en Duitsland.

## **4. Analyse kader en methodologische verantwoording**

Dit hoofdstuk dient ter verantwoording en onderbouwing van de wijze waarop dit onderzoek is uitgevoerd. Het hoofdstuk begint met een beschrijving van de opbouw van het onderzoek. Aansluitend hierop worden de gebruikte onderzoeksmethoden benoemd en toegelicht. Vervolgens wordt beschreven welke maatregelen zijn genomen om de betrouwbaarheid en validiteit van dit onderzoek te waarborgen. Tot slot worden aan het einde van dit hoofdstuk enkele hypothesen gepresenteerd die gebaseerd zijn op het theoretisch kader en bijdragen aan het beantwoorden van de onderzoeksvraag van dit onderzoek.

### **4.1 Opbouw onderzoek**

Om dit onderzoek te realiseren is een gefaseerde onderzoeksstructuur gehanteerd. Het onderzoek start met een theoretische verkenning van de begrippen netwerken, vertrouwen en transactiekosten. Deze verkenning geeft inzicht in deze begrippen, en zorgt ervoor dat de definities van deze begrippen in dit onderzoek vastgesteld worden. Aansluitend op de theoretische verkenning wordt de onderlinge samenhang tussen netwerken, vertrouwen en transactiekosten nader geanalyseerd. Gebaseerd op deze analyse kunnen enkel hypothesen worden geformuleerd. Door middel van interviews met experts uit het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen kan de houdbaarheid van deze hypothesen in de praktijk worden getoetst. Aan de hand van de antwoorden van de geïnterviewde personen kunnen de opgestelde hypothesen bevestigd, dan wel verworpen worden. Deze gefaseerde onderzoeks aanpak moet leiden tot beantwoording van de onderzoeksvraag van dit onderzoek.

### **4.2 Onderzoeksmethoden**

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van een twee kwalitatieve onderzoeksmethoden. Doel van kwalitatief onderzoek is om inzicht te krijgen in wat er speelt en om de elementen in het speelveld te beschrijven (Boeije, 2005).

#### **Literatuurstudie**

Middels het bestuderen van de literatuur kan een beeld gevormd worden over de in dit onderzoek relevante theorieën over netwerken, vertrouwen en transactiekosten. Gebaseerd op de literatuurstudie kunnen de in dit onderzoek gehanteerde definities van verschillende begrippen vast gesteld worden. Aan de hand van de theorie over netwerken, vertrouwen en transactiekosten kunnen enkele hypothesen opgesteld worden die bijdragen aan het beantwoorden van de onderzoeksvraag.

#### **Expertinterviews**

Voor het realiseren van het empirisch deel van dit onderzoek, het toetsen van de hypothesen in de praktijk, zijn enkele interviews gehouden met actoren uit het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Bij het uitvoeren van de interviews is gebruik gemaakt van een vragenlijst met open vragen. Hier is voor gekozen zodat er veel ruimte is voor het toelichten van de antwoorden. De vragenlijst is bijgevoegd in bijlage 1.

### **4.3 Betrouwbaarheid en validiteit**

Om de kwaliteit van dit onderzoek te borgen zijn enkele maatregelen genomen om de betrouwbaarheid en validiteit te vergroten. Betrouwbaarheid is de mate waarin resultaten te herleiden zijn en validiteit is de mate waarin de verzamelde informatie correct geïnterpreteerd is (Maso & Smaling, 1990)

Voor het ontwikkelen van de hypothesen is een uitgebreid literatuurstudie gedaan. Om de betrouwbaarheid van deze literatuurstudie te vergroten is de literatuur niet beperkt door selectie van artikelen in de Nederlandse taal. Om te voorkomen dat specifieke opvattingen kunnen overheersen zijn zowel recente als artikelen uit het minder recente verleden gebruikt.

Om de betrouwbaarheid van de resultaten van de interviews te vergroten zijn verschillende maatregelen genomen. De actoren zijn afkomstig uit zowel de publieke als uit de private sector. De actoren waarmee gesproken is zijn overkoepelende en/of vertegenwoordigende organisaties, die meerdere overheden, dan wel ondernemingen vertegenwoordigen in handelsbetrekkingen. Doordat deze organisaties meerdere overheden dan wel bedrijven vertegenwoordigen is er veel materieelkennis aanwezig en ontstaat een grote vertegenwoordigende waarde. Door vertegenwoordigende organisaties te betrekken in plaats van individuele actoren wordt beïnvloeding van het onderzoek door voorkeuren of specifieke (positieve of negatieve) ervaringen van individuele actoren beperkt. Naast de vertegenwoordigende organisaties zijn eveneens enkele onafhankelijke experts geïnterviewd. Deze experts zijn niet verbonden aan vertegenwoordigende organisaties en zijn hierdoor breed georiënteerd op het speelveld. De ervaringen van de experts in het speelveld leveren een toegevoegde waarde aan het tot stand komen van een evenwichtig beeld van het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Een overzicht van de geïnterviewde personen is weergegeven in bijlage 2.

Om uit het verzamelde empirische materiaal conclusies te kunnen trekken moet het verzamelde materiaal valide zijn. Deze interne validiteit houdt in dat hetgeen dat gemeten wordt ook hetgeen is dat beoogd wordt. Een hoge mate van interne validiteit houdt in dat alternatieve interpretaties kunnen worden uitgesloten (Hart et al, 2005). In dit onderzoek is de interne validiteit geborgd door de toetsing van de hypothesen niet afhankelijk te maken van de antwoorden van de respondenten op slechts één vraag. Ter beantwoording van de hypothesen wordt gebruik gemaakt van één vraag gericht op de hypothese en één meer algemene vraag. Ter illustratie, de toetsing van de hypothese over de invloed van dynamiek op vertrouwen. Vraag 5 “Welke invloed heeft dynamiek (...) op vertrouwen?” is direct gericht op toetsing van de hypothese. Daarnaast draagt de voor deze hypothese meer algemene vraag 7 “Hoe en waardoor kan opgebouwd vertrouwen geschaad worden?” eveneens bij aan het toetsen van de hypothese. Gebaseerd op de antwoorden op zowel de specifiek voor de hypothese opgestelde vraag als de meer algemene vraag kan de hypothese worden bevestigd of verworpen.

De bruikbaarheid van de resultaten van een onderzoek in de handelsbetrekkingen met andere landen wordt bepaald door de externe validiteit van het onderzoek. Externe validiteit is de mate waarin de resultaten van het onderzoek gegeneraliseerd kunnen worden (Hart et al., 2005). De resultaten van dit onderzoek zijn slechts in beperkte mate bruikbaar voor de handelsbetrekkingen van Nederland met andere landen. Deze beperkte bruikbaarheid wordt veroorzaakt door de invloed van de culturele en institutionele dimensie in handelsbetrekkingen. Elke handelspartner heeft een andere culturele en institutionele achtergrond waardoor de resultaten voor de ene casus, in dit geval Duitsland, niet direct overgenomen kunnen worden voor andere cases. Enkele meer algemene onderdelen van de analyse over de invloed van netwerken op vertrouwen en de rol van vertrouwen in het reduceren van transactiekosten kunnen vanzelfsprekend wel worden overgenomen aangezien de invloed van culturele en institutionele aspecten hierop minder van toepassing is.

#### **4.4 Hypothesevorming**

Aan de hand van het theoretisch kader dat beschreven is in de voorgaande paragrafen worden in deze paragraaf enkele hypothesen gevormd. Door het toetsen van deze hypothesen met de antwoorden van de respondenten op de vragenlijst, kan de onderzoeksvraag van dit onderzoek beantwoord worden.

#### **Belang van vertrouwen**

In de paragraaf van het theoretisch kader over vertrouwen (3.1 Vertrouwen) is beschreven dat vanuit puur theoretisch economisch perspectief bezien, vertrouwen geen rol speelt in het menselijk handelen. Maar door het ontbreken van volledige informatie en de beperkte rationaliteit van het menselijk handelen, speelt vertrouwen in de praktijk wel degelijk een rol bij het tot stand komen van transacties. Verder is in het theoretisch kader (Paragraaf 3.3) is naar voren gekomen dat vertrouwen op verschillende manieren bijdraagt aan het verlagen van transactiekosten in internationale handelsbetrekkingen. Vertrouwen vormt een substituut voor risico's, waardoor transactiekosten gereduceerd worden. Daarnaast versterkt vertrouwen het delen van informatie, waardoor transactiekosten eveneens gereduceerd worden. Kortom, puur theoretisch speelt vertrouwen geen rol, maar in de praktijk is het essentieel in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Hierop is de eerste hypothese van dit onderzoek gebaseerd.

*Hypothese 1: Het belang van vertrouwen voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen wordt onderschat.*

Toetsing van deze vraag in de praktijk wordt gerealiseerd door de antwoorden van de respondenten op de vragen 1 en 4 van de vragenlijst

#### **Opbouwen van vertrouwen**

Uit de beschrijving over het opbouwen van vertrouwen in paragraaf 3.1 blijkt dat er reeds bij de start van een relatie een basisvertrouwen aanwezig is tussen handelspartners. In de Duits-Nederlandse betrekkingen is het basisvertrouwen relatief groot. Dit grote basisvertrouwen ontstaat, doordat de institutionele en culturele verschillen tussen beide landen relatief beperkt zijn. Institutionele en culturele overeenkomsten tussen beide landen zorgen voor het ontstaan van een solide basisvertrouwen gebaseerd op systeem- en normatieve mechanismen voor vertrouwen. Doordat het basisvertrouwen gebaseerd is op systeem- en normatieve mechanismen voor vertrouwen dient men zich te richten op instrumentele- en sociale mechanismen voor vertrouwen voor het verder opbouwen van de vertrouwensrelatie. In het theoretisch kader is het belang voor het opbouwen van vertrouwen op sociale mechanismen beschreven. Face-to-face contact blijft onontbeerlijk om sociaal vertrouwen op te bouwen en verschillen tussen de handelspartners in normatief vertrouwen op elkaar af te stemmen (Mosch en Verhoeven, 2003). Dit belang voor het opbouwen van vertrouwen op persoonlijke contacten wordt ook door Hofstede (2006) onderkend: in het onderhouden van persoonlijke contacten ligt de kern van de zaak.

Het belang van instrumentele mechanismen voor vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen wordt overigens versterkt door de kenmerkende Duitse "Gründlichkeit". Zoals in paragraaf 3.4 beschreven is, hechten Duitsers veel waarde aan een grondige voorbereiding en uitgebreide en nauwkeurige informatie. Een aanvulling hierop is de gouden regel voor het zaken doen in Duitsland "Leistung schafft Vertrauen" (BM, 2007). Deze "Gründlichkeit" en "Leistung" vertalen zich in instrumentele mechanismen voor vertrouwen. Op het belang van de instrumentele-

en sociale mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen is de tweede hypothese gebaseerd.

*Hypothese 2: Instrumentele- en sociale mechanismen zijn de belangrijkste mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners.*

De vragen 2 en 3 in de vragenlijst worden gebruikt om de houdbaarheid van deze hypothese in de praktijk te onderzoeken.

### **Breekbaarheid van vertrouwen**

Zoals in het theoretisch kader behandeld is (paragraaf 3.1), wordt flexibiliteit door Nootboom (2006) als beperking van vertrouwen bestempeld. Een hoge mate van flexibiliteit en de grote snelheid waarmee veel zaken worden gedaan hebben een negatieve invloed op vertrouwen. Dit is een interessant gegeven, aangezien bij het beschrijven van de culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland in paragraaf 3.4 is onderkend dat de Nederlandse bedrijfscultuur en omgangsvormen in het algemeen flexibeler zijn dan men in Duitsland gewend is. Het verschil in omgang met flexibiliteit vormt het uitgangspunt voor de derde hypothese van dit onderzoek.

*Hypothese 3: Snelheid en flexibiliteit in handelsbetrekkingen gaan ten koste van vertrouwen.*

De vragen 4 en 7 van de vragenlijst zijn opgesteld om deze hypothese in de praktijk te toetsen.

### **Dynamiek en vertrouwen**

Naast het aanwezige basisvertrouwen wordt vertrouwen opgebouwd gedurende de interacties tussen handelspartners. Indien handelspartners reeds vele jaren zaken doen, is er veelal een solide vertrouwensrelatie tot stand gekomen. Maar zoals in het theoretisch kader (paragraaf 3.1) beschreven is, kan dynamiek in de omgeving het opgebouwde vertrouwen schaden. Ten tijde van een economische recessie vindt er minder handel plaats. Deze vermindering van handel leidt ertoe dat er minder interacties zijn tussen de handelspartners. Men kan verwachten dat door het afnemen van de intensiteit van de interacties ook het opgebouwde onderlinge vertrouwen langzaam zal afnemen. Dit hoeft echter niet het geval te zijn. Indien handelspartners jarenlang vertrouwen hebben opgebouwd, zal dit vertrouwen sterker zijn dan de invloed van dynamiek in de omgeving. Het vertrouwen tussen de handelspartners zal dan een dergelijke economische recessie doorstaan. De invloed van dynamiek op vertrouwen dat gedurende vele jaren is opgebouwd leidt tot de vijfde hypothese van dit onderzoek.

*Hypothese 4: Vertrouwen dat gedurende vele jaren is opgebouwd doorstaat de dynamiek in de omgeving.*

Met behulp van de vragen 5 en 7 van de vragenlijst wordt de houdbaarheid van deze hypothese in de praktijk onderzocht.

### **Culturele en institutionele dimensie**

Nederland en Duitsland lijken ogenschijnlijk veel op elkaar. Maar toch zijn er enkele essentiële culturele en institutionele verschillen. Maar de kennis over Duitsland, als grote buur van Nederland, is bedroevend laag (Bruinsma, 2002). Hierdoor heeft men



in Nederland onvoldoende inzicht in de verschillen tussen beide landen. Het belang van het rekening houden met deze culturele en institutionele verschillen in handelsbetrekkingen is in paragraaf 3.4 beschreven. Het onvoldoende rekening houden met culturele en institutionele verschillen kan leiden tot een suboptimale vertrouwenrelatie. Gezien het grote belang van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen voor de Nederlandse economie (zie paragraaf 2.2) is een suboptimale vertrouwensrelatie niet gewenst. Het belang van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen onderstreept het belang van een optimale vertrouwensrelatie met de Duitse handelspartners. Het belang van het rekening houden met culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland vormt het uitgangspunt van de vijfde hypothese.

*Hypothese 5: De culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland worden onderschat.*

Toetsing van deze vraag in de praktijk wordt gerealiseerd met behulp van de antwoorden van de respondenten op de vragen 6 en 10 van de vragenlijst.

### **Rol van de overheid**

De rol van de overheid als actor in het netwerk van internationale handelsbetrekkingen is relatief beperkt. Fukuyama (1995) kenmerkt Nederland als een high-trust society (zie paragraaf 3.1). In dergelijke high-trust societies is de rol van de overheid beperkt door de aanwezigheid van een sterke en omvangrijke private sector. Zoals in het theoretisch kader (paragraaf 3.2) is beschreven, is de rol van de overheid in het netwerk gericht op het voorzien in de juiste randvoorwaarden voor het tot stand komen van handel. Deze randvoorwaarden dragen bij aan de mogelijkheden voor ondernemingen om hun commerciële activiteiten met buitenlandse handelspartners optimaal kunnen realiseren. De rol van de overheid voor het realiseren van deze randvoorwaarden wordt door de overheid onderkend. “Het kabinet wil zorgen voor de juiste randvoorwaarden waaronder bedrijven, (semi-)publieke instellingen en andere betrokkenen ambities kunnen verwezenlijken” (EZ, 2009).

In de praktijk blijkt dat de randvoorwaarde onderwijs in relatie tot de Duits-Nederlandse betrekkingen te wensen overlaat. Zo blijkt uit de gegevens van het CBS (StatLine, 2009) dat het aantal studenten Duits op de hoge scholen en universiteiten steeds verder terug loopt<sup>6</sup>. In het schooljaar 1991/1992 studeerden 260 studenten Duits (0,19% van alle studenten) en sindsdien is het aantal studenten sterk afgenomen. In het schooljaar 2007/2008 studeren nog 120 (0,07% van alle studenten in Nederland) Duits. Het absolute dieptepunt in aantal studenten was het schooljaar 2003/2004 waarin het aantal studenten Duits slechts 70 bedroeg. Daarnaast wordt ook het tekort aan leraren Duits steeds groter (Trouw, 2009). Verder blijkt uit onderzoek van Fenedex dat Nederland door gebrekkige beheersing van de Duitse taal jaarlijks 7,8 miljard euro mis loopt (Clevers, 2007). De Beer (2003) onderkend hierin een belangrijke taak voor de overheid: Talenkennis en begrip voor en kennis van andere culturen zijn bij uitstek zaken die men leert op school. Deze kritiek op het realiseren van onderwijs als randvoorwaarde voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen leidt tot de zesde hypothese van dit onderzoek.

*Hypothese 6: De Nederlandse overheid besteedt te weinig aandacht aan onderwijs als randvoorwaarde voor de Duits-Nederlandse (handels)betrekkingen.*

---

<sup>6</sup> Over het aantal middelbare scholieren dat Duits in het vakkenpakket heeft zijn onvoldoende recente gegevens beschikbaar. Daarom wordt dit buiten beschouwing gelaten.

Om deze hypothese in de praktijk te toetsen zijn de vragen 8 en 9 van de vragenlijst toegespitst op deze hypothese.

#### **4.5 Afsluiting**

Het theoretisch kader van dit onderzoek wordt gevormd door theorieën over netwerken, vertrouwen, transactiekosten. Het theoretisch kader is hierbij aangevuld met de culturele en institutionele dimensie, welke een belangrijke rol speelt in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Gebaseerd op deze onderwerpen zijn in dit hoofdstuk een zestal hypothesen opgesteld. In het volgende hoofdstuk zullen deze hypothesen getoetst worden aan het empirisch materiaal dat verzameld is. Aan de hand van de antwoorden van de geïnterviewde personen kunnen de opgestelde hypothesen bevestigd dan wel verworpen worden.

## 5. Analyse - Vertrouwen in Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen

Aansluitend op de in het vorige hoofdstuk opgestelde hypothesen, wordt in dit hoofdstuk het empirisch deel van dit onderzoek beschreven. Aan de hand van de antwoorden van de geïnterviewde personen op de vragen uit de vragenlijst worden de opgestelde hypothesen één voor één getoetst op houdbaarheid in de praktijk. Dit leidt tot het bevestigen of het verwerpen van de hypothesen. Met de resultaten van het toetsen van de hypothesen kan in de laatste paragraaf van dit hoofdstuk de onderzoeksvraag van dit onderzoek worden beantwoord.

### 5.1 Belang van vertrouwen

Over het belang van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsrelaties is in de voorgaande hoofdstukken veel geschreven. De vragen 1 en 4 uit de vragenlijst zijn erop gericht om de rol van vertrouwen in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen te onderzoeken. Met behulp van de antwoorden van de geïnterviewde personen kan de eerste hypothese van dit onderzoek getoetst worden.

*Hypothese 1: Het belang van vertrouwen voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen wordt onderschat.*

Het belang van vertrouwen voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen wordt door alle betrokkenen onderkend. Vertrouwen wordt genoemd als de basis voor het doen van zaken met handelspartners in het buitenland. Hierbij wordt echter opgemerkt, dat vertrouwen geen garantie is voor het tot stand komen van handel. Maar vertrouwen vergroot wel de kansen voor het tot stand komen en het toenemen van handel. Op basis van de antwoorden van de respondenten kan geconcludeerd worden dat er veel aandacht is voor vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Hierdoor wordt de eerste hypothese van dit onderzoek verworpen.

### 5.2 Opbouwen van vertrouwen

Naast het aanwezige basisvertrouwen wordt vertrouwen opgebouwd in de interacties tussen handelspartners. De antwoorden op de vragen 2 en 3 geven inzicht in de wijze waarop in de praktijk vertrouwen opgebouwd wordt met Duitse handelspartners. De antwoorden op deze vragen bepalen of de tweede hypothese verworpen of bevestigd wordt.

*Hypothese 2: Instrumentele- en sociale mechanismen zijn de belangrijkste mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners.*

Uit de antwoorden van de geïnterviewde personen blijkt dat men in de praktijk bewust bezig is met het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners. In het opbouwen onderkend men de volgende belangrijke elementen:

- *Kernwaarden voor sociale interactie*  
De geïnterviewde personen benoemen enkele kernwaarden die gericht zijn op de sociale interactie tussen handelspartners. De eerste kernwaarde is het wederzijds gevoel voor openheid en eerlijkheid. In de handelsbetrekkingen hoef je niet het achterste van je tong te laten zien. De tweede kernwaarde is het hebben van een professionele zakelijke relatie. Handelspartners moeten oprecht zijn en moeten geen spel spelen. De derde kernwaarde omvat het

onderhouden van persoonlijke contacten. Niet alleen gefocust zijn op de handel, maar toon ook interesse in een persoon en bouw een relatie op. Het spreken van de taal van de handelspartner wordt onderkend als de vierde kernwaarde. Het belang van het spreken van de Duitse taal werd door een van de personen treffend omschreven met: “Verstehen, verständnis, vertrauen”. Alleen als je elkaar verstaat, kun je elkaar begrijpen en kan vertrouwen worden opgebouwd. De laatste kernwaarde die genoemd wordt voor het succesvol opbouwen van vertrouwen is het vermogen om je gedrag aan te passen aan culturele kenmerken van Duitsland. De geïnterviewde personen geven aan dat door aandacht te besteden aan de genoemde kernwaarden, een hechte en solide vertrouwensrelatie met de Duitse handelspartners ontstaat.

- *Vertrouwen niet vanzelfsprekend*

De aanwezigheid van vertrouwen wordt door de geïnterviewde personen niet gezien als vanzelfsprekend. Vertrouwen met de Duitse handelspartners wordt opgebouwd in de onderlinge interacties. Door de bovengenoemde kernwaarden in acht te nemen ontstaat vertrouwen vanzelf. Het is overigens niet gewenst om opzichtige acties te ondernemen om vertrouwen op te bouwen. Dit kan door de handelspartner als geforceerd gedrag opgevat worden. Diverse personen merken verder op dat de fysieke afstand het opbouwen van vertrouwen beïnvloedt. Voor het opbouwen van een hechte vertrouwensband acht men het van belang om elkaar regelmatig persoonlijk te ontmoeten. Een grote fysieke afstand tot de handelspartner maakt het opbouwen van vertrouwen lastiger.

Op de vraag welke van de vier mechanismen voor vertrouwen het belangrijkste is voor het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners antwoordden alle personen, dat sociale mechanismen het belangrijkste zijn. Iets minder dan de helft van de personen onderkent het belang van instrumentele mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen. Het grote belang dat Duitsers hechten aan nauwkeurigheid en volledigheid wordt hiervoor als reden genoemd. Het werken aan systeem- en normatieve mechanismen voor vertrouwen wordt van ondergeschikt belang geacht. De culturele en institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland worden als beperkt ervaren. Hierdoor bestaat er een groot basisvertrouwen gebaseerd op deze mechanismen en acht met het niet noodzakelijk om veel aandacht te besteden aan deze mechanismen.

Het erkennen van het belang van sociale mechanismen voor vertrouwen door alle geïnterviewde personen en het geven van enkele kernwaarden voor sociale interacties vormt de basis voor het bevestigen van de tweede hypothese. Volledige bevestiging van de hypothese ontstaat doordat iets minder dan de helft van de actoren ook instrumentele mechanismen voor vertrouwen van belang acht voor het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners.

### **5.3 Breekbaarheid van vertrouwen**

Voor succesvolle handelsrelaties is het van belang om opgebouwd vertrouwen in stand te houden en bij voorkeur uit te breiden. Dit neemt echter niet weg dat vertrouwen ook enkele beperken heeft en dat vertrouwen in de interacties tussen handelspartners ook geschaad kan worden. Met behulp van de vragen 4 en 7 uit de vragenlijst is de houdbaarheid van de derde hypothese van dit onderzoek onderzocht.

Hypothese 3: *Snelheid en flexibiliteit in handelsbetrekkingen gaan ten koste van vertrouwen.*

De geïnterviewde personen onderkennen verschillende elementen die opgebouwd vertrouwen kunnen schaden. De onderkende schadelijke elementen zijn:

- *Niet nakomen van afspraken*  
De geïnterviewde personen geven aan dat Nederlanders een flexibelere instelling hebben dan Duitsers wat betreft het nakomen van afspraken. Als een Nederlander afspreekt om vrijdag iets op te sturen, ervaart men het niet als storend als het pas de maandag daarop verzonden wordt. Het niet nakomen van een dergelijke (kleine) afspraak wordt door een Duitse handelspartner gezien als onbetrouwbaarheid en kan vertrouwen schaden. De oplossing is echter even simpel als doeltreffend. Informeer de Duitse partner dat het niet gelukt is om iets op een bepaalde datum te realiseren en geef aan wanneer het resultaat alsnog geleverd zal worden.
- *Houding van Nederlanders*  
Het gehaaste karakter van zaken doen door Nederlanders wordt door een groot aantal van de geïnterviewde personen onderkend. In de gehaaste houding van Nederlanders ontbreekt het veelal aan focus op lange termijn betrekkingen. Dit wordt door de Duitse handelspartners als storend ervaren en heeft een negatieve invloed op het opbouwen van vertrouwen. Daarnaast worden door de geïnterviewde personen twee andere elementen in de houding van Nederlanders genoemd die een negatieve invloed hebben op vertrouwen. Het eerste element ontstaat door de “arrogantie en opschepperigheid” van Nederlanders. Nederlanders slaan zichzelf op de borst en onderkennen het wederzijds belang van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen voor Nederland onvoldoende. Als tweede element wordt genoemd dat Nederlanders onvoldoende luisteren naar de behoefte die de Duitse handelspartner heeft. Hierdoor sluit het aanbod dat Nederland biedt niet optimaal aan op de behoefte die er in Duitsland is.

De antwoorden van de geïnterviewde personen bevestigen de derde hypothese. Snelheid en flexibiliteit worden als ongewenst ervaren door de Duitse handelspartners en hebben een negatieve invloed op vertrouwen.

#### **5.4 Dynamiek en vertrouwen**

Langdurige handelsbetrekkingen leiden tot een solide vertrouwensrelatie tussen de handelspartners. Maar ook de relatie tussen handelspartners en de omgeving zijn onderhevig aan dynamiek. De invloed van deze dynamiek op vertrouwen in de praktijk is onderzocht met behulp van de vragen 5 en 7 van de vragenlijst. Aan de hand van de antwoorden van de geïnterviewde personen op deze vragen wordt de vierde hypothese van dit onderzoek getoetst.

*Hypothese 4: Vertrouwen dat gedurende vele jaren is opgebouwd doorstaat de dynamiek in de omgeving.*

In de ogen van de geïnterviewde personen is de invloed van dynamiek op vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen beperkt. In de antwoorden op de vragen kwamen de onderstaande kenmerkende zaken naar voren:

- *Personele wisselingen slecht voor vertrouwen*  
Wisselingen in contactpersonen in handelsrelaties hebben een negatief effect op vertrouwen. Het basisvertrouwen blijft bestaan, maar het persoonlijke vertrouwen zal opnieuw opgebouwd moeten worden. Daarnaast kunnen personele wisselingen leiden tot het schaden van opgebouwd vertrouwen. De nieuwe contactpersoon is niet bekend met achtergronden en andere specifieke elementen uit het verleden die de basis vormen voor de huidige situatie. Dit

kan (onbewust) leiden tot het uitvoeren van ongewenste acties die opgebouwd vertrouwen kunnen schaden.

- *In tijd van economische recessie meer aandacht voor Duitsland*  
Verschillende personen geven aan dat de er nu, ten tijde van een economische recessie, meer aandacht is voor Duitsland. In tegenstelling tot Duitsland worden de relaties met landen als India en China even op een laag pitje gezet. De hiervoor genoemde reden is dat het gemakkelijker zaken doen is met een land dat dichtbij is en veel op Nederland lijkt. Deze groei van interesse wordt ondersteund door de antwoorden van enkele andere personen die aangeven dat het aantal informatieaanvragen over zaken doen met Duitsland de afgelopen maanden licht gestegen is.
- *Doorstaan van dynamiek*  
Open en eerlijke communicatie met de handelspartner wordt door de geïnterviewde personen onderkend als voorwaarde voor het doorstaan van dynamiek. In tijden waarin het minder goed gaat moet men contacten onderhouden en open en eerlijk zijn. Ook over slecht nieuws moet men de handelspartner informeren. Daarnaast is het van belang om samen met de handelspartner te kijken hoe beide partners gezamenlijk de crisis door kunnen komen. Een terugval in volume geeft handelspartners de tijd en ruimte om samen bestaande en nieuwe problemen op structurele wijze aan te pakken. Samenwerking en openheid, ook in mindere tijden, versterkt de onderlinge relatie.
- *Vertrouwen met Duitser bijzonder stabiel*  
Enkele van de geïnterviewden gaven onafhankelijk van elkaar aan dat het met een Duitser opgebouwd vertrouwen sterker is dan het vertrouwen dat men opbouwt met andere handelspartners. Ook indien men enige tijd geen contact heeft blijft het vertrouwen op het zelfde niveau als tijdens de laatste interactie.

Uit de interviews kwam naar voren dat de dynamiek in de omgeving van invloed is op de relatie tussen handelspartners. De manier waarop er met deze dynamiek omgegaan wordt bepaald uit eindelijk de invloed van de dynamiek op het vertrouwen. Indien men open en eerlijk communiceert met de handelspartner leidt dynamiek niet tot een reductie van vertrouwen, maar kan het vertrouwen verder worden versterkt. De bijzonder stabiele vertrouwensrelatie met Duitse handelspartners leidt tot bevestiging van de vierde hypothese.

## **5.5 Culturele en institutionele dimensie**

Door verschillende achtergronden van handelspartners ontstaat er een culturele en institutionele dimensie in internationale handelsbetrekkingen. Deze dimensie is van invloed op de interacties tussen handelspartners. De vragen 6 en 10 van de vragenlijst zijn erop gericht om de invloed van deze culturele en institutionele dimensie in de praktijk te onderzoeken. Met behulp van de antwoorden van de geïnterviewde personen op deze vragen wordt de vijfde hypothese van dit onderzoek op houdbaarheid in de praktijk getoetst.

*Hypothese 5: De culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland worden onderschat.*

Uit de antwoorden van de geïnterviewde personen blijkt dat de culturele en institutionele dimensie een belangrijke rol speelt in de dagelijkse praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Door de geïnterviewde personen zijn de onderstaande verschillen tussen Nederland en Duitsland genoemd:

- *Persoonlijke relatie*  
De geïnterviewde personen benoemen enkele belangrijke elementen in het opbouwen van een persoonlijke relatie met een Duitse handelspartner. Het opbouwen van een persoonlijke relatie met een Duitse handelspartner is lastiger dan het opbouwen van een persoonlijke relatie met een handelspartner uit willekeurige andere landen. Het duurt relatief lang om een relatie op te bouwen en het is van belang om dit vooral rustig te doen. Daarnaast kun je in de relatie met een Duitse handelspartner niet te veel verwachten op persoonlijk gebied. Pas na enige tijd en bij het ontstaan van een solide relatie met wederzijds begrip ontstaat er ook verdieping op persoonlijk vlak. Bijzondere is dat men met Duitse handelspartners diepgaandere en oprechtere contacten kan opbouwen dan met bijvoorbeeld Amerikanen. “Amerikanen zijn snel je vriend, maar zijn je ook weer snel vergeten. Als je een goede relatie hebt met een Duitse handelspartner is dit voor altijd.”
- *Institutionele verschillen*  
Nederlanders hebben onvoldoende inzicht in de institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland. Hierdoor weet men niet tot welke bestuurslaag men zich moet richten en welke instantie waarvoor verantwoordelijk is. Het gevolg is dat men op verkeerde niveaus relaties gaat opbouwen. In plaats van de Landkreis te betrekken richt men zich op het Bundesland. Een ander institutioneel verschil dat genoemd wordt, is de sterke focus van Duitsland op wet- en regelgeving. Een van de ondervraagde personen vatte dit doeltreffend samen: “Een Duitser doet hetgeen bij wet beschreven is en een Nederlander doet hetgeen niet bij wet verboden is”. Tot slot wordt ook het verschil in de afstand tussen de overheid en het bedrijfsleven genoemd als een belangrijk verschil. In Nederland is er een relatief grote afstand tussen de directie van ondernemingen en de top van de Nederlandse overheid. In Duitsland staan de top van het bedrijfsleven en de top van de overheid dicht bij elkaar.
- *Omgang*  
De geïnterviewde personen geven aan dat de verschillen in omgangsvormen helaas nog door veel Nederlanders worden onderschat. De verschillen in cultuur zijn op dit moment minder groot dan deze enkele jaren geleden waren. Dit komt met name doordat de jonge Duitse generaties losser zijn dan de oudere Duitse generaties. Maar er zijn nog steeds essentiële verschillen in de omgangsvormen. De verschillen in omgangsvormen zijn met name voor het eerste contact van ongekend belang. Het eerste contact met een Duitse partner bepaalt voor een deel het verdere verloop van de relatie. Nederlanders moeten zich in deze situatie aanpassen aan de Duitse norm. Een van de verschillen die door meerdere personen benoemd is, is de sterke waarde die Duitsers hechten aan kledingvoorschriften. Nederlanders zijn in het algemeen iets minder formeel en wat losser gekleed.
- *Specificaties boven functionaliteit*  
In tegenstelling tot in Nederland is niet de functionaliteit van een product leidend, maar de exacte specificatie van het product. Als je afsprekt met een Duitser om een gele stofzuiger te leveren, dan moet deze ook geel zijn. Ook al kan het geleverde type vele malen meer dan is afgesproken, het apparaat moet geel zijn.

De geïnterviewde personen hebben de bovenstaande verschillen tussen Duitsland en Nederland benoemd. Hierbij werd opgemerkt dat het rekening houden met deze verschillen en het aanpassen van gedrag hieraan van groot belang is in handelsbetrekkingen met Duitsland. Tegelijkertijd wordt opgemerkt dat inzicht in de

culturele en institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland bij veel personen nog ontbreekt. Duitsland en Nederland liggen naast elkaar, lijken op elkaar en dus zal het in Duitsland wel hetzelfde zijn als in Nederland. Met het onderkennen van verschillen, het bevestigen van het belang van inzicht in deze verschillen en het gebrek aan inzicht bij veel personen is de vijfde hypothese bevestigd.

## 5.6 De rol van de overheid

In de theorie van de handelsbetrekkingen is de rol van de overheid beperkt tot het realiseren van randvoorwaarden. Deze randvoorwaarden dragen bij aan de mogelijkheden voor ondernemingen om hun commerciële activiteiten met Duitse handelspartners te ontplooiën. De rol van de overheid in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is onderzocht met de vragen 8 en 9 uit de vragenlijst. De antwoorden op deze vragen bepalen of deze hypothese verworpen of bevestigd wordt.

*Hypothese 6: De Nederlandse overheid besteedt te weinig aandacht aan onderwijs als randvoorwaarde voor de Duits-Nederlandse (handels)betrekkingen.*

Bij het beantwoorden van de vragen over de rol van de overheid waren de geïnterviewde personen het unaniem eens. De rol van de overheid in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is beperkt tot het creëren van enkele randvoorwaarden. Hierbij wordt opgemerkt dat de overheid zich met name moet blijven richten op het MKB. Grote bedrijven hebben eigen netwerken en hebben hierbij geen behoefte aan ondersteuning door de overheid. Voor handel met ver gelegen landen zijn de ambassades en NBSO's voor zowel grote als MKB ondernemingen van toegevoegde waarde. De randvoorwaarden voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen, die door de geïnterviewde personen genoemd worden, zijn:

- *Voorkomen van escalatie*  
De overheid moet zich richten op de lange termijn samenwerking. De overheid moet ingrijpen indien er maatschappelijke of anderszins ontwikkelingen in Nederland gaande zijn die de Duits-Nederlandse betrekkingen kunnen schaden. Een voorbeeld hiervan is de kaartenactie "Ik ben woedend" in 1993 naar aanleiding van het omkomen van twee Turkse vrouwen en drie kinderen bij een brand in hun woning. Of het incident tijdens het Europees kampioenschap voetbal van 1988, waarbij voetballer Ronald Koeman symbolisch zijn achterwerk afveegt met een shirt van de Duitse voetballer Olaf Thon. Bij dergelijke situaties moet de overheid het incident in de kiem smoren, ingrijpen en haar afkeur uitspreken om schade in de relatie met Duitsland te voorkomen.
- *Infrastructuur*  
Slechts enkele personen noemen het realiseren van infrastructuur door de overheid als bijdrage aan het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners.
- *Kennis over Duitsland*  
Kennis van Duitsland is van belang om zo de verschillen tussen Nederland en Duitsland te onderkennen. Zoals eerder genoemd is inzicht in de verschillen van belang voor het aanpassen van het gedrag van Nederlanders in de omgang met de Duitse handelspartner. De geïnterviewde personen geven aan dat in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen bij veel personen de kennis over Duitsland te beperkt is. Het vergroten van de kennis over Duitsland is niet alleen een taak voor de ondernemers zelf, maar ook voor de overheid. Over de beschikbare informatie over Duitsland bij de EVD



is men tevreden. Men vindt alleen dat de overheid meer activiteiten dient te ontplooiën om ondernemingen te stimuleren om meer kennis over Duitsland op te doen.

- *Belang van Duitse taal*

Het spreken van de Duitse taal wordt door alle geïnterviewde personen belangrijk gevonden. Meer dan de helft van de ondervraagde personen geeft aan dat het aantal Nederlanders dat Duits spreekt de afgelopen jaren sterk afgenomen is. Deze personen geven tevens aan dat dit een risico vormt voor de toekomst van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Ook hierin wordt onderkend dat ondernemingen een eigen verantwoordelijkheid hebben in het spreken van de Duitse taal. Echter het verwerven van een vreemde taal vindt voornamelijk plaats in het onderwijs. De geïnterviewde personen zien het daarom als een taak van de overheid om scholieren en studenten te stimuleren om de Duitse taal te leren spreken.

- *Nieuwe markten*

De meeste activiteiten van Nederlandse bedrijven vinden plaats in de Bundesländer Nordrhein-Westfalen en Bayern. In de andere Bundesländer en zeker in het oosten van Duitsland, liggen echter ook vele kansen voor Nederlandse ondernemers. De overheid moet ondernemers stimuleren om ook daar actief te worden.

Van de bovengenoemde randvoorwaarden kennen de geïnterviewde personen bijzonder veel belang toe aan het spreken van de Duitse taal en het hebben van kennis over Duitsland. Tegelijkertijd wordt dit ook als een knelpunt benoemd door de meerderheid van de geïnterviewde personen. Niet het verspreiden van de beschikbare informatie over Duitsland door de overheid is het probleem, maar de bijdrage van de overheid aan het ontwikkelen van kennis over Duitsland en het spreken van de Duitse taal wordt als problematisch ervaren. Het belang van het spreken van de Duitse taal in de handelsbetrekkingen met Duitsland wordt door veel Nederlanders onderschat. Daarnaast beheersen Nederlanders de Duitse taal onvoldoende en neemt het spreken van de Duitse taal en de kennis over Duitsland steeds verder af. Het gebrek aan kennis over Duitsland en de steeds verdere afname van het spreken van de Duitse taal wordt door de meerderheid van de geïnterviewde personen gezien als een risico voor de toekomst van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

De basis voor het verwerven van de Duitse taal en het opdoen van kennis over Duitsland vindt plaats in het onderwijs. Het realiseren van onderwijs is een van de randvoorwaarden die door de overheid gerealiseerd dient te worden. Met het benoemen van het spreken van de Duitse taal en het ontbreken van kennis over Duitsland als knelpunt geven de geïnterviewde personen aan dat de overheid onvoldoende aandacht heeft voor Duitsland in het onderwijs als randvoorwaarde. In de ogen van de geïnterviewde personen moet de Nederlandse overheid meer doen om de kennis over Duitsland te vergroten en om het spreken van Duits te bevorderen. Met het onderstrepen van de noodzaak van extra aandacht in het onderwijs voor de Duitse taal en Duitsland in het algemeen wordt de zesde hypothese bevestigd.

## **5.7 Knelpunten**

Bij het toetsen van de hypothesen in de praktijk zijn door de geïnterviewde personen enkele knelpunten genoemd. Deze knelpunten beperken de mogelijkheden voor het opbouwen van vertrouwen of kunnen vertrouwen schaden. De volgende knelpunten zijn genoemd:

- Houding van Nederlanders in interacties met Duitse handelspartners is niet optimaal. Nederlanders komen (exacte) afspraken niet na.
- Culturele en institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland worden onderschat.
- Kennis van de Duitse taal neemt steeds verder af.
- Kennis over Duitsland is bij veel Nederlanders te beperkt.

Om de handelsbetrekkingen met Duitsland ook in de toekomst met vertrouwen te gemoed te zien dienen maatregelen genomen te worden voor het wegnemen van deze knelpunten. De Nederlandse overheid heeft een belangrijke rol in het wegnemen van deze knelpunten aangezien een deel ervan terug te voeren is op de randvoorwaarde onderwijs. Met het wegnemen van deze knelpunten levert de Nederlandse overheid een belangrijke toegevoegde waarde aan het vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. In het volgende hoofdstuk worden naast de conclusies van dit onderzoek ook enkele aanbevelingen gegeven voor de overheid en andere actoren voor het wegnemen van de genoemde knelpunten.

## 5.8 Conclusie

De resultaten van het toetsen van de opgestelde hypothesen vormen de basis voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag van dit onderzoek. Met de eerste hypothese is aangetoond dat vertrouwen een belangrijke rol speelt in de handelsbetrekkingen met Duitsland. Vertrouwen is geen vanzelfsprekendheid en men moet in de interacties met de handelspartner werken aan het opbouwen van vertrouwen. Dat het opbouwen van vertrouwen met Duitse partners voornamelijk plaats vindt op persoonlijk niveau wordt bevestigd door de tweede hypothese. Het toetsen van de derde hypothese toont aan dat een (te) snelle en flexibele houding in een handelsrelatie het vertrouwen met Duitse handelspartners kan schaden. De invloed van dynamiek op vertrouwen is in de praktijk echter beperkt. Het bespreken van de vierde hypothese heeft aangetoond dat het vertrouwen dat men gedurende vele jaren opgebouwd heeft dusdanig sterk is dat dynamiek in de omgeving doorstaan kan worden. Dat er in de praktijk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen nog vaak onvoldoende rekening gehouden wordt met culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland is naar voren gekomen uit het toetsen van de vijfde hypothese. De beperkte rol van de overheid en het gebrek aan aandacht voor de Duitse taal en het verspreiden van kennis over Duitsland in het Nederlandse onderwijs is onderkend bij het behandelen van de zesde hypothese.

In het eerste hoofdstuk is het doel van dit onderzoek geformuleerd:

*Het doel van dit onderzoek is inzicht te geven in de betekenis van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen en de rol van de overheid daarbij.*

Door het onderzoeken van de houdbaarheid van de verschillende hypothesen in de praktijk is inzicht verkregen in de verschillende aspecten van vertrouwen. Met het geven van inzicht in vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is het doel van dit onderzoek gerealiseerd. Dit inzicht vormt eveneens de basis voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag van dit onderzoek.

*Op welke wijze kan de Nederlandse overheid toegevoegde waarde leveren aan vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen?*

Vertrouwen speelt een belangrijke rol in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Uit dit onderzoek komt naar voren dat, naast een grote variëteit aan private actoren,

ook de overheid een belangrijke actor is in het netwerk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dit houdt in dat ook de overheid een rol speelt in het opbouwen van vertrouwen met de Duitse handelspartners. Verder is in dit onderzoek reeds onderkend dat de bijdrage van de overheid aan het ontwikkelen van vertrouwen echter relatief beperkt is. De rol van de overheid is dan wel beperkt, maar daarom niet minder belangrijk. De overheid levert een toegevoegde waarde aan het opbouwen van vertrouwen door het realiseren van randvoorwaarden waarbinnen de andere actoren in het netwerk hun commerciële activiteiten kunnen ontplooien. Deze randvoorwaarden zijn van groot belang voor het laten plaatsvinden van internationale handel. Met het onderkennen van de rol van de overheid en het beschrijven van de bijdrage die de overheid levert aan het vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen, is de onderzoeksvraag van dit onderzoek beantwoord.

## 6. Conclusies & aanbevelingen

### 6.1 Conclusies

Of we het leuk vinden of niet, Nederland is niet alleen geografisch, maar ook economisch veroordeeld tot Duitsland (Bruinsma, 2002). Goede handelsbetrekkingen met Duitsland zijn hierdoor voor Nederland van groot belang. In dit onderzoek is de rol van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen uitgebreid besproken. Hierin is ook het effect van samenwerken in netwerken op vertrouwen en de invloed van vertrouwen op het reduceren van transactiekosten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen behandeld. De conclusies die getrokken kunnen worden uit de analyse van de zes opgestelde hypothesen worden hieronder beschreven.

*Hypothese 1: Het belang van vertrouwen voor de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen wordt onderschat.*

Uit de interviews wordt duidelijk dat het belang van vertrouwen tussen handelspartners door alle actoren in het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen onderkend wordt. Vertrouwen vormt de basis van de relatie en interactie tussen handelspartners. Het samenwerken van actoren in netwerken draagt bij aan het opbouwen van vertrouwen. Dit opgebouwde vertrouwen draagt bij aan het delen van informatie tussen actoren en de noodzaak om alle mogelijke risico's af te dekken wordt verminderd. Hierdoor kunnen transactiekosten gereduceerd worden en wordt de efficiency van handel vergroot. Door het onderkennen van het grote belang van vertrouwen in handelsbetrekkingen is de eerste hypothese van dit onderzoek verworpen.

*Hypothese 2: Instrumentele- en sociale mechanismen zijn de belangrijkste mechanismen voor het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners.*

De aanwezigheid van vertrouwen in handelsrelaties is niet vanzelfsprekend. Vertrouwen tussen handelspartners wordt gedurende de tijd opgebouwd in de interacties tussen de handelspartners. In de praktijk blijkt dat vertrouwen met Duitse handelspartners met name opgebouwd dient te worden op instrumentele- (waarin meetbare en gedetailleerde informatie centraal staat) en sociale (persoonlijke contacten) mechanismen voor vertrouwen. Bij het opbouwen van vertrouwen gebaseerd op instrumentele mechanismen voor vertrouwen is "Gründlichkeit" van groot belang. Duitse partners verwachten nauwkeurige, volledige en complete informatie. Waar het in Nederland gewenst is om zich te richten op functioneel niveau focust men in Duitsland zeer sterk op productniveau (specificaties staan centraal). Een bijzonder aspect van het opbouwen van vertrouwen met een Duitse handelspartner is dat een eenmaal opgebouwde vertrouwensband sterker is dan een vertrouwensrelatie met personen uit willekeurige andere landen. Ook indien men gedurende geruime tijd geen contact heeft, blijft het vertrouwen vrijwel volledig intact. Uit de antwoorden van de geïnterviewde personen blijkt dat de tweede hypothese houdbaar is de praktijk en daarmee is deze hypothese bevestigd.

*Hypothese 3: Snelheid en flexibiliteit in handelsbetrekkingen gaan ten koste van vertrouwen.*

Door de deelnemers in het onderzoek worden verschillende oorzaken genoemd die het vertrouwen in de praktijk kunnen schaden. In vergelijking tot Duitsers hebben Nederlanders een flexibelere instelling wat betreft het nakomen van afspraken. Deze

flexibele omgang met afspraken door Nederlanders wordt door de Duitse handelspartners geïnterpreteerd als onbetrouwbaarheid. Duitse actoren staan bekend om de focus op de lange termijn. Dit staat haaks op de veelal gehaaste houding van de Nederlandse handelspartners. Door de gehaaste houding is er bij de Nederlandse actoren onvoldoende aandacht voor de specifieke wensen van de Duitse partner. In de praktijk blijkt dat deze verschillen in houding tussen Nederlanders en Duitsers ten koste gaan van het onderling vertrouwen. Daarmee is ook direct de derde hypothese bevestigd.

*Hypothese 4: Vertrouwen dat gedurende vele jaren is opgebouwd doorstaat de dynamiek in de omgeving.*

In tegenstelling tot theoretisch geredeneerd is, blijkt in de praktijk dat de invloed van dynamiek in de omgeving en in de handelsrelatie op vertrouwen beperkt is. In de praktijk blijkt dat vertrouwen dat gedurende vele jaren is opgebouwd de dynamiek in de omgeving doorstaat. Ook de huidige economische recessie vormt geen bedreiging voor door actoren opgebouwd vertrouwen. In de praktijk blijkt het omgekeerde eerder waar. Het huidige economisch tij geeft actoren de mogelijkheid om contacten aan te halen, samen met de handelspartner te zoeken naar oplossingen om de recessie door te komen. Hierdoor wordt in deze tijd van recessie het onderling vertrouwen niet verminderd maar juist vergroot. Dit houdt in dat de vierde hypothese van dit onderzoek niet ondersteund wordt in de praktijk en daardoor is deze hypothese verworpen. Naast de mogelijkheden die de recessie biedt voor het opbouwen van vertrouwen komt uit de interviews naar voren dat de aandacht voor handel met Duitsland door de huidige recessie is toegenomen. De hiervoor genoemde reden zijn de nabijheid van Duitsland en de beperkte verschillen tussen Nederland en Duitsland.

*Hypothese 5: De culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland worden onderschat.*

De geïnterviewde personen geven aan dat het opbouwen van vertrouwen met Duitse handelspartners in essentie niet sterk verschilt met het opbouwen van vertrouwen met Nederlandse partners. Er worden echter een aantal essentiële verschillen onderkend tussen Nederland en Duitsland waarmee rekening gehouden dient te worden tijdens interacties met de Duitse handelspartner. Het eerste verschil is de sterke scheiding tussen zakelijk en privé. Door de in Duitsland sterk aanwezige scheiding tussen zakelijk en privé is lastiger om een persoonlijke relatie op te bouwen met een Duitse handelspartner dan met een handelspartner uit willekeurig ander land. Het duurt relatief lang om een relatie op te bouwen en het is van belang om dit vooral rustig te doen. Zoals eerder gezegd blijft een eenmaal opgebouwde vertrouwensrelatie met een Duitse partner, ook indien men gedurende geruime tijd geen contact heeft, vrijwel volledig intact. Ook institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland zijn van belang bij het opbouwen van vertrouwen. De afstand tussen de topdirectie van ondernemingen en het bedrijfsleven zijn in Duitsland minder groot dan in Nederland. Daarnaast zijn er grote verschillen tussen Nederland en Duitsland wat betreft de inrichting van het openbaar bestuur en verdeling van verantwoordelijkheden over overheidsorganisaties. Het derde verschil dat benoemd wordt zijn de verschillen in de omgangsvormen. Duitsers zijn formeler dan Nederlanders en hechten grote waarde aan correcte omgangsvormen. Het laatste verschil dat belangrijk gevonden wordt is de tegenstelling tussen het leidend zijn van specificaties boven functionaliteit. In tegenstelling tot Nederland is in Duitsland niet de functionaliteit van een product leidend, maar de exacte specificatie van het product.

De deelnemers aan het onderzoek geven aan dat inzicht in de genoemde verschillen tussen Nederland en Duitsland van groot belang is in de relatie met een Duitse handelspartner. Inzicht in de verschillen is van belang zodat een Nederlander zijn interacties kan afstemmen op de culturele en institutionele achtergrond van zijn Duitse handelspartner. Tegelijkertijd wordt opgemerkt dat inzicht in de culturele en institutionele verschillen tussen Nederland en Duitsland bij te veel Nederlanders nog ontbreekt. Door de ogenschijnlijke gelijkheid van beide landen benaderen veel Nederlanders hun Duitse handelspartners op dezelfde manier als ze dat doen met een Nederlandse handelspartner. Met het onderkennen van het belang van culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland en tegelijkertijd het opmerken dat er in de praktijk onvoldoende aandacht is voor deze verschillen is de vijfde hypothese van dit onderzoek bevestigd.

*Hypothese 6: De Nederlandse overheid besteedt te weinig aandacht aan onderwijs als randvoorwaarde voor de Duits-Nederlandse (handels)betrekkingen.*

Door de deelnemers aan het onderzoek worden de volgende randvoorwaarden genoemd die de overheid dient te realiseren. Ten eerste moet de overheid escalaties in de Duits-Nederlandse betrekkingen voorkomen. Door vroegtijdig in te grijpen kan de schade voor de handelsbetrekkingen beperkt worden. De tweede randvoorwaarde is infrastructuur. Infrastructuur is noodzakelijk voor de fysieke afhandeling van handel tussen Nederland en Duitsland. Kennis van Duitsland wordt genoemd als derde randvoorwaarde. Kennis van Duitsland wordt als noodzakelijk gezien om de interacties met de handelspartner te kunnen afstemmen op de achtergrond van de Duitse handelspartner. Het spreken van de Duitse taal is een vierde randvoorwaarde die genoemd wordt. Het spreken van de taal van de handelspartner draagt bij aan het opbouwen van het onderling vertrouwen. De laatste randvoorwaarde die genoemd wordt is het stimuleren van de aandacht voor nieuwe markten. Nederlandse ondernemers zijn veelal actief in Nordrhein-Westfalen en Bayern, maar ook in de andere Bundesländer (en zeker in het oosten van Duitsland) liggen nog vele kansen voor Nederlandse ondernemers. De Nederlandse overheid moet bedrijven stimuleren door inzicht te geven in de kansen die er liggen.

Het spreken van de Duitse taal en het hebben van kennis van Duitsland worden door vrijwel alle geïnterviewde personen gezien als de belangrijkste randvoorwaarden die de overheid dient te realiseren. Tegelijkertijd wordt echter onderwijs als randvoorwaarde ook als knelpunt benoemd door de meerderheid van de geïnterviewde personen. Het aantal Nederlanders dat Duits spreekt neemt steeds verder af. In de ogen van de geïnterviewde personen besteedt de overheid onvoldoende aandacht aan het stimuleren van het leren van de Duitse taal. Met het onderstrepen van de noodzaak van het spreken van de Duitse taal en de constatering dat er in het onderwijs onvoldoende aandacht is voor de Duitse taal en Duitsland in het algemeen wordt de zesde hypothese bevestigd.

Door het onderzoeken van de houdbaarheid van de verschillende hypothesen in de praktijk is inzicht verkregen in de verschillende aspecten van vertrouwen. Met het geven van inzicht in vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen is het doel van dit onderzoek gerealiseerd.

*Het doel van dit onderzoek is inzicht te geven in de betekenis van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen en de rol van de overheid daarbij.*

Zoals hierboven beschreven is, is het onderkennen van culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland van belang. Tegelijkertijd geven de deelnemers aan het onderzoek ook aan dat er vanuit Nederlandse zijde nog te vaak onvoldoende rekening gehouden wordt met deze verschillen.

Bij het toetsen van de hypothesen in de praktijk zijn enkele knelpunten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen geconstateerd. Deze knelpunten zijn:

- *Geen optimale houding naar Duitse partners*  
De flexibele manier van omgaan met afspraken en de gehaaste houding van Nederlanders wordt door de Duitse handelspartners als onbetrouwbaarheid geïnterpreteerd.
- *Algemene kennis over Duitsland van Nederlanders is te beperkt*  
Door het gebrek aan kennis van Duitsland ontstaat het risico voor het ondernemen van de verkeerde acties in het opbouwen van vertrouwen in handelsbetrekkingen. Het niet op het juiste niveau leggen van contacten in een organisatie of het zich richten op de verkeerde overheidsorganisatie reduceert de effectiviteit en efficiency van de handelsbetrekkingen.
- *Onvoldoende inzicht in culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland*  
Door gebrek aan inzicht in culturele verschillen passen Nederlanders hun interacties met de Duitse handelspartners niet aan op de culturele achtergrond van de handelspartner. Hierdoor worden de mogelijkheden van het opbouwen van een persoonlijke vertrouwensrelatie beperkt en ontstaat er een suboptimale (persoonlijke) relaties met de Duitse handelspartner.
- *Steeds minder Nederlanders spreken de Duitse taal*  
Het spreken van de Duitse taal draagt bij aan het opbouwen van het persoonlijk vertrouwen. Het belang van het spreken van de Duitse taal wordt echter onderschat door veel Nederlanders. Daarnaast neemt het aantal Nederlanders dat Duits spreekt steeds verder af.

Opvallend is dat deze knelpunten tevens worden genoemd als belangrijke elementen in het opbouwen van vertrouwen op een persoonlijke basis. Dit betekent dat deze knelpunten een risico vormen voor het in stand houden en verder uitbouwen van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

Naast de zojuist genoemde meer algemene conclusies kunnen er ook enkele specifieke conclusies getrokken ten aanzien van de Nederlandse overheid als actor in het netwerk van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

- De rol van de overheid in handelsbetrekkingen en in het opbouwen van vertrouwen in deze handelsbetrekkingen is beperkt. De overheid heeft de taak om randvoorwaarden te creëren op waarbinnen andere actoren commerciële activiteiten optimaal kunnen realiseren. De volgende randvoorwaarden worden genoemd: Voorkomen van escalatie, infrastructuur, kennis over Duitsland, spreken van Duitse taal en inzicht geven in nieuwe markten.
- De randvoorwaarden kennis over Duitsland en het spreken van de Duitse taal worden benoemd als belangrijke knelpunten in de huidige situatie. Het wegnemen van deze knelpunten door de overheid wordt als noodzakelijk

ervaren om de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen in de toekomst niet in gevaar te brengen.

De onderzoeksvraag van dit onderzoek:

*Op welke wijze kan de Nederlandse overheid toegevoegde waarde leveren aan vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen?*

Deze onderzoeksvraag is, met het onderkennen van de rol van de overheid, het beschrijven van de bijdrage die de overheid levert aan het vertrouwen en het benoemen van de rol van de overheid in het wegnemen van de geïdentificeerde knelpunten in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen, beantwoord.

## 6.2 Aanbevelingen

Om de geïdentificeerde knelpunten te kunnen wegnemen, om het vertrouwen in de handelsrelatie te vergroten en om de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen in de toekomst in stand te houden en verder te ontwikkelen, kunnen enkele specifieke aanbevelingen opgesteld worden voor de Nederlandse overheid.

- Inventariseer de status van “Duitsland in Nederland”, door het uitvoeren van onderzoek naar de kennis van Duitsland onder Nederlanders en het spreken van de Duitse taal. Het opnieuw uitvoeren van het Clingendael onderzoek uit 1996 naar de houding van Nederlandse jongeren ten aanzien van Duitsland en Duitsers.
- Ontwikkel een strategie nota Duitsland. Deze nota dient te worden opgesteld in samenwerking tussen de ministeries van Economische Zaken en Onderwijs Cultuur en Wetenschap. In deze nota moet worden opgenomen:
  - Het onderkennen van het belang van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen voor de Nederlandse economie.
  - De toekomst visie van Nederland op Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.
  - De wijze waarop Nederland de afstemming met Duitsland vergroot zodat het aanbod van Nederland beter kan worden afgestemd op de vraag uit Duitsland.
  - Gebruik de inzichten uit het “Duitsland in Nederland” onderzoek om maatregelen te ontwikkelen voor het wegnemen van de knelpunten in de relatie met Duitsland. Voorbeelden van mogelijke maatregelen:
    - Stimuleer ondernemers om hun medewerkers op te leiden in Duitse taal en kennis over Duitsland te vergroten.
    - Enthousiast meer scholieren en studenten voor Duitsland en voor de Duitse taal.
    - Nederlanders bekend maken met Duitsland en het belang van Duitsland voor Nederland.
- Informeer Duitse partners over de voorgenomen samenwerking tussen de Nederlandse havens (zie: EZ, 2009). Betrek het Duitse achterland bij het inrichten van de samenwerking van de havens in Nederland. Door het Duitse achterland er bij te betrekken kunnen de wensen en het aanbod beter op elkaar afgestemd worden.



Naast deze aanbevelingen voor de overheid kunnen ook enkele algemene aanbevelingen gedaan worden voor andere actoren in het speelveld van de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen.

- Spreek met de Duitse handelspartner (zoveel mogelijk) in het Duits. Dit wordt zeer gewaardeerd en komt het onderling vertrouwen ten goede.
- Onderken culturele verschillen tussen Duitsland en Nederland en houd rekening met deze verschillen. Pas de houding en het gedrag in de interacties aan deze verschillen aan en handel in lijn van de Duitse sociale en culturele achtergrond. Dit komt het opbouwen van vertrouwen ten goede.
- Zorg voor inzicht in de institutionele verschillen tussen Duitsland en Nederland. Hierdoor wordt het mogelijk om direct op het juiste niveau contacten te leggen en wordt duidelijk tot welke overheidsorganisatie men zich dient te richten. Hierdoor zal de effectiviteit en efficiency van de handelsbetrekkingen toenemen.
- Benader Duitsland niet als één land, maar benader de Bundesländer individueel. Ontwikkel plannen voor het opbouwen van nauwe relaties met de verschillende Bundesländer. Onderzoek ook de mogelijkheden die er zijn in de Bundesländer waar nog niet veel Nederlandse bedrijven actief zijn en ga met deze braakliggende markten aan de slag.
- Focus op lange termijn relatie. Dit sluit aan op de Duitse cultuur en genereert vertrouwen. Neem de tijd voor het ontwikkelen van een persoonlijke relatie. Dit kost even tijd, maar is het gezien de soliditeit van de relatie waard.

Dit onderzoek geeft inzicht in de rol van vertrouwen in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dit onderzoek is echter niet alles omvattend en daarom worden tot slot enkele aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek.

- *Vertrouwen in Nederlandse handelspartners vanuit Duits perspectief*  
In dit onderzoek is gekozen voor het Nederlandse perspectief in de Duits-Nederlandse handelsbetrekkingen. Dit houdt in dat aspecten bezien worden vanuit Nederlandse zijde. Het perspectief van Duitsland op de Duits-Nederlandse handel wordt hierdoor buiten beschouwing gelaten. Door in een vervolg onderzoek het perspectief van Duitsland te kiezen kan worden onderzocht hoe de Duitse handelspartners het vertrouwen in relatie met Nederlandse partners beoordelen. Met dit inzicht kunnen Nederlandse actoren hun interacties nog beter afstemmen op de wensen van de Duitse handelspartners.
- *Rol van vertrouwen in intra-firm trade*  
In het inleidende hoofdstuk is kort gerefereerd aan intra-firm trade, waarbij handel plaats vindt binnen vestigingen van ondernemingen in verschillende landen. Indien internationale handel plaats vindt binnen één onderneming in verschillende landen zijn de risico's beperkt. Doordat de "handelspartners" deel uit maken van dezelfde organisatie zal er waarschijnlijk een zeer groot basisvertrouwen aanwezig zijn. Verder zal de noodzaak van het opbouwen van vertrouwen voor het reduceren van transactiekosten en het vergroten van het handelsvolume niet van toepassing zijn. Culturele verschillen zijn wel aanwezig, maar doordat de "handelspartners" deel uit maken van dezelfde

onderneming worden bedrijfsculturen mogelijk gedeeld. Deze verschillen tussen intra-firm trade en internationale handel door handelspartners van verschillende ondernemingen maakt het interessant om te onderzoeken welke rol vertrouwen speelt in deze intra-firm trade.

- *Rol van vertrouwen bij handel in schaarse goederen*  
In dit onderzoek is kort gerefereerd aan de rol van vertrouwen bij de handel in schaarse goederen. Door de schaarste van goederen heeft de leverancier een sterkere positie dan de afnemer. Hierdoor ontstaat afhankelijkheid van de leverancier door de afnemer. Dit leidt ertoe dat er geen gelijkheid ontstaat in de onderlinge relatie tussen beide partijen. De voorwaarde voor het wederkerige karakter van vertrouwen komt hiermee in het geding. Vervolgonderzoek kan inzicht geven in de wijze waarop vertrouwen een rol speelt in de handel in schaarse goederen.

## Literatuurlijst

- Akerlof, G. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84
- Araujo, L. en Ornelas E. (2007). *Trust-Based Trade*. Michigan State University
- Atradius (2008). *Tien jaar Trends in Export*. Atradius & Fenedex. Amsterdam: Atradius & Fenedex
- Atradius (2009). *Trends in Export 2009*. Atradius + Fenedex. Amsterdam: Atradius & Fenedex
- Axelrod, R. M. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books
- Besedes, T. (2006). *A Search Cost Perspective on Duration of Trade*. Mimeo: Louisiana State University
- Boeije, H. (2005). *Analyseren in kwalitatief onderzoek*, Amsterdam: Uitgeverij Boom
- Bosker, M. (2008). *Transportkosten en nullen in de internationale handelstheorie*. *Aelementair*, 7(2)
- Bossone, B. (1999). *The role of trust in Financial sector development*. World Bank
- Bruinsma, D. (2002). *Buren*. *Economisch Statistische Berichten*, 87(4387)
- Bruyn, J.A. en Ten Heuvelhof, E.F. (1999). *Management in netwerken*. Utrecht: Uitgeverij Lemma
- Buitendijk, D., Hoekstra, P. en Timmerman, V. (2008). *Maakbaarheid van vertrouwen in organisaties*. *Tijdschrift voor Management & Organisatie*, 62(3/4)
- Buitenlandse Markten (2007). *Gezelligheid is voor in de Kneipe*. *EVD*, 14(6)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009a). *Nederland steeds meer verweven met de wereldhandel*. Online artikel 29 juni 2009 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009b). *Duitsland – de belangrijkste handelspartner*. Online artikel 30 juni 2009 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009c). *Export naar Duitsland daalt met 4 miljard euro*. Online artikel 8 juni 2009 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2009d). *Consument ziet toekomst somberder in*. Online artikel 19 maart 2009 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Centraal Planbureau (2007). *Centraal economisch plan 2007*. Den Haag: Centraal Planbureau
- Christen Democratisch Appèl (2006). *Vertrouwen in Nederland*. *Vertrouwen in elkaar*. Verkiezingsprogramma 2006-2011
- Chen, C., Xiao-Ping, C., & Meindl, J.R. (1998). *How can cooperation be fostered? The cultural effects of individualism-collectivism*. *The Academy of Management Review*
- Clevers, R. (2007). *Gebrekkig Duits kost miljarden*. *Algemeen Dagblad* 27 februari 2007
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge Massachusetts: Harvard University Press
- Crozier, N. en Friedberg, E. (1980). *Actors and systems – The politics of collective action*. Chicago: University of Chicago Press

- Dalen, H.P. en Van Duren, A.P. (2003). Hoe groot is de transactiesector? Economisch statistische Berichten, 88(4412)
- Damme E.E.C. (2003). Intermediair: mens of markt?. Economisch Statistische Berichten, 88(4412)
- De Beer, P.T. (2003). Laat een Arabier niet de onderkant van uw schoenen zien. Economisch Statistische Berichten, 88 (4412)
- De Beer, P.T., Den Butter, F.A.G., Van Dalen, H.P. en Mosch R.H.J. (2002), De vitaliteit van het handelsbeleid, in: C. Hazeu & G. Kronjee (eds.), De vitaliteit van de nationale staat in een internationaliserende wereld, Leiden: Stenfert Kroese
- De Grip, A. (2003). Postinitieel onderwijs essentieel. Economisch Statistische Berichten, 88(4412)
- De Jong, M., Lalenis, K. en Mamsdough, V. (2002). The Theory and Practice of Institutional Transplantation, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers
- De Jong, W.M. (1998). Internationale vergelijking besluitvorming infrastructuur. Ministerie van V&W Den Haag
- De Man, A.P. (2006). Alliantiebesturing: samenwerking als precisie-instrument. Assen: Van Gorcum
- De Nederlandse Bank (2005). Laag vertrouwen in politiek schadelijk voor herstel economie. Persbericht 22 november 2005 op [www.dnb.nl](http://www.dnb.nl)
- De Vries, J. en Van der Woude, A. (1995). Nederland 1500-1815: De eerste ronde van moderne economische groei. Amsterdam: Uitgeverij Balans
- Den Butter, F.A.G. en Visser, H. (2003). Handel brengt welvaart, Economisch Statistische Berichten, 88(4412)
- Destatis (2008). Deutschlands wichtigste Handelspartner im Jahr 2007. Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 116 vom 17 März 2008
- Destatis (2009). Aussenhandel – Rangfolge der Handelspartner im Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland 2008. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt
- DeutschlandWeb (2009). Diverse informatie van [www.duitslandweb.nl](http://www.duitslandweb.nl) van 13 augustus 2009
- Deutsch Niederländische Handelskammer (2006). Tien tips voor het zakendoen met Duitsers. Online artikel op [www.dnhk.org](http://www.dnhk.org)
- Deutsch Niederländische Handelskammer (2008). Economisch profiel Duitsland. Den Haag: Deutsch Niederländische Handelskammer
- Dietz, G. (2007). The development of mutual trust in British workplaces through ‘Partnership’. Erasmus Research Institute of Management
- Edelman (2009). Edelman Trust Barometer – Europe – Netherlands Findings. Online artikel op [www.edelman.com](http://www.edelman.com)
- Eems Dollard Regio (2003). Vademecum binationale handelscontacten in de Eems Dollard Regio. Lingen: EU Referat Kreishandwerkerschaft Lingen
- Egan, J.L, Mody, A. (1992). Buyer-Seller Links in Export Development. World Development, 20(3)
- Eggelte, J.J.A (2002). Stroomopwaarts het Rijnland in. Economisch Statistische Berichten. 87(4387)
- EVD (2009). Duitsland: zakencultuur. Online artikel van 15 juli 2009 op [www.evd.nl](http://www.evd.nl)

- Fenedex (2009). Diverse informatie van [www.fenedex.nl](http://www.fenedex.nl)
- Fukuyama, F. (1995). *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press
- Global Marketing Strategies (2007). *How to negotiate in Germany*. Madrid: Global Marketing Strategies
- Gorissen, I. (2003). Openheid, overschot en distributie. *Economisch Statistische Berichten*, 88(4412)
- Guesnerie, R. (1998). Hidden Action, Moral Hazard and Contract Theory, in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, *The new palgrave: Allocation, information, and markets*. Londen: Macmillan
- Hardin, R. (1999). "Do we want Trust in Government?", in *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press
- 't Hart, H. , Boeije, H. en Hox, J. (2005). *Onderzoeksmethoden*, Amsterdam: Uitgeverij Boom
- Hazeu, C.A. (2000). *Institutionele economie*. Bussum: Uitgeverij Coutinho
- Heemskerk, F. (2009). *Uitgebreide kabinetsreactie op SER-advies Duurzame globalisering*. Brief van 6 januari 2009
- Heijting, E. en Biegstraaten, W. (2003). De rol van de overheid. *Economisch Statistische Berichten*, 88(4412)
- Hendriks, F. en Tops, P. (1997). Tussen democratisering en verzakelijking, *Bestuurswetenschappen*, 51(4)
- Hernandez, M. en Maignan, C (2001). *Economic Growth and Innovation in Multicultural environments*. Den Haag: Europese studies Haagsche Hogeschool
- Hirschman, A. O. (1984). "A Dissenter's Confession" in *Pioneers of Development*. New York: University Press for the World Bank
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences, International differences in work-related values*. Londen: Sage
- Hofstede, G. (1991). *Allemaal andersdenkenden, Omgaan met cultuurverschillen*. Amsterdam: Uitgeverij Contact
- Hofstede, G. (1993). *Cultural Constraints in Management Theories*. *Academy of Management Executive*, 7(1)
- Hofstede, G. (2006). *Vertrouwen in internationale netwerken*. Essay voor de Innovation Lecture 2006. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken
- Hooghe, M. (1999). Inleiding: Verenigingen, Democratie en Sociaal Kapitaal. *Tijdschrift voor Sociologie*, 20(3/4)
- Intrerreg (2009). *Jaarverslag 2008 van het INTERREG IV A programma Deutschland-Nederland*. Kleve: Interreg
- Jaarsma, M. (2006). *Handelsoverschot naar ongekende hoogte*. Online artikel 7 augustus 2006 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Jongeneel, R. (2002). Globalisering – de economische kant. *Radix*, 28(3)
- Kappelhof, S.P.I (2003). Oud geld in nieuwe zakken. *Economisch Statistische Berichten*, 88(4412)
- Kickert, W.J.M, Klijn, E.H. en Koppenjan, J.F.M (1997). *Managing Complex Networks*. Londen: Sage

- Kim, J. en Lee, M. (2004). Networked Government and Network Centrality: The Korean Case of Youngwol Dam. Seoul National University
- Klein, B en Leffler, K.B. (1981). The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, *The Journal of Political Economie*, 89(4)
- Klemann, H.A.M. en Van Paridon, C.W.A.M. (2008). In voor- en tegenspoed... . Stichting Maatschappij en Onderneming. Epe: Hooiberg
- Knack, S. and Keefer, P. (1997) "Does Social Capital Have an Economic Pay-off? A Cross-country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*, 112
- Knorringa, P. (1992). Importance of Trust in the Subsector Approach: An example from the footwear industry in Agra, India. Serie Research Memoranda Vrije Universiteit Amsterdam
- Kooiman, J. (1993). "Findings, Speculations and Recommendations" in J. Kooiman, *Modern Governance*. Londen: Sage
- Lane, C. (1998). Introduction: Theories and Issues in the Study of Trust, in *Trust within and between Organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*. Oxford: Oxford University Press
- Lemmers, O. (2009). Nederland tweede exportland van Europa. Online artikel 15 april 2009 op [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Lichbach, M.I. (1996). *The Cooperator's Dilemma*, Michigan: University of Michigan Press
- Linker, P. (2006). *Sturing in de rijksdienst*. Assen: Van Gorcum
- Lorenz, E. (1999). "Trust, Contract and Economic Cooperation". *Cambridge Journal of Economics* 23
- Lowndes, V. en Skelcher, C. (1998). The dynamics of Multi-organizational partnerships: an analysis of changing modes of governance. *Public Administration*, 76
- Luhman, N. (1979) *Trust and Power*. New York: Wiley
- Manshanden, W.J.J. en Kuipers, B. (2003). Staat zonder transport ook het buitenland stil?. *Economisch Statistische Berichten*, 88(4412)
- Marx, E. (1999). *Succes in internationaal zakendoen*, Aartselaar: Zuidnederlandse Uitgeverij
- Maso, I en Smaling, A. (1990). *Objectiviteit in kwalitatief onderzoek*. Meppel: Uitgeverij Boom
- Mayer, R.C., Davis, J.H. en Schoorman, F.D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3)
- McKnight, D.H., Cummings, L.L. en Chervany, N.L. (1998). Initial trust formation in new organizational relationships. *Academy of Management Review*, 23(3)
- Mehring, E. (2002). Vertrouwen is goed, controle is beter. *Economisch Statistische Berichten*, 87(4387)
- Melissen J. (2009). Management van de globalisering anno 2009: Global governance en vermaatschappelijkte diplomatie. *Internationale Spectator*, 63(1)
- Mellens, M.C., Noordman, H.G.A. en Verbruggen, J.P. (2007). *Wederuitvoer: internationale vergelijking en gevolgen voor prestatie-indicatoren*. Centraal Planbureau

- Ministerie van Buitenlandse Zaken (2009). Opening nieuwe NBSO's in Hamburg en Frankfurt. Persbericht op <http://bln.niederlandeweb.de>
- Ministerie van Economische Zaken (2009). Economische visie op de langetermijntwikkeling van Mainport Rotterdam – Op weg naar een Mainport Netwerk Nederland. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken
- Moesen, W. and Cherchye, L. (2001). "Trust in The Public Sector and Macroeconomic Outcomes.". Leuven: Centre for Economic Studies
- Mosch, R.H.J. en Den Butter, F.A.G. (2003). Trade, Trust and Transaction Costs. Tinbergen Institute Discussion Paper
- Mosch, R.H.J. en Verhoeven, I. (2003). Meer wereld, meer vertrouwen?, Economisch Statistische Berichten, 88(4412)
- Mosch, R.H.J. (2004). The Economic Effects of Trust. Proefschrift: Vrije Universiteit Amsterdam
- Nootboom, B. (1997). Grondslagen en grenzen van vertrouwen. Filosofie in bedrijf, 9(2)
- Nootboom, B. (2006). Vertrouwen en innovatie. Essay voor Innovation Lecture 2006. Ministerie van Economische Zaken
- Nootboom, B. (2009). Vertrouwen vergt openheid. Economisch Statistische Berichten, 94 (4561)
- North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press
- Obama, B.H. (2009). Transparency and Open Government, Memorandum for the heads of executive departments and agencies. Federal Register, 75(15)
- Partij van de Arbeid (2006). Het Nederland van morgen. Verkiezingsprogramma 2006 - 2011
- Pelle, E.S. (1995). De waarde van vertrouwen. Economisch Statistische Berichten, 80(4031)
- Powel, W.W. (1991). Neither market nor hierarchy: network forms of organisation. In: G. Thompson et al.: Markets, hierarchies and networks. The coordination of social life. Londen: Sage
- Prast, H.M., Mosch, R.H.J. en Van Raaij, F.W. (2005). Vertrouwen, cement van de samenleving en aanjager van de economie. De Nederlandse Bank/Universiteit Tilburg
- Prast, H.M. en Mosch, R.H.J. (2008). Confidence and trust. De Nederlandse Bank Occasional Studies, 6(2)
- Ring, P.S. (1997). Processes facilitating reliance on trust in inter-organisational networks. in: M. Ebers, The formation of inter-organizational networks. Oxford: Oxford University Press
- Rochtus, D. (2007). Ingebed in Europa: vervreemding in Frans-Duitse deeltijdrelatie. Internationale Spectator, 61(4)
- Roos, J.(2006). Internationale handelsstromen en de statistiek. Centraal Bureau voor de Statistiek
- Roos, J. en Exel, J. (2006). Wederuitvoer: vaststellen van de definitie. Centraal Bureau voor de Statistiek

- Sako, M. (1998). Does Trust Improve Business Performance? In: C. Lane en R. Backman, Trust within and between Organizations. Oxford: Oxford University Press
- Schaap, L. en Van Twist, M.J.W. (1997). The Dynamics of Closedness in Networks, in: W.J.M. Kickert & E-H. Klijn, J.F.M. Koppenjan (eds), Managing Complex Networks, Strategies for the Public Sector. London: Sage Publications
- Scheffer, P. (2005). Balansverlies – over de economie en cultuur van vertrouwen, Symposium: Vertrouwen, cement van de samenleving en aanjager van een gezonde economie. Amsterdam: De Nederlandse Bank
- Schollaert, J. (2002). De overheid als generator van vertrouwen. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven
- Shapiro, C. (1983). Premium for High Quality Products as Returns to Reputations. Quarterly Journal of Economics, 98(4)
- Smith, K.G., Carroll, S.J., & Ashford, S.J. (1995). Intra- and interorganizational cooperation: toward a research agenda. The Academy of Management Journal, 38(1)
- StatLine (2009). Data afkomstig uit diverse StatLine tabellen van het Centraal Bureau voor de Statistiek, [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Stiglitz, J.E. (1989). Principal and agent, in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, The new palgrave: Allocation, information, and markets. Londen: Macmillan
- Synovate (2009). Banken moeten intern orde op zaken stellen voor herwinnen vertrouwen publiek. Online artikel 28 april 2009 op [www.synovate.nl](http://www.synovate.nl)
- Sztompka, P. (1999). Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press
- Trefler, D. (1995). The case of missing trade and other mysteries. The American Economic Review, 85
- Trouw (2009). Wil de laatste leraar Duits het licht uit doen? Dagblad Trouw 5 februari 2009
- Van de Graaf, T. (2009). Een klare kijk op de nieuwe internationale energieorde. Internationale Spectator, 63(2)
- Vis, J. en Moldenhauer, G. (2001). Nederland en Duitsland – Elkaar kennen en begrijpen. Assen: Van Gorcum
- Von Krockow, C.G. (1993). Moeilijk nabuurschap – Over de geschiedenis en de toekomst van de Duits-Nederlandse betrekkingen. Amsterdam: Uitgeverij Bert Bakker
- Wassenberg, A.F.P. (1984). Netwerken binnenste buiten, in A.J.G.M. Bekke en U. Rosenthal, Netwerken rond het openbaar bestuur. Alphen a/d Rijn: Samson
- Wellink, N. (2005). Laag vertrouwen in politiek schadelijk voor herstel economie. Persbericht De Nederlandse Bank 22 november 2005
- Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (2003). Nederland Handelsland: het perspectief van de transactiekosten. Den Haag: Sdu Uitgevers
- Wielenga, F. (1995), De politiek-psychologische relatie met Duitsland, in: P.A. Schregardus, G. J. Telkamp, Ideaal en identiteit. Den Haag: Sdu Uitgevers
- Williams, B. (1988). Formal Structures and Social Reality, in: D. Gambetta, Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford: Basil Blackwell



Williamson, O.E. (1988). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press

Williamson, O.E. en W.G. Ouchi (1981). *The markets and hierarchies program of research: origins, implications, prospects*, in: *Perspectives on Organization Design and Behavior*. New York: Wiley and sons

Wit, B. de, Meyer, R., Breed, K. (2000). *Strategisch management van publieke organisaties*, Utrecht: Lemma BV

World Trade Organization (2008). *World Trade Report 2008: Trade in a Globalizing World*

Zucker, L.G. (1986). *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure 1840-1920*. University of California

## Bijlage 1 Vragenlijst

1. Hoe belangrijk is onderling vertrouwen tussen handelspartners?
2. Op welke wijze kan volgens u succesvol vertrouwen worden opgebouwd met handelspartners?
3. In de literatuur over vertrouwen worden verschillende invloeden gegeven die de basis vormen voor het opbouwen van vertrouwen, zoals:
  - a. *Institutionele aspecten, zoals goed functionerende kamer van koophandel, juridisch systeem etc.*
  - b. *Vertrouwen gebaseerd op meetbare prestaties van handelspartner en controleerbare informatie*
  - c. *Persoonlijke/sociale contacten met handelspartners*
  - d. *Culturele overeenkomsten tussen landen waaruit de handelspartners afkomstig zijn*Welke van deze invloeden zijn belangrijk voor het opbouwen/versterken van vertrouwen in het algemeen en met Duitse partners in het bijzonder. En waarom?
4. Bestaat er een optimaal niveau aan vertrouwen, hoe is dit te bereiken en hoe te behouden?
5. Welke invloed heeft dynamiek (dynamiek in volume, wisselingen in contactpersonen, in samenwerkingspartners etc) van de handel invloed op vertrouwen? Veranderen relaties en vertrouwen als er minder handel plaatsvindt?
6. Welke invloed hebben culturele en institutionele (inrichting van land, overheid, rechtssysteem etc) verschillen tussen de handelspartners op het opbouwen van vertrouwen?
7. Hoe en waardoor kan opgebouwd vertrouwen geschaad worden?
8. Welke rol kan de overheid (nationale, provinciale, regionale overheden) spelen in het opbouwen van vertrouwen? Wat moet de overheid juist wel of niet doen. Gebeurt dit op dit moment in voldoende mate?
9. Is er een verschil tussen de rol die de overheid speelt en de rol van bedrijven bij het vergroten van vertrouwen met handelspartners?
10. Is het opbouwen van vertrouwen met Duitse partners anders dan bij andere landen? Indien dit anders is dan bij andere landen, wat is er anders en zijn alle betrokkenen (overheid en ondernemingen) zich hiervan voldoende bewust?

## Bijlage 2 Geïnterviewde personen

De onderstaande personen zijn geïnterviewd in het kader van het onderzoek.

- Mw. S. Visser-Meijer, Consulente Internationale Handel, Kamer van Koophandel
- Mw. A. Boonstoppel, Accountmanager, Federatie van Nederlandse Exporteurs
- Mw. A. Ligthelm, EVD – Ministerie van Economische Zaken<sup>7</sup>
- Dhr. drs. E. Neef, Algemeen Secretaris, Eems Dollard Regio (Euregio)
- Dhr. W. Aerts, Voorzitter, Businessclub Maas Rhein en adviseur Duits-Nederlandse betrekkingen
- Dhr. ing. H.L. Lip, Sales Director Germany, Haven Amsterdam
- Dhr. drs. B.D.M. Janssen, Manager Duitslanddesk, Havenbedrijf Rotterdam
- Dhr. drs. W. Hallensleben, directeur, Talents on Target
- Dhr. Dipl.Kaufm. H. Schacht
- Mw. Dr. U. Schürings, Schürings Kommunikation Interkulturell
- Dhr. G. Gülker, Plv Directeur, Deutsch Niederländische HandelsKammer
- Dhr. drs. G.J.C. Bijl de Vroe, Gevolmachtigd Minister – Hoofd Economische Afdeling, Nederlandse ambassade Berlijn

---

<sup>7</sup> Niet de gehele vragenlijst is besproken. Antwoorden deels gebaseerd op algemene schriftelijke beschikbaar gestelde informatie

## Reflectie

Nu het onderzoek is afgerond kan er teruggekeken worden op de totstandkoming van dit onderzoek. Hieronder worden kort enkele onderwerpen van het onderzoek behandeld.

### Onderzoeksmethode

Om empirisch materiaal te verzamelen zijn interviews gehouden met experts in het speelveld van de Duits-Nederlandse betrekkingen. Om het verzamelen van empirisch materiaal te stroomlijnen is in de interviews gebruik gemaakt van een gestructureerde vragenlijst met open vragen. Het voordeel van een vragenlijst met open vragen is dat de antwoorden van de geïnterviewde personen erg breed en uitgebreid kunnen zijn. Dit is echter meteen ook de beperking van een vragenlijst met open vragen. Het realiseren van de interviews kost relatief veel tijd en daardoor is het aantal interviews dat gehouden kan worden beperkt. Door het beperkte aantal interviews en de vragenlijst met open vragen is het niet mogelijk om statistische analyses toe te passen op de antwoorden van de geïnterviewde personen. Om de representativiteit van het onderzoek te vergroten zou gebruik gemaakt kunnen worden van een vragenlijst met meerkeuze antwoorden die uitgezet had kunnen worden onder een grote groep actoren in het speelveld van de Duits-Nederlandse betrekkingen. Helaas ontbrak het aan tijd in dit onderzoek om een dergelijk grote groep van actoren te benaderen.

Voor het in de toekomst verzamelen van empirisch materiaal over vertrouwen of andere aspecten in internationale handelsbetrekkingen zou onderzocht kunnen worden of er aansluiting gevonden kan worden bij bestaande (lopende) onderzoeken. Bijvoorbeeld door aansluiting bij het jaarlijkse Atradius en Fenedex onderzoek. Het toevoegen van enkele vragen aan dit onderzoek kan veel waardevol empirisch materiaal opleveren.

### Literatuur

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat Duitsland op dit moment en in de toekomst van groot belang is voor Nederland. Het is in dit kader opvallend dat het aantal publicaties over de Duits-Nederlandse betrekkingen in het algemeen en over de handelsbetrekkingen in het bijzonder niet evenredig stijgen met het handelsvolume. In de periode van midden jaren negentig tot begin van 2000 verschenen er nog regelmatig boeken en andere publicaties over de Duits-Nederlandse betrekkingen. Sindsdien lijkt Duitsland als onderwerp van de schrijftafel te zijn verdwenen. Het aantal publicaties dat verschijnt, doet het belang van de relatie geen recht.

### Transactiekosten

In het onderzoek wordt beschreven dat het reduceren van transactiekosten goed is voor de welvaart van Nederland. Het reduceren van transactiekosten heeft echter ook een keerzijde. Er zijn namelijk zeer veel werknemers actief in de “transactiekosten sector”. Het totaal aantal werknemers dat zich bezighoudt met het tot stand brengen en afwickelen van markttransacties omvat 29% van de totale Nederlandse werkgelegenheid (Dalen en Van Duren, 2003). Met het reduceren van transactiekosten wordt ook grotendeels het werk van deze werknemers weggenomen. Een sterke reductie van transactiekosten kan hierdoor leiden tot banenverlies en een hogere werkeloosheid in Nederland. Een hoge werkeloosheid is niet goed voor de welvaart van Nederland. Kortom, het (te) sterk reduceren van transactiekosten heeft eveneens een keerzijde.