

Europa op een kruispunt

Concurrentiekracht, regeldruk en ondernemerschap

Interview met Europarlementariër namens de VVD, Jeannette Baljeu over de vraag hoe we ervoor zorgen dat innovatieve bedrijven niet naar de VS vertrekken, maar juist in Europa blijven.

door Jorn Janssen

Jeannette is sinds juli 2024 Europarlementariër namens de VVD. Ze begon haar bestuurlijke carrière als wethouder in Rotterdam, waarna ze gedeputeerde in Zuid-Holland werd. In deze verschillende rollen richtte zij zich op de concurrentiepositie en verduurzaming van het bedrijfsleven. Met haar jarenlange ervaring in de regio Rotterdam-Rijnmond begrijpt zij

als geen ander wat ondernemers nodig hebben: stabiliteit, minder administratieve lasten en een eerlijk speelveld op de wereldmarkt.

Juist nu is haar expertise relevanter dan ooit. Europa bevindt zich op een kruispunt: terwijl het Draghi-Rapport vorig jaar de noodklok luidde vanwege een gebrek aan concurrentiekracht, staat 2026 in het teken van de uitvoering van de Clean Industrial Deal. Bedrijven staan voor een enorme verduurzamingsopgave, maar worstelen tegelijker-

tijd met een verstikkende hoeveelheid Europese regels en agressieve dumping vanuit China. Hoe zorgen we ervoor dat innovatieve bedrijven niet naar de VS vertrekken, maar juist in Europa blijven investeren?

In dit interview deelt zij haar visie op een toekomstbestendig Europees vestigingsklimaat.

Ziet u ruimte om Europese regels slimmer en eenvoudiger te maken zonder kernwaarden los te laten?

Heel veel, want we willen bedrijven hier in Europa houden. Hiervoor zijn echt minder administratieve lasten en minder regels in Europa nodig. De Europese Unie moet er ook voor zorgen dat de vergroening die we willen realiseren kan worden gehaald, dat bedrijven kunnen innoveren, en daarnaast hebben wij bijvoorbeeld meer geld nodig om innovaties hier te houden. Een voorbeeld daarvan is een gezamenlijke Europese kapitaalmarkt. We hebben echt een kapitaalmarktunie nodig om te kunnen concurreren met China en de Verenigde Staten. En als dit niet lukt met de hele EU, dan is het een optie om eerst kleiner te beginnen, met een groepje landen die wel stappen vooruit durven te zetten, waaronder Nederland.

“Ik zeg zelf altijd dat we een soort nieuw Marshallplan nodig hebben waarbij we 25 jaar vooruitkijken.”

Kunnen we het Europese vestigingsklimaat verbeteren en toch onze klimaatdoelen behalen?

Ja, dat denk ik wel, want uiteindelijk wil iedereen in een gezonde wereld leven. Dit betekent ook dat wij allemaal die stappen echt willen zetten. De klimaatdoelstellingen gelden voor 2050. Ik zeg zelf altijd dat we een nieuw soort Marshallplan nodig hebben waarbij we 25 jaar vooruitkijken. Dit betekent ook dat we afspraken maken tussen overheden en bedrijven. Dat zijn afspraken over hoe wij de randvoorwaarden, bijvoorbeeld toegang tot het elektriciteitsnet en investeringskapitaal, organiseren. Deze afspraken kunnen wij over een langere periode, namelijk 25 jaar, maken. In de situatie waarin we iedere twee jaar blijven wisselen van beleid, hebben bedrijven geen zekerheid meer. Het gevolg is dat de interne markt die we in Europa hebben een papieren tijger wordt, omdat lidstaten door telkens veranderend beleid vanuit Europa hun eigen doelen blijven bepalen.

We zijn hard bezig om het aantal regels te verminderen. We doen dit bijvoorbeeld door te kijken of regels duidelijker kunnen en door te voorkomen dat ieder land zijn eigen interpretatie aan die regels geeft. Ik denk zelf dat we veel meer eenduidige regels nodig hebben. Deze uniformiteit helpt ons bedrijfsleven, en een sterk bedrijfsleven is goed voor zowel Nederland als Europa.

Ik denk dat hier ook een belangrijke rol is weggelegd voor de circulaire economie. De Europese Commissie heeft dit in de Clean Industrial Deal als prioriteit benoemd en komt later dit jaar met de Circular Economy Act, met als doel: zorg nou eindelijk voor een goedwerkende circulaire markt in Europa. Nederland loopt hierin voorop, maar veel andere landen in Europa hebben nog flinke stappen te zetten.

Waar staat Europa nu ten opzichte van de VS en Azië als het gaat om aantrekkelijkheid voor bedrijven?

Op het gebied van innovatie staan wij momenteel nog sterk. Wij kunnen hier in Europa veel mooie innovaties bedenken. Wat wij natuurlijk wel zien, is dat een groot deel van de productie momenteel uit China komt. Het is China dat momenteel tegen lage prijzen producten op onze Europese markt dumpt. De conclusie die ik hieruit trek, is dat wij ons als Europa tegen die dumping uit China moeten verdedigen. Daarnaast kunnen wij tegenwoordig ook niet meer

“Op dit moment merken wij dat veel bedrijven zeggen: “Ik kom niet naar Europa, omdat er te veel regelgeving is.”

altijd rekenen op de Verenigde Staten. We moeten bedrijven in Europa echt de ruimte geven om te ondernemen. Dat betekent ook dat wij als Europees continent misschien meer aandacht moeten besteden aan welke factoren voor bedrijven doorslaggevend zijn bij de keuze om zich wel of niet in Europa te vestigen.

Welke factoren zijn volgens u doorslaggevend voor bedrijven om zich wél of niet in Europa te vestigen?

Dit is een goede vraag. Op dit moment merken wij dat veel bedrijven zeggen: “Ik kom niet naar Europa, omdat er te veel regelgeving is.” Door die regeldruk moeten bedrijven aan veel eisen voldoen. Te veel regels verslechteren het investeringsklimaat. Dat maakt ons minder

aantrekkelijk voor bedrijven. Het gaat daarbij juist vaak om bedrijven die wij hard nodig hebben en dus graag willen behouden. We moeten er ook voor zorgen dat bedrijven in Europa hun producten goed op de markt kunnen brengen, en dat de eisen die wij daarvoor stellen ook gelden voor bedrijven van buiten Europa die hun producten op onze markt willen brengen.

De taalbarrières lijken me een probleem voor internationale bedrijven in Europa. Hoe kunnen we deze overbruggen?

Binnen de Europese Unie spreken we veel verschillende talen. Dat hoort ook bij onze cultuur. Maar als je bijvoorbeeld naar onze interne markt kijkt, dan zie je dat op veel producten al die Europese talen op de etiketten staan. Nederland zegt bijvoorbeeld dat Nederlands bovenaan moet staan bij de ingrediënten. Duitsland zegt natuurlijk exact hetzelfde voor het Duits. Voor hetzelfde product moeten daardoor eigenlijk 27 verschillende labels worden gemaakt. Eigenlijk is dat onnodig ingewikkeld. Door bijvoorbeeld te werken met QR-codes op verpakkingen zorgen we ervoor dat we deze belemmering wegnemen. Door de QR-code te scannen, zie je de vereiste informatie voor een product in een taal naar keuze. Producten kunnen dan, zonder telkens het label aan te passen, door heel Europa verhandeld worden. Veel makkelijker voor ondernemers die grensoverschrijdend zaken doen.

Jorn Janssen is wetenschappelijk medewerker bij de TeldersStichting en eindredacteur van *Liberaal Kompas*.

“We moeten bedrijven in Europa echt de ruimte geven om te ondernemen.”



Jeannette Baljeu en Jorn Janssen