

TRADE AND  
INNOVATE WITH  
THE DUTCH

# Jaarverslag 2024

## Trade and Innovate NL

jan feb mrt apr mei jun jul aug sep okt nov dec 2024



# Inhoud

<b>Voorwoord</b>	<b>3</b>
<b>TINL Missie en aanpak</b>	<b>4</b>
<b>Gezamenlijke resultaten 2024</b>	<b>7</b>
<b>Highlights 2024</b>	<b>9</b>
<b>Partners aan het woord</b>	<b>15</b>
<b>Publiek private samenwerking</b>	<b>21</b>
<b>Vooruitblik</b>	<b>22</b>
<b>Contactgegevens</b>	<b>24</b>
<b>Colofon</b>	<b>25</b>

## Voorwoord

**A**lweer 7 jaar geleden werkte ik mee aan de oprichting van het TINL-netwerk. Eind 2024 nam ik het stokje over van Annette Wijering als voorzitter. In de afgelopen jaren is het TINL-netwerk uitgegroeid tot een sterk en energiek netwerk, en ik ben trots op de huidige positionering ervan. Binnen het netwerk werken Nederlandse regio's en het Rijk enthousiast, effectief en efficiënt samen om Nederlandse bedrijven te ondersteunen bij succesvol internationaal zakendoen.

Het blijven wel roerige tijden op het internationale speelveld. Toenemende spanningen en conflicten eisen hun tol ver weg en dichterbij, en voor Nederlandse ondernemers die internationaal zaken doen levert dit onzekerheid op. De TINL-partners richten zich meer op nabije markten, en nemen in toenemende mate thema's als economische weerbaarheid mee in de dienstverlening. Maar we helpen ook ondernemers die verder van huis zaken willen doen. Zo zagen we afgelopen jaar verschillende evenementen in de Verenigde Staten (VS) en Oost-Azië, maar ook in het kader van de wederopbouw van Oekraïne.

In Nederland sloegen we politiek gezien ook een nieuwe weg in. We zijn blij om te zien dat het belang van buitenlandse handel voor het versterken van de internationale concurrentiepositie en het Nederlands verdienvermogen wordt onderstreept. We blijven inzetten op prioritaire markten samen met bedrijven en de TINL-partners. Op die markten maken we gericht gebruik van ons brede instrumentarium en ondersteuning vanuit de posten.

Als netwerk organiseerden we afgelopen jaar een totaal van 194 activiteiten, zoals beursbezoeken, programma's, missies en subsidies. Hiermee bereikten we meer dan 4000 ondernemers. Ook bleek dit jaar uit CBS-onderzoek dat deelname aan handelsmissies de kans vergroot dat bedrijven nieuwe buitenlandse handelspartners gaan bedienen, met 7%. De kans dat bedrijven als gevolg van deelname aan een handelsmissie internationaal gaan investeren, stijgt met 2%.

We zetten succesverhalen uit eerdere jaren voort, zoals 1-op-1-dienstverlening aan ondernemers via het Trade Relations Programma (TRP) en diverse exportvoorbereidingsprogramma's. Hierover kunt u meer lezen in het Trade Relations Rapport dat later in het jaar uitkomt. We zetten ook steeds meer in op het meetbaar maken en monitoren van ons bereik en de effecten van onze dienstverlening. We delen dit graag met u in 2025 via de eerste 'Bereik en effectmonitor'.

In dit jaarverslag delen we met trots de resultaten van 2024, en laten we ondernemers aan het woord over hoe ze de dienstverlening hebben ervaren. Voor 2025 en daarna zitten we alweer boordevol plannen. Er staan mooie projecten in de steigers. Meer hierover leest u in de vooruitblik.



Namens alle TINL partners,

Annemieke Broesterhuizen,  
Voorzitter Trade and Innovate NL

# TINL Missie en aanpak

## Uit welke organisaties bestaat Trade and Innovate NL (TINL)?

Het TINL-netwerk bestaat uit 12 publieke regionale en nationale partnerorganisaties, waaronder regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM's), grote steden en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Dit zijn:

- Amsterdam Trade & Innovate
- BOM
- Brainport Development
- Horizon Flevoland
- Impuls Zeeland
- InnovationQuarter,
- LIOF
- NOM
- ROM Utrecht Region
- Oost NL
- Rotterdam Partners
- RVO.

De samenwerking houdt niet op bij de grens. Buiten Nederland staat het ambassadenetwerk klaar om Nederlandse bedrijven te ondersteunen, en TINL werkt nauw samen met deze posten.

## In welke context opereert TINL?

Nederland verdient 1/3e van zijn welvaart in het buitenland. De bredere context van zakendoen in het buitenland is in beweging. De wereld kent steeds meer machtsblokken met polariserende verhoudingen. De situatie wordt complexer, dynamischer en minder voordelig voor Nederlandse ondernemers<sup>1</sup>. Door de korte lijnen met ondernemers heeft TINL inzicht in actuele vraagstukken, van leveringszekerheid tot de zoektocht naar zaken- en (innovatie) samenwerkingspartners in nieuwe markten.

## Welke propositie heeft TINL?

TINL is een effectieve en efficiënte vorm van publiek samenwerken tussen het Rijk en de regio's, die ondernemers de volgende vier zaken brengt:

- TINL zorgt voor **no wrong door**. Het maakt niet uit of ondernemers bij het Rijk, een regio of een grote stad aankloppen. Overal krijgen ze dezelfde betrouwbare informatie en onderling wordt warm doorverwezen.

- TINL biedt een **totaalpakket van dienstverlening** waarbij we ervoor zorgen dat de nationale en regionale hulpmiddelen goed op elkaar aansluiten.
- TINL zet een **plus op de efficiëntie en effectiviteit** die de afzonderlijke organisaties niet hebben. Dit doen we door middel van gezamenlijke programmering op de belangrijkste landen en thema's/sectoren.
- TINL is **flexibel**. We passen de dienstverlening continu aan aan de veranderende vraag van ondernemers naar publieke ondersteuning. Zo geven we momenteel bijvoorbeeld meer aandacht aan economische weerbaarheid, omdat ondernemers daar nu veel vragen over stellen.

We verwachten in 2025 minimaal 25.000 keer ondersteuning aan Nederlandse bedrijven te geven. Daarmee verwachten we minimaal 10.000 unieke bedrijven te bereiken die ons een 8 of hoger zullen geven voor klanttevredenheid. Digitaal verwachten we meer dan 1,8 miljoen unieke paginaweergaven op het thema internationaliseren.

## Werkwijze

Nationale, provinciale en gemeentelijke overheden, kennisinstellingen en medische centra verlenen de opdracht<sup>2</sup> aan de TINL-partners en financieren deze ook. Daarmee zet iedere partner zijn eigen mensen en middelen in om bedrijven te helpen internationaliseren en onderling samen te werken. Op deze manier brengen we de ambities van al onze opdrachtgevers bij elkaar. Het ministerie van Buitenlandse Zaken (BZ) financiert hiertoe het bij RVO belegde TINL-secretariaat én het bezoekprogramma bij Nederlandse bedrijven. Het secretariaat stuurt op synergie en verdere integratie in de uitvoering van het internationaliseringsbeleid van BZ, het ministerie van Economische Zaken (EZ) en provincies.

## Uniek, en bewezen efficiënt en effectief

De beleidsevaluatie van de samenwerking op het gebied van internationaal ondernemen<sup>3</sup> uit 2022 oordeelde positief over de samenwerking van TINL. De nationale en regionale krachtenbundeling verloopt goed en leidt tot kruisbestuiving van kennis en expertise. In 2024 is de situatie op het gebied van internationaal ondernemen

<sup>1</sup> [Executive Summary - Nederland Handelsland | CBS](#)

<sup>2</sup> De opdrachtgevers van TINL zijn: Buitenlandse Zaken, Economische Zaken, provincie Drenthe, Provincie Friesland, Provincie Groningen, Provincie Overijssel, Provincie Gelderland, Provincie Flevoland, Provincie Utrecht, Gemeente Utrecht, Gemeente Amersfoort, Gemeente Hilversum, Gemeente Amsterdam, Gemeente Amstelveen, Gemeente Haarlemmermeer, MRA, Provincie Zuid-Holland, Gemeente Rotterdam, Gemeente Den Haag, Provincie Zeeland, Provincie Noord-Brabant, Stichting Brainport Eindhoven, Provincie Limburg, Universiteit Utrecht, UMC Utrecht.

<sup>3</sup> [https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/brieven\\_regering/detail?did=2022D43457&id=2022Z20242](https://www.tweedekamer.nl/kamerstukken/brieven_regering/detail?did=2022D43457&id=2022Z20242)

complexer, dynamischer en minder voordelig voor Nederland dan voorheen. Publieke ondersteuning van Nederlandse (mkb-) bedrijven bij internationaal ondernemen is nu harder nodig dan ooit. TINL is een uitstekend voorbeeld van een bestaande, goedlopende, efficiënte en effectieve samenwerking in de uitvoering tussen het Rijk en de provincies die ondernemers verder helpt. TINL staat dicht bij ondernemers en speelt in op de behoefte van de ondernemers.

van de samenwerkingsafspraken. Daartoe bereidt het secretariaat het managementoverleg voor en organiseert onder andere netwerkbijeenkomsten en trainingen, ondersteunt het meerjarig bovenregionaal programmeren en coördineert het Trade Relations Programma (TRP).

Op deze manier zorgt het secretariaat ervoor dat iedereen binnen het netwerk elkaar kent en goed weet te vinden.

**Secretariaat**

RVO voert het secretariaat van Trade and Innovate NL. Een klein team stimuleert de samenwerking en doorontwikkeling van het netwerk op basis

**Focuslanden & thema's**

We brachten in kaart op welke landen en welke thema's de TINL-partners zich focussen

# TINL Netwerk

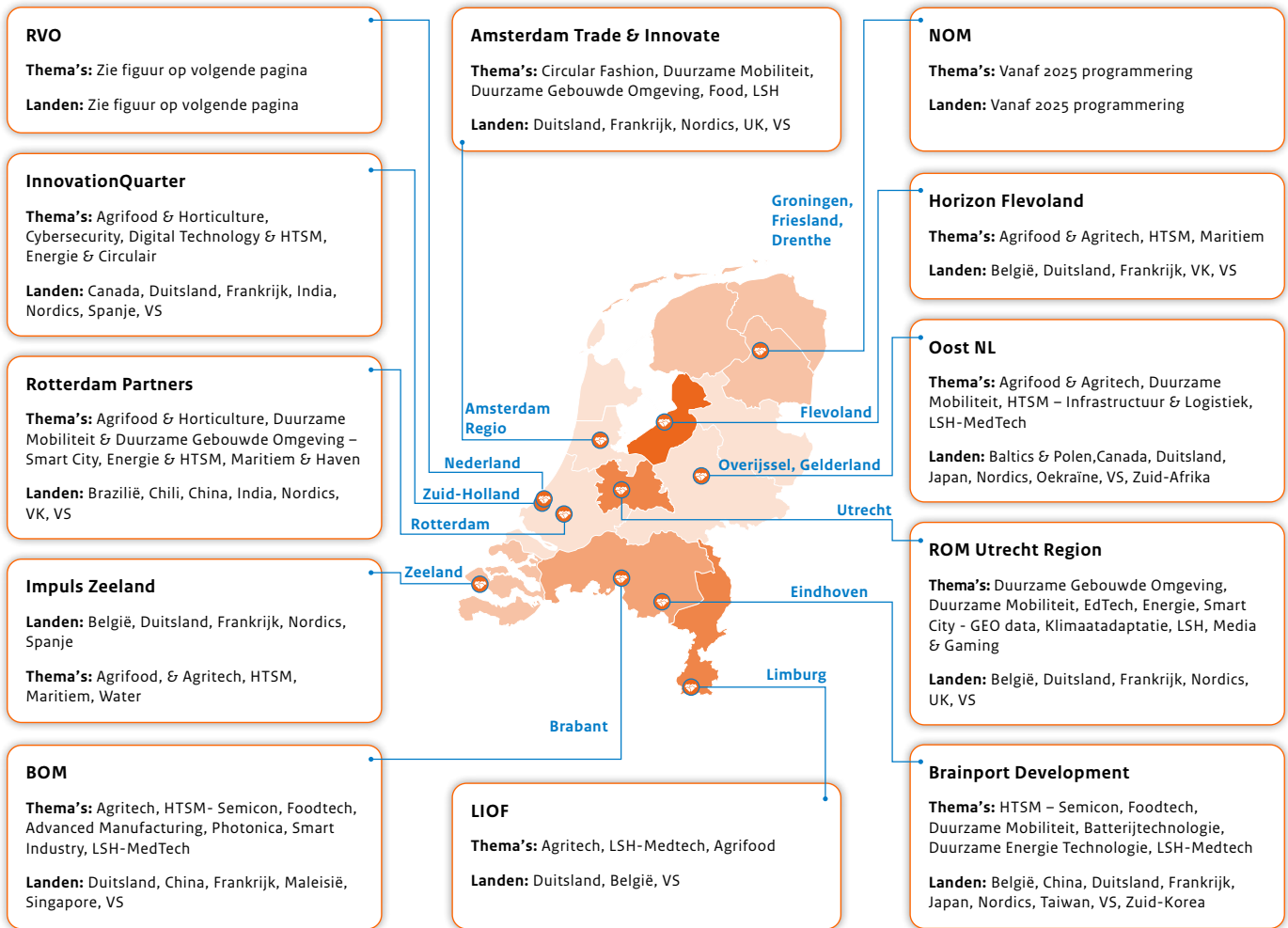
## Focus thema's en landen 2024

**Actieve programmering in 2024**

In dit overzicht staan de thema's en landen waar in 2024 actief op wordt geprogrammeerd door de TINL partners.

**Landen en/of thema focus**

Alle TINL partners hebben hun eigen focus landen en/of thema's. Er is echter een verschil van benadering. De meeste partners focussen zich eerst op thema, waarbij zij voornamelijk (maar niet uitsluitend) actief zijn in de benoemde landen. Als in het overzicht eerst thema's worden genoemd dan heeft die partner een thema focus, worden eerst de landen genoemd, dan heeft die partner een landen focus.





### RVO top 25 landen met bijbehorende thema's

<b>VS</b>	Agri-food, Circular Economy, Cybersecurity, Energy and Climate, LSH, Smart and Green Mobility /Automotive, Sport, Water	<b>Canada</b>	Agri-food & Horticulture, Circular Economy, HTSM, LSH, Science, Urban Water
<b>Duitsland</b>	Agri-food, Duurzame Mobiliteit, Energie, LSH, Smart Industries	<b>Mexico</b>	Agri-food, Circular Economy, Duurzame Mobiliteit, LSH, Maritiem, Waterstof, Water
<b>China</b>	Agri-food & Horticulture, Circulaire Bouw, Fashion, LSH, Maritiem, Offshore Wind	<b>Brazilië</b>	Agri-food, Renewable Energy, HTSM, Water
<b>Verenigd Koninkrijk</b>	Duurzame Mobiliteit, Edtech, Fintech, LSH, Maritiem, Offshore Wind, Waterstof	<b>Saoedi-Arabië</b>	Duurzame Mobiliteit, LSH, HTSM, Watertechnologie in Horticulture
<b>Ierland</b>	Duurzame Mobiliteit, Cybersecurity, LSH	<b>Verenigde Arabische Emiraten</b>	Duurzame Mobiliteit, HTSM, Watertechnologie in Horticulture
<b>Italië</b>	Agri-food, Circular Economy, Creatieve industrie, Digitalisering, Renewable Energy, Infrastructuur, Maritiem, Sport, Water	<b>India</b>	Agri-food, Circular Economy, Duurzame Mobiliteit, Renewable Energy, HTSM, Water
<b>Spanje</b>	Agri-food & Agritech, Duurzame Mobiliteit, LSH, Water, Waterstof	<b>Japan</b>	Agri-food & Horticulture, HTSM & Digitalization, LSH & Sports, Renewable Energy & Circular Economy
<b>Frankrijk</b>	Agri-food & Agritech, Duurzame Mobiliteit, Gender, HTSM, Offshore Wind, LSH, Offshore Wind, Waterstof	<b>Indonesië</b>	Agri-food, HTSM, Maritiem, Water
<b>Polen</b>	Agri-food & Agritech, Circular Economy, Duurzame Mobiliteit, Waterstof, HTSM, Nearshoring, Offshore Wind	<b>Zuid-Korea</b>	Duurzame Mobiliteit, Maritiem, Offshore Wind, Waterstof
<b>Zweden (Nordics)</b>	Agritech, Circular Economy, Duurzame Mobiliteit, Digitalisering, HTSM, LSH, Sport	<b>Taiwan</b>	HTSM, Offshore Wind, Water
<b>Zwitserland</b>	Agritech, Circulaire Economie, Duurzame Mobiliteit, Digitalisering, HTSM, LSH, Sport	<b>Vietnam</b>	Agri-food, HTSM, Maritiem, Water
<b>Turkije</b>	Agri-food, Circular Economy, Offshore Wind, Smart Industry	<b>Singapore</b>	Agri-food, HTSM, Maritiem, Water
<b>België</b>	Agri-food & Agritech, Duurzame Gebouwde Omgeving, Duurzame Mobiliteit, HTSM, LSH, Waterstof		

### RVO landen buiten top 25 met bijbehorende thema's

<b>Tsjechië</b>	Duurzame Mobiliteit, HTSM, Nearshoring	<b>Griekenland</b>	Renewable Energy
<b>Hongarije</b>	Renewable Energy	<b>Westelijke Balkan</b>	Waste Water Treatment + Flood Risks
<b>Oekraïne</b>	Wederopbouw - Agri-food, Energie, LSH, Water	<b>Slovenië</b>	Renewable Energy
<b>Kazachstan &amp; Middle Corridor</b>	Logistiek & Maritiem	<b>Kroatië</b>	Renewable Energy
<b>Roemenië</b>	Duurzame Mobiliteit	<b>Kenia</b>	Agri-food & Horticulture
<b>Bulgarije</b>	Horticulture	<b>Afrika</b>	Agri-food & Horticulture, Waterstof

# Gezamenlijke resultaten 2024



**Deelnemers**  
Meer dan 4000 personen namen deel aan de gezamenlijke activiteiten.



**TINL partners**  
Bij de 12 TINL partners zijn 181 collega's actief, bijvoorbeeld als trade developer, data analyst of communicatieadviseur.



**Gezamenlijke activiteiten**  
In 2024 zijn er door de TINL-partners 194 gezamenlijke activiteiten georganiseerd, zoals netwerkevenementen, beursbezoeken en handelsmissies.



**TR-gesprekken**  
De TINL partners voerden 859 maatwerkgesprekken met ondernemers. Hiermee hielpen we mkb-bedrijven met internationaliseren en kregen we inzicht in de behoefte aan ondersteuning en belemmeringen.



**Kennisdelingsevents**  
Binnen het netwerk kunnen we veel van elkaar leren. We organiseerden kennisdelingssessies, bijvoorbeeld over de instrumenten van RVO en economische veiligheid.



**Volgers op LinkedIn**  
De 12 TINL partners gebruiken hun LinkedIn kanalen ook om ondernemers uit de regio's te informeren over kansen in het buitenland.



**Publiek-privaat georganiseerd**  
44% van alle activiteiten bestonden uit een samenwerking tussen publieke en private partijen.

194 totaal aantal gezamenlijke activiteiten



# Gezamenlijke resultaten 2024

## Top 3 doellanden

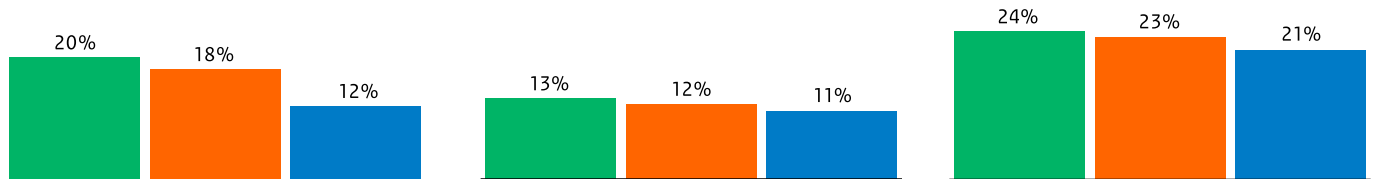
Duitsland	20%
Internationaal	18%
VS	12%

## Top 3 sectoren

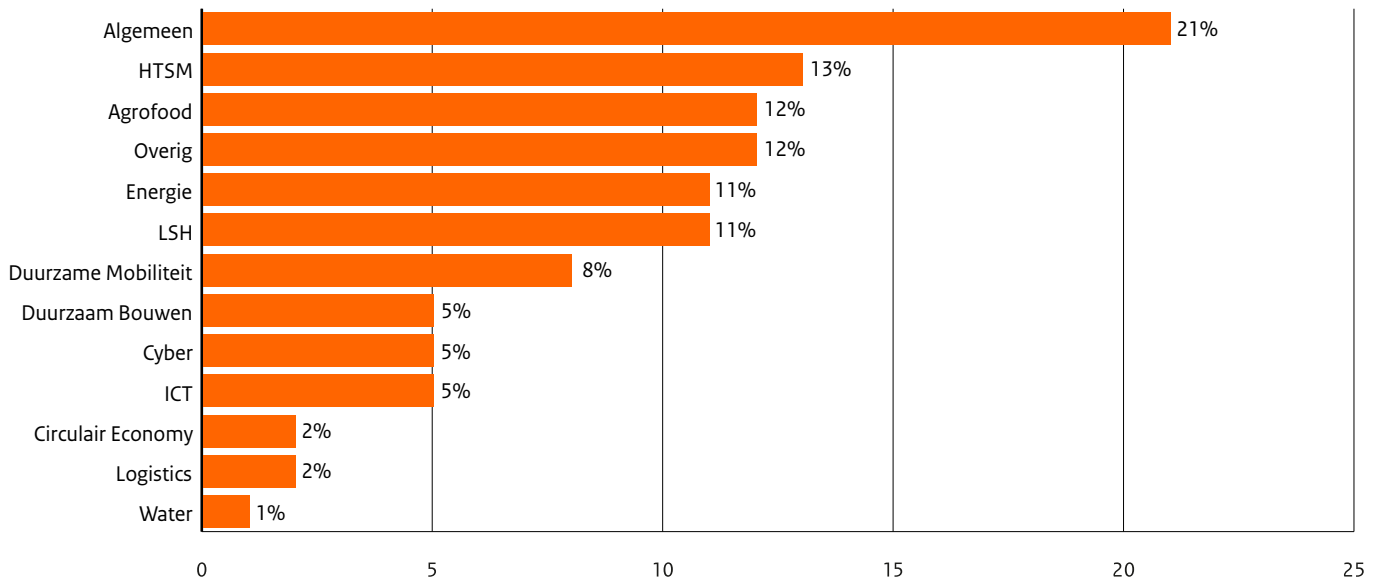
HTSM	13%
Agrofood	12%
Energie	11%

## Top 3 evenement

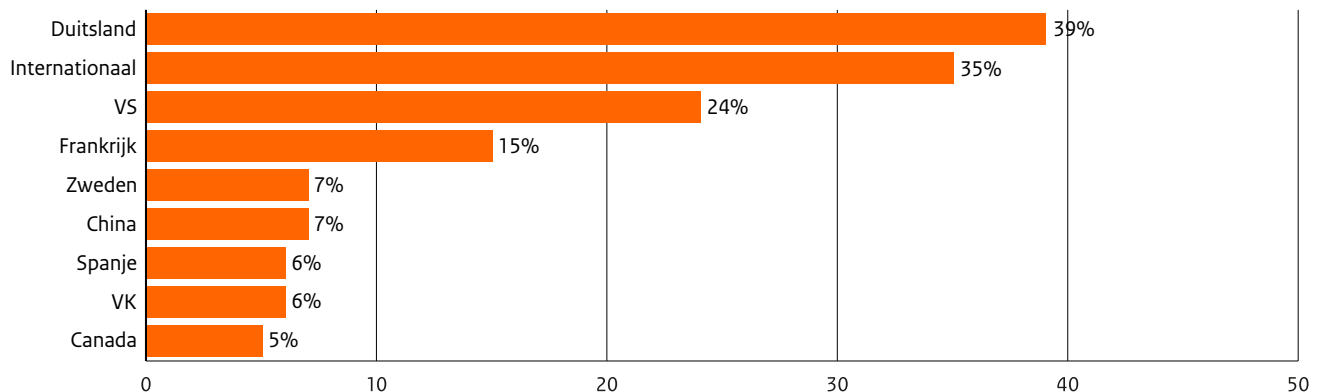
Programma	24%
Missie fysiek	23%
Beurs	21%



## Populaire sectoren



## Populaire doellanden





# Highlights 2024 - Partners

## Events & missies

### Mooie samenwerkingen op het gebied van duurzame mobiliteit

Amsterdam Trade & Innovate, Rotterdam Partners en ROM Utrecht Region hebben in 2024 gezamenlijk ingezet op de mobiliteitssector. Samen organiseerden zij drie missies: het Nederland Paviljoen op de Autonomy Mobility Expo in Parijs,



de Smart and Sustainable Mobility Mission naar het Verenigd Koninkrijk en MOVE 2024, en de delegatie Urban Mobility naar Berlijn, Von A nach B.

Deze samenwerkingen hielpen de partners strategisch en efficiënt te werken, ideeën en inzichten uit te wisselen en een breder netwerk te bieden aan bedrijven. Ze hebben samen nagedacht over de juiste activiteiten, uitdagingen van bedrijven, mogelijke oplossingen en zakelijke kansen in Nederland en internationaal.

De kern van deze samenwerkingen ligt in gezamenlijk denken: door krachten te bundelen, creëren de partners impact en bieden ze bedrijven meerwaarde via een breder, sterker netwerk en doelgerichte initiatieven.

#### Von A nach B

Citygo organiseerde bezoeken aan Deutsche Bahn (Mobility Hubs & Logistics Hubs), hoofdkantoor Jelbi, herontwikkeling voormalige luchthaven Tegel en andere organisaties. Tijdens deze bezoeken en overige events waren er veel mogelijkheden voor de 12 deelnemende Nederlandse ondernemingen om te pitchen en te netwerken. Uit de evaluatie kwam dan ook een waarderingscijfer van bijna een 8. Gemiddeld dachten de ondernemers 2 sales/samenwerkingen aan deze missie over te houden.

### Smart and Sustainable Mobility Mission naar het VK en MOVE 2024

“ I think one of the highlights was visiting the city of Bristol, meeting with city officials, and joining them on the curbside safari—really getting out onto the streets and seeing firsthand all the great work they’re doing. It was wonderful to reconnect with many existing relationships and build new ones. I was also particularly interested in meeting the startups here and sharing stories with other founders.

| Iskandar Tange, CEO & medeoprichter  
Coding the Curbs

“ De missie biedt je als bedrijf een unieke mogelijkheid om direct met de juiste (overheids)partijen in contact te komen. Bijzonder waardevol om op deze manier aan tafel te komen, informatie over de Duitse werkwijze te krijgen en leads te verzamelen!

| Martin van Beurden, manager BUKO Bereikbaar

## Succesvolle activiteiten voor het thema Agritech Duitsland

Afgelopen maart bracht de Duitse vereniging Agrotech Valley Forum een 3-daags bezoek aan Nederland. De vereniging, die bestaat uit Duitse agritechbedrijven, heeft sinds 2023 met 4 ROM's (BOM, LIOF, Oost NL en Horizon) een intentieverklaring ondertekend.



Tijdens het 3-daags bezoek vond er onder andere een netwerkvond in Venlo plaats. European Enterprise Network en LIOF organiseerden daar een matchmaking, waar de Limburgse ondernemer Peter Korsten van Botany Group in contact kwam met de Duitse Original Equipment Manufacturer Claas. Door dit contact heeft Claas Botany Group aanbevolen aan een zakenrelatie waarmee Botany Group nu zaken doet. Een mooi voorbeeld van de samenwerking tussen de verschillende trade-activiteiten.

“ Zonder deze door LIOF/EEN georganiseerde avond zou ik nooit met deze partij in aanraking zijn gekomen. Blijf dit vooral doen!

— Peter Korsten, CEO Botany Group

Naast deze inkomende Smart Farming missie vond op 2 oktober het eerste cross-border Smart Farming symposium plaats. Nederlandse en Duitse start-ups, pioniers, onderzoekers en bedrijven in robotics, AI en AgTech kwamen bijeen bij Saxion Hogeschool in Enschede voor kennisuitwisseling en om grensoverschrijdende samenwerkingsprojecten te verkennen.

Het programma trapte af met een key-note van senior onderzoeker Paul van Zoggel van Wageningen University & Research over precisielandbouw. Daarna volgde een paneldiscussie met Nederlandse en Duitse ondernemers, en waren er break-outsessies over autonoom rijdende landbouwmachines, AI-ontwikkelingen in de agrosector, en smart agro devices en implements.

De organiserende TINL-partners BOM, Horizon, LIOF en Oost NL kijken terug op een succesvolle middag met 75 Nederlandse en Duitse deelnemers. De partners zetten de goede samenwerking met de Duitse bureaus van het Agrotech Valley Forum in 2025 voort.

## Blue Magic voor dual use startups

Brainport Development organiseerde dit jaar voor het eerst Blue Magic Netherlands: een event voor dual use start-ups om hun innovaties te pitchen en in ruil hiervoor investeringen te krijgen. Dit gebeurde in samenwerking met de BOM en de Amerikaanse bedrijven Lockheed Martin en General Atomics, beide leverancier aan de Nederlandse krijgsmacht. De opzet was à la Dragons Den, maar de innovaties van de start-ups moesten zowel in de civiele als de militaire wereld toepasbaar zijn.

De initiatiefnemer van Blue Magic events is General Atomics, die deze events in meer landen organiseert samen met partners ter plaatse. Het was een baanbrekend evenement dat voor de eerste keer in Nederland werd gehouden.



Met de keuze voor Eindhoven als locatie en het Brainport Innovation and Technology for Security (BITS) consortium als partner, benadrukten we de rol van de regio en Nederland als koploper in innovatieve technologieën voor vrede en veiligheid.

## Handelsmissie China Smart & Green Shipping

Eind juni vertrok een groep Nederlandse bedrijven naar China voor de handelsmissie Smart & Green Shipping. Het consulaat-generaal in Shanghai, het Netherlands Business Support Office (NBSO) in Nanjing, het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat, Rotterdam Partners en RVO openden de deuren voor de deelnemende bedrijven in China. Ze bezochten verschillende scheepswerven in Jiangsu en Shanghai. In Shanghai was burgemeester Aboutaleb van Rotterdam de delegatieleider van de missie.



Ook na de missie zaten de deelnemende bedrijven niet stil. Een van hen bracht al een vervolfbezoek aan Shanghai, en een ander opent momenteel een kantoor in China.

“ We are able to better understand the needs and engage in more open discussions. Instead of focusing on price, we now better understand the differences in our proposition compared to what is more common in the domestic market. ”

Uit de anonieme evaluatie

## Ondernemers uit (Oost-)Nederland dragen bij aan wederopbouw van Oekraïne tijdens ReBuild Ukraine-conferentie

Op 13 en 14 november reisden 40 Nederlandse bedrijven, waaronder 12 uit Oost-Nederland, naar de conferentie ReBuild Ukraine in Warschau. In samenwerking met het ministerie van BZ, RVO en Oost NL konden deze ondernemers hun innovatieve oplossingen presenteren in de NL Lounge. De missie gaf hen de kans om waardevolle contacten te leggen met Oekraïense overheden en instellingen, en om te ontdekken hoe ze kunnen bijdragen aan de wederopbouw van het land.



De delegatie bestond uit bedrijven uit de energie-, bouw-, water- en agrifoodsector, die lieten zien hoe Nederlandse kennis en technologie een verschil kunnen maken in heropbouwprojecten in Oekraïne. Eén van de 12 Oost-Nederlandse deelnemers was Aircrete uit Oldenzaal. Zij bieden duurzame bouwoplossingen met lichtgewicht beton dat sterk, isolerend en milieuvriendelijk is.

“ Onze technologie kan helpen om snel en efficiënt nieuwe infrastructuur te bouwen. De missie heeft ons veel waardevolle nieuwe contacten opgeleverd ”

Thomas Mentink, Financial Director bij Aircrete

## RVO versterkt samenwerkingen op Life Sciences & Health (LSH) markt in Zweden

Met ondersteuning van Oost NL reisde BAAT Medical eerder af naar de MEDTech Minnesota beurs in de Verenigde Staten. Ook nam het bedrijf



deel aan de NLSDays 2024 in Zweden, waar het samen met andere bedrijven uit Nederland aanwezig was in de Dutch Lounge en het collectieve bezoekersprogramma. Dit programma werd georganiseerd door de Nederlandse ambassade in Zweden, Oost NL (GO4EXPORT), de BOM, Health Valley, Health~Holland en RVO.

“ Deelname aan een beurs helpt ons efficiënt marktverkenning te doen. Door het bezoek aan de Universiteit van Lund kwamen wij in contact met relevante netwerkorganisaties waar onze klanten op zijn aangesloten.

Arthur Aalsma, Directeur R&D bij BAAT

## Ondernemers nemen deel aan Potato Europe met Horizon Flevoland en Impuls Zeeland

In september organiseerden Horizon Flevoland en Impuls Zeeland voor het tweede jaar op rij samen een paviljoen tijdens Potato Europe in Frankrijk.



Op deze belangrijke beurs voor de agri-tech en open teelt presenteerden 5 ondernemers hun innovatieve oplossingen aan het Franse publiek.

Tijdens de beurs maakten de bedrijven kennis met de nieuwe NBSO in Lille en het landbouwteam op de Nederlandse ambassade in Parijs. Ook hebben ze nieuwe klanten en samenwerkingspartners kunnen ontmoeten. Gedurende twee dagen zijn de banden aangehaald met telers, distributeurs, agenten en wetenschappers.

De deelnemende ondernemers kijken allemaal enthousiast terug naar de beurservaring en er is al interesse voor een volgende editie!

## Enlit Europe

Tijdens Enlit Europe 2024, een toonaangevend evenement voor de Europese energietransitie in Milaan, organiseerde InnovationQuarter zoals ieder jaar het Nederland paviljoen. Dit jaar waren Amsterdam Trade & Innovate, Rotterdam Partners, ROM Utrecht Region en RVO co-organisatoren. Bovendien faciliteerde het Enterprise Europe Network matchmaking en werd de samenwerking met Stichting Dutch Power voortgezet. Het succes van de Nederlandse deelname nam dit jaar toe: het paviljoen breidde uit, meer innovatieve bedrijven namen deel, en Nederland verstevigde haar positie als sleutelspeler in Smart Energy Solutions op de Europese markt.

Dit jaar ontwikkelden we met het consulaat-generaal in Milaan een programma dat inzichten bood in de Italiaanse markt. Daarnaast stimuleerde netwerken met belangrijke spelers zoals EDF, TotalEnergies en Vattenfall nieuwe handelskansen.

Ondernemers beoordeelden hun deelname aan deze handelsmissie gemiddeld met een 8,86. Bijna 2/3e verwachtte als gevolg van de missie een contract te sluiten, en 91% wil in 2025 opnieuw deelnemen aan een vergelijkbare activiteit.

“ De inspanningen van de regionale ontwikkelingsmaatschappijen bij het opzetten van deze handelsmissie hebben mijn verwachtingen overtroffen. Het programma was zeer effectief in het verkrijgen van toegang tot exclusieve contacten en het sterke nationale merk hielp mij om effectiever meer bereik te realiseren.

Bram Polfliet, Business Developer bij Distro Energy

### Wat ondernemers verder zeggen over de TINL dienstverlening

“ Ik had hulp nodig bij de export, als klein bedrijf kan ik niet direct gaan leveren in Frankrijk. Impuls Zeeland heeft ondersteuning geboden in het zoeken naar een distributeur. Ze hebben zoveel deuren voor ons geopend en dit breidt zich uit. Ik ben blij met het enorme kennisnetwerk dat zij beschikbaar stellen aan ons.

| Kathleen Metz, directeur-eigenaar van Prince Kunststof Infra

“ The Chicago Agrifood Scaleup Program is an excellent program for startups and scale ups to get introduced to the Chicago area and Midwest. Inspiring company visits and relevant networking events together with a group of ambitious and visionary entrepreneurs, make for an educative and exhilarating program. I could highly recommend it to anyone!

| Tomas Geurts, General Manager bij Source.ag over de missie naar Chicago met Rotterdam Partners

“ This was an incredibly valuable experience, especially if you're in agritech and considering expanding to Chicago or the Midwest but aren't sure where or how to start. The program is carefully planned, tailor made, offering numerous networking opportunities with interesting people and companies you wouldn't likely meet otherwise. The organizers provided great support, going above and beyond to make sure everyone had a positive experience. I benefited greatly from this program, both for my company and for my professional development working in the US.

| Marika van Santvoort, oprichter Pacha de Cacao over de missie naar Chicago met Rotterdam Partners

## Highlights 2024 - Interne organisatie

### Trade Relations Programma (TRP)

In 2024 hebben de adviseurs van het Trade Relations Programma (TRP) met 859 bedrijven uit alle regio's in Nederland gesproken. Dit programma biedt ondernemers de kans om met de adviseurs in de regio in gesprek te gaan over internationaal ondernemen. Tijdens de gesprekken kunnen zij de uitdagingen van internationaal ondernemen bespreken, en aangeven welke ondersteuning ze nodig hebben om succesvol te zijn in het buitenland. Sinds 2023 is het TRP een structureel programma, waardoor we blijvend de mogelijkheid hebben om écht de diepte in te gaan en ondernemers persoonlijk te adviseren.

Het TRP levert maatwerk aan ondernemers en biedt specifieke ondersteuning op het gebied van internationalisering. Door het voeren van de gesprekken verkrijgen wij niet alleen waardevolle inzichten in de behoeften van ondernemers, maar ontwikkelen we ook relevante kennis die hen helpt om hun internationaliseringsambities te realiseren. Dit stelt ons in staat om gerichte en praktijkgerichte adviezen te geven die ondernemers daadwerkelijk verder helpen, en om onze dienstverlening naar ondernemers te verbeteren en aan te scherpen.

In de gesprekken van 2024 kwamen interessante thema's aan bod, zoals de invloed van geopolitieke ontwikkelingen op internationaal zakendoen, de zoektocht naar nieuwe exportmarkten en de impact van duurzame bedrijfsvoering op exportstrategieën. Daarnaast was er veel belangstelling voor de toepassing van Artificial Intelligence (AI).

#### AI: Efficiënter, effectiever en duurzamer voor elke sector

Uit de gesprekken met ondernemers blijkt dat AI steeds vaker wordt ingezet om processen te automatiseren, voorspellende analyses uit te voeren en besluitvorming te verbeteren. Dit stelt bedrijven in staat om sneller en met minder fouten te werken, wat de productiviteit verhoogt en de kosten verlaagt. Daarnaast wordt AI steeds vaker toegepast bij het ontwikkelen van nieuwe producten. Hierbij helpt het om innovatieve oplossingen te creëren die zowel economisch als ecologisch voordelig zijn. Samengevat zien we dat de inzet van AI belangrijk is voor bedrijven die willen innoveren en zich willen voorbereiden op de toekomst, zowel in processen als producten.



Een uitgebreider verslag van de belangrijkste bevindingen uit de TRP-gesprekken volgt later op onze website: [Rapportages · Trade & Innovate NL \(tradeandinnovate.nl\)](#). Hou onze website in de gaten en blijf op de hoogte van het laatste nieuws en updates over het TRP!

## Ministerbezoeken

De nieuwe minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingshulp Reinette Klever heeft inmiddels ontmoetingen gehad in meerdere regio's en bij RVO. Tijdens deze bezoeken hebben de TINL-partners uitgelicht wat de regio's samen met RVO kunnen betekenen voor bedrijven.



## Communicatie

Trade and Innovate NL voerde 3 mediacampagnes uit naar aanleiding van onze publicaties en een serie best practices. Hierin brachten we onze samenwerking onder de aandacht aan de hand van onze resultaten en voorbeelden van ondersteuning aan individuele bedrijven. Deze zijn gedeeld met bedrijven, stakeholders, samenwerkingspartners en overige geïnteresseerden en online gepubliceerd. Via de TINL-website en LinkedIn blijft u op de hoogte van het netwerk!

## Bereik en effect monitor

Binnen de werkgroep monitoring en effectmeting is in 2024 een gestructureerde aanpak geformuleerd voor het meten van bereik en effect van de TINL-dienstverlening. Hierin komen het aantal activiteiten en bereikte ondernemers terug, maar ook bijvoorbeeld de klanttevredenheid, de ervaren effecten van de dienstverlening en de vervolgstappen na een TRP-gesprek. Begin 2025 wordt deze 'Bereik en Effectmonitor' voor het eerst gepubliceerd, voor de periode 2019-2024. Hou [Onze publicaties · Trade & Innovate NL](#) in de gaten om meer te lezen!

## Bovenregionale meerjarige samenwerking

In 2024 zijn er met dank aan de impuls van het ministerie van Economische Zaken in 3 regio's coördinatoren geworven die zich gaan inzetten voor meerjarige actieplannen op landen en thema's. Zij gaan zich in 2025 richten op de thema's agri-tech, LSH, medtech en duurzame energiesystemen. Nederland heeft op deze thema's veel te bieden in het buitenland. Om voldoende focus te creëren willen we ons gaan richten op de landen Duitsland, de VS en Japan.

## Nieuwe thema werkgroepen

Veel van de TINL-partners houden zich bezig met de thema's 'Duurzame Mobiliteit' en 'Duurzame Gebouwde Omgeving'. Afgelopen jaar startte structureel overleg over deze onderwerpen binnen twee nieuwe werkgroepen. De werkgroepen wierpen gelijk hun vruchten af, want uit beide werkgroepen is er een afgestemde strategie voor 2025 gekomen. Ook hebben de leden van 'Duurzame Gebouwde Omgeving' een seminar 'Duurzame Bouw' georganiseerd.



## Plannen en proosten

Begin 2024 kwamen de TINL-partners bijeen om de plannen voor 2024 met elkaar te delen tijdens het eerste 'plannen en proosten' evenement. Alle partners gaven een korte pitch waarin ze focuslanden en thema's presenteerden, waarna ze elkaar opzochten om de samenwerking te bespreken. Deze manier van werken beviel goed, en het evenement wordt ook in 2025 weer georganiseerd.





## Partners aan het woord



### amsterdam TRADE&INNOVATE

In de nieuwe organisatiestructuur van Amsterdam Trade & Invest bundelen de verschillende teams onder de paraplu van Amsterdam International Business (Trade, Acquisitie, Talent en Marketing & Communicatie) hun krachten. Door expertise samen te brengen versterken we lokale en regionale economische ecosystemen. In onze nieuwe gezamenlijke strategie pakken we met internationalisering maatschappelijke uitdagingen aan zoals energie, circulaire economie, voedsel, gezondheid, mobiliteit, klimaatadaptatie en digitalisering.

Voor trade-activiteiten in 2024 en in de toekomst blijft het versterken van banden met ondernemers prioriteit. We willen blijven optreden als verbindingsschakel tussen publieke instanties en de dynamische zakelijke omgeving, tussen Nederland en buitenlandse partners en tussen partijen binnen focussectoren.

In 2024 bouwden we voort op bestaande activiteiten zoals de Trade Relations gesprekken, het bijwonen van sectorale evenementen en het organiseren van workshops en internationale missies. Daarnaast organiseerden we werkbezoeken, zoals die van de hoofden van economische afdelingen van de posten aan Amsterdam. We inventariseerden voor het eerst binnen sector-focusgroepen welke internationale beurzen en activiteiten op de lange termijn interessant zijn.

Ook werkten we aan de teamontwikkeling door middel van bedrijfsbezoeken en trainingen. Bovendien hebben we sterke stappen gezet in

samenwerking met andere TINL-partners – de banden zijn enorm sterk en erg behulpzaam voor ons werk.

Over het algemeen was 2024 een jaar waarin we belangrijke activiteiten voortzetten, analyses uitvoerden en plannen maakten voor een sterkere toekomst.



Het jaar 2024 stond bij BOM International Trade in het teken van voortzetting van succesvolle initiatieven die in 2023 zijn gestart, evenals de verkenning van nieuwe markt-themacombinaties.

In mei organiseerde de BOM, in samenwerking met RVO, de Nederlandse ambassade in Maleisië en Brainport Industries, een Nederlands paviljoen op Semicon SEA 2024 in Maleisië. Dit werd gecombineerd met een ondernemersreis. Een hoogtepunt hiervan was het bezoek van de premier van Maleisië, samen met zijn minister van Investerings, Handel en Industrie, aan het paviljoen. Zij benadrukten hiermee de sterke economische banden tussen Nederland en Maleisië.

Ralph Stassen, CCO bij Hittech Group: “Deze missie was van uitzonderlijk niveau. Onze deelname aan het volledige programma overtrof onze verwachtingen, aangezien wij aan elk evenement dat we bijwoonden, wat hebben gehad.”

Dichterbij huis was de missie voor hightech suppliers naar Baden-Württemberg vermeldenswaardig. Deze werd georganiseerd

door de BOM in samenwerking met Brainport Industries en NBSO Stuttgart. De 15 deelnemers kregen een maatwerkprogramma aangeboden, met bedrijfsbezoeken aan en matchmaking met hightech machinebouwers als Trumpf, Festo en Schunk.

Als onderdeel van de verkenning van nieuwe markt-themacombinaties vond er een ondernemersreis naar de Nordic Life Sciences Days in Malmö plaats. Deze reis werd georganiseerd samen met RVO, de Nederlandse ambassade in Stockholm, Oost NL en de BOM. Ook vormde de deelname met enkele Brabantse bedrijven, waaronder ScaleUp Plant Europe, aan de beurs Food Ingredients in Frankfurt de aftrap voor toekomstige internationaliseringsactiviteiten op het thema alternatieve proteïnen. De focus ligt hierbij op Frankrijk en België.

2024 werd in stijl afgesloten met de viering van 30 jaar Brabant-Jiangsu-relaties, tijdens een meerdaags programma in Nanjing en Shanghai. Het programma stond in het teken van economische samenwerking, innovatie, onderwijs en culturele uitwisseling.



Ondanks roerige tijden, zowel internationaal als in eigen land, blijft Brainport Development koersvast werken aan het ontwikkelen van innovatieclusters en technologieën die cruciaal zijn voor het vormgeven van belangrijke wereldwijde transitie.

Brainport Development had in 2024 extra aandacht voor het ontwikkelen van nieuwe consortia voor duurzaamheid en technologieën die bijdragen aan de strategische autonomie en veiligheid van Nederland en Europa. Afgelopen jaar werd dan ook gekleurd door de ambitie om de rol van innovatief technologisch koploper in te zetten voor een veilige en weerbare maatschappij. Zo behouden we onze strategische autonomie en blijven we beschikken over voldoende grondstoffen, voeding en energie.

Onder de noemer Brainport Innovation and Technology for Security (BITS) is een groeiend en sterk regionaal ecosysteem ontstaan, in hechte samenwerking met de het Ministerie van Defensie. BITS brengt het aanbod van innovatieve bedrijven en de innovatiebehoefte van het Ministerie van Defensie samen, zodat bedrijven die vooral in de civiele markt opereren hun innovaties kunnen toepassen voor defensie en veiligheid. Bijvoorbeeld de ontwikkeling van nieuwe computerchips of sensoren die bembommen kunnen opsporen.

De aansluiting bij het innovatie-netwerk van de NAVO genaamd Defence Innovation Accelerator for the North-Atlantic (DIANA) was in 2024 een belangrijke mijlpaal. Deze aansluiting opent nieuwe mogelijkheden, vooral voor start-ups, om op grotere schaal en in korte tijd nieuwe technologieën te ontwikkelen met subsidie van de NAVO. Voorbeelden hiervan zijn doorbraken in de toepassing van kunstmatige intelligentie en biotechnologie.

Door innovatiekracht in te zetten voor veiligheid en defensie kunnen we bedrijven helpen aan te sluiten bij internationale waardeketens en nieuwe ontwikkelingen. Dit biedt naast de relevante bijdrage aan (internationale) veiligheid ook economische voordelen.



Voor Impuls Zeeland stond 2024 in het teken van Frankrijk. We startten het jaar met een Franse taaltraining om de taaldrempel voor zakendoen te verlagen. De taaltraining werd heel positief ontvangen en hielp de deelnemende bedrijven goed in het eerste contact met Franse partners. Ook waren we in april aanwezig bij de Netherlands Days in Lille. Zo'n landenfocus – in dit geval op Frankrijk – zorgt voor veel nieuwe contacten in het doelland. Die contacten helpen ons om verder te bouwen aan internationale ondersteuning, en zullen we dus zeker onderhouden.

Nieuw dit jaar was de start van onze eigen business club Internationaal Zakendoen. Sinds mei versturen we aan al onze relaties eens per kwartaal de Nieuwsbrief Internationaal Zakendoen.

In juni organiseerden we onze jaarlijkse zomerborrel en haalden we het hele TINL-netwerk naar Zeeland. Het was een zonnige dag op het strand!

In het afgelopen jaar waren we actief op meerdere beurzen. Zo bezochten we samen met een mooi aantal Zeeuwse bedrijven de Biofach en Potato Europe. Daarnaast waren we zelf aanwezig op meerdere beurzen in verschillende landen.

We speelden dit jaar een actieve rol in de werving voor het AgTech-cluster voor Frankrijk (cluster via het programma Partners for International Business) en versterkten onze relaties met zowel de Franse als de Belgische ambassade. Ook breidden we de samenwerking met de andere ROM's verder uit.

## HORIZON

### Partner in gezonde groei

Horizon is de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Flevoland en zet zich in om ondernemers te laten groeien en tegelijkertijd maatschappelijke opgaven aan te pakken. Horizon wil bijdragen aan duurzame economische groei door innovatie te bevorderen, te investeren in groeibedrijven en internationaal zakendoen te stimuleren. Hierbij staan de drie transitievoor Flevoland centraal: voedsel, energie en grondstoffen.

In 2024 ging Horizon in gesprek met regionale ondernemingen uit uiteenlopende sectoren over hun internationaliseringsstrategie. Deze bedrijven varieerden van micro- tot multinational. Wij hebben hen geholpen met deskundig advies, subsidies, en het leggen van contacten met collega-ondernemers of andere deskundigen.

In Flevoland zit een sterk visverwerkingscluster. In september gingen 10 Flevolandse bedrijven mee op missie naar de Westkust van de VS voor een verkenning van de visverwerkingsmarkt en om de Nederlandse kennis en techniek op dit gebied te presenteren aan de Amerikaanse waardeketen.

Dit smaakte naar meer en wij hopen hier in 2025 op voort te borduren. Verder zetten we weer in op de Potato Europe en diverse activiteiten om de samenwerking met ondernemers en kennisinstellingen op het gebied van Smart Farming in de buurlanden te bevorderen.



In 2024 heeft InnovationQuarter haar International Trade activiteiten uitgebreid naar de maritieme en offshore sector, beide belangrijke thema's voor Zuid-Holland. Begin 2024 voerden wij een grondige verkenning uit. Hieruit bleek dat innovatieve mkb'ers en scale-ups in deze sectoren nog steeds obstakels ondervinden bij hun internationale groei en het verkrijgen van toegang tot activiteiten die deze groei kunnen ondersteunen.

InnovationQuarter legt de focus binnen deze nieuwe sectoren op offshore energie, energieconversie en duurzaam varen. Hierbij nemen we de behoeften van ondernemers als uitgangspunt. Vanaf augustus 2024 is de ondersteuning op International Trade voor de maritieme sector van start gegaan. Deze

ondersteuning hebben wij samen met Rotterdam Partners verzorgd, onder leiding van een gezamenlijke projectmanager. De samenwerking met Rotterdam Partners creëert nieuwe mogelijkheden voor bedrijven om internationaal kansen te identificeren en te groeien. Met een gerichte aanpak wil InnovationQuarter ondernemers in de maritieme sector effectief ondersteunen, aanvullend op bestaande initiatieven en met een sterke focus op duurzame groei en innovatie.



Het LIOF Trade-team dat deel uit maakt van het TINL-netwerk bestaat uit één collega die zich richt op het Trade Relations Programma (TRP), één persoon die betrokken is bij het Enterprise Europe Network (EEN) en 2 teamleden die zich bezighouden met brede handelsbevordering.

In 2024 lag de focus op een aantal snijvlakken die aansluiten bij de belangrijke transitievoor de provincie Limburg: Energie, Digitalisering, Circulariteit en Gezondheid. In het bijzonder de snijvlakken:

- AgriFood en Gezondheid
- Agritech en Digitalisering
- Chemie/Materialen en Circulariteit
- Chemie/Materialen en Energie
- LSH en Digitalisering
- LSH en Gezondheid.

Deze snijvlakken sluiten nauw aan bij de focusgebieden van de 4 Brightlands Campussen in Limburg in Venlo, Heerlen, Geleen en Maastricht. Daar werken overheid, kennisinstellingen en private ondernemers samen om tot versnelling van innovatie en groei te komen. Zoals LIOF in Limburg nadrukkelijk samenwerking zoekt met de campussen, zoeken we dat landelijk met onze TINL-partners en in Europese grensregio's met collega-ontwikkelorganisaties in België en Duitsland.

Dit alles is terug te zien in wat we in 2024 voor Limburgse ondernemers hebben gedaan. Zo organiseerden we een missie gericht op België met het thema Nutrion2Health, en op Canada met het thema Agritech. We organiseerden workshops over circulair ondernemen, medische innovatie in de VS en een Agritech-symposium met Duitsland. Ook zelf breidden we ons netwerk uit door events te bezoeken in Nederland, België en Duitsland.

# NOM

De NOM heeft in 2024 een regionaal exportplan ontwikkeld om daarmee de aansluiting op het TINL-netwerk te voltooien. In 2023 is een samenwerking ontwikkeld met de 1e lijns publieke ondernemersloketten van de 3 noordelijke provincies. Dat vormt de basis voor Trade Relations gesprekken en provinciale of regionale bijeenkomsten.

Uit een analyse van de activiteiten van TINL en het buitenlandnetwerk bleek dat de noordelijke ondernemers het netwerk en de regionale en nationale TINL-missies beter zouden kunnen benutten. We gaan een proactief communicatieprogramma opzetten om de benutting van het regionale, nationale en internationale aanbod te verbeteren.

Daarnaast bleek uit de Trade Relations gesprekken dat mkb'ers een betere balans kunnen vinden in kansen en risico's als zij internationaal ondernemen meer planmatig aanpakken. Daarom gaan we een laagdrempelig cursustraject ontwikkelen.

Bovenop het bestaande TINL-aanbod leggen we vanuit de NOM focus op de maritieme maakindustrie en groene chemie, met als doellanden Duitsland en Scandinavië. Hiervoor organiseren we meerjarige grensoverschrijdende programma's. Zo gaat in 2026 een 3-jarig missieprogramma voor de maritieme maakindustrie van start. Dit gebeurt in samenwerking met ondernemersecosystemen in Noord-Duitsland en Noorwegen.



Oost-Nederland kent van oudsher een sterke textielsector. Zowel in Twente, een regio met een lange geschiedenis in de textielproductie, als in Arnhem, een stad waar circulaire mode en ontwerp sterk verankerd zijn.

Nederland heeft een sterke reputatie opgebouwd op het gebied van duurzame technologie en innovatie. Ondernemers in circulair textiel kunnen gebruikmaken van deze positieve perceptie om zich te onderscheiden op buitenlandse markten.

Met name in de Scandinavische landen zijn er raakvlakken met Nederland. In deze landen wordt internationale samenwerking omarmd en wordt er geïnvesteerd in circulaire modellen. Hierdoor kunnen Nederlandse bedrijven profiteren van een gunstig regelgevingsklimaat. Oost NL en Amsterdam Trade & Innovate hebben het afgelopen jaar een gezamenlijk programma uitgevoerd op dit thema in Scandinavië. Het programma omvatte onder andere een collectieve deelname aan het LOOP Forum in Kopenhagen en een inkomend bezoek van textielclusters uit Finland en Noorwegen tijdens de Circular Textile Days in Den Bosch.

Door Nederlandse bedrijven te helpen bij de internationale implementatie van recycling en circulariteit, voldoen zij niet alleen aan de internationale eisen, maar kunnen zij ook pionieren in markten waar circulaire economie nog in opkomst is. Deze ondersteuning opent deuren naar nieuwe markten die streven naar duurzaamheid, waaronder niet alleen Scandinavië, maar bijvoorbeeld ook de VS en markten in Azië. Bovendien stimuleert het samenwerking binnen waardeketens. Door hier meerjarig op te programmeren, kunnen we de (Oost-)Nederlandse textielsector duurzaam helpen groeien en tegelijkertijd bijdragen aan de reductie van de wereldwijde textielproductie.



2024 stond bij ROM Utrecht Region (ROMUR) in het teken van nog intensievere samenwerking binnen het TINL-netwerk. En daarmee tot nog meer impact voor de ondernemers.

Een greep uit onze activiteiten, die nauw aansluiten bij de focusgebieden van ROM Utrecht Region:

- We begonnen het jaar op de BETT in Londen, de grootste beurs voor Educational Technology ter wereld. Met meer dan 40 Nederlandse bedrijven én Startup Liaison Officer Lieke Conijn, realiseerden we het op één na drukst bezochte paviljoen. In samenwerking met NBSO Los Angeles organiseerden we meerdere bijeenkomsten voor mediabedrijven die kansen in het westen van de VS willen verkennen. Directeur Peter Post en honorair consul Reinout Oerlemans belichtten de uitdagingen en mogelijkheden van zakendoen in de VS.

- Op het gebied van duurzame mobiliteit gaf het Export Accelerator Programma de fietssector een boost. Verder werd voor de fietssector een missie georganiseerd naar Eurobike in Frankfurt en deden vele bedrijven uit de sector duurzame mobiliteit mee aan missies naar Autonomy in Parijs en MOVE in Londen.
- We waren aanwezig op de Smart City Expo Barcelona, hét evenement voor stedelijke innovatie. Daar komen steden, bedrijven en organisaties samen om oplossingen voor mobiliteit, energie en digitalisering te delen. Dit event biedt zakelijke kansen; (lokale) overheden zoeken hier naar oplossingen en samenwerkingen. 5 TINL-partners hebben samen met het ecosysteem van Duurzame Mobiliteit Internationaal een programma en een NL Paviljoen neergezet. Hiermee kregen start- en scale-ups een podium binnen een krachtige Nederlandse delegatie van 'urban innovators'.

Tot slot waren er successen op evenementen zoals E-world in Essen, Enlit in Milaan en de Slush in Helsinki. Daar begeleidden we samen met RVO en anderen 40 start-ups, waaronder 11 uit Utrecht.

2024 was impactvol en we kijken met vertrouwen naar 2025!

## ROTTERDAM PARTNERS

In 2024 heeft Rotterdam Partners een aantal trade-activiteiten succesvol voortgezet, zoals de HortiRoad2India, Hydrogen Chili, de inzet tijdens de Smart City Expo Barcelona en de vele inkomende delegaties, bijvoorbeeld tijdens de World Hydrogen Summit.

Wij zijn bijzonder trots dat ons Green Ports Partnership programma zich heeft gekwalificeerd als strategische markt-themacombinatie. We zullen de komende jaren nog intensiever op dit programma inzetten.

Ook hebben we het afgelopen jaar vanuit Rotterdam veel meer de aansluiting gezocht met Amsterdam Trade & Innovate en ROM Utrecht rond Smart Mobility. Wij hebben samen mooie activiteiten mogen organiseren naar bijvoorbeeld Londen en Bristol, de beurs Autonomy in Parijs en de Smart Country Convention in Berlijn.

Naast Smart Mobility zijn wij ook actief op Food & Horti. Op dit thema worden wij in Noord-Amerika steeds actiever. In 2024 hebben wij verdiepend onderzoek uitgevoerd op dit thema, en hebben we met diverse ondernemers een reis gemaakt naar Chicago. Ook het thema Architectuur stond dit jaar weer volop in de belangstelling, met onder andere een verkennende missie naar London Built en een zeer succesvol seminar in Shanghai.

In 2024 organiseerden RVO, brancheorganisatie Netherlands Maritime Technology (NMT) en Rotterdam Partners samen een reis naar China voor een high-level Smart Shipping-delegatie. De delegatie bestond onder andere uit voormalig burgemeester Aboutaleb en de president van het Havenbedrijf Rotterdam. Bij deze reis was er vooral aandacht voor de regio Shanghai en is de 45-jarige stedenband tussen Rotterdam en Shanghai met 5 jaar verlengd.



Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Al met al een druk en interessant jaar, en ook voor 2025 hebben wij mooie plannen!

In 2024 hebben we de inzet op thematisch- en sectoraal-gerichte activiteiten geïntensiveerd. Zo hebben we naast de reguliere Business Development programmering vanuit de (doel) landen, ingezet op een aantal strategische sectorale activiteiten. Hierbij is er meer aansluiting gezocht met publiek-private netwerken en grote beurzen in Nederland met een internationale hub-functie, waaronder de Greentech en de World Hydrogen Summit. Ook hebben we in 2024 in samenwerking met andere TINL-partners verschillende internationale themadagen georganiseerd. Bijvoorbeeld op het gebied van proteïne, alternatieve eiwitten en duurzame mobiliteit.

De activiteiten richtten zich in grote mate op prioritaire dwarsdoorsnijdende thema's, zoals de transitieopgaven (ver)duurzaamheid en digitalisering. Er zijn verschillende succesvolle evenementen en handelsmissies georganiseerd op het gebied van de duurzame energiesector, verduurzaming van de maritieme sector, en verduurzaming en digitalisering van de mobiliteits-, logistieke en bouwsector.



Daarnaast waren er ook activiteiten in de meer 'traditionele' sectoren, zoals klimaatslimme landbouw, digitale innovatie in de gezondheidszorg en slim watergebruik. Vanuit Business Development zijn er in 2024 circa 30 handelsmissies uitgevoerd.

Tot slot hebben we in het afgelopen jaar ook de nodige aandacht geschonken aan 'weerbaar en veilig ondernemen' in een snel veranderende geopolitieke wereld. Vanuit de Business Development programmering is ingezet op markt-themacombinaties die de strategische autonomie van ondernemend Nederland helpen te vergroten. Bijvoorbeeld op kritieke grondstoffen in landen zoals Chili, Australië en Canada.





## Publiek private samenwerking

De TINL partners werken met elkaar samen binnen het publieke netwerk, maar een groot deel van de activiteiten wordt ook georganiseerd met private partners. Het doel van de Publiek Private Samenwerking (PPS) is om de internationale kansen voor het Nederlandse bedrijfsleven en kennisinstellingen beter te signaleren, ze te ondersteunen en kansen te benutten. Het regieteam, dat bestaat uit vertegenwoordigers van het ministerie van Buitenlandse Zaken (DGBEB), het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (DGBI), en de algemeen directeur van VNO-NCW, heeft als doel het verdienvermogen van het Nederlandse bedrijfsleven vergroten. Dit doet het team door de unieke sterktepunten (USP's) van Nederland op internationaal niveau beter te positioneren.

Het regieteam richt zich op het bevorderen van valorisatie (het omzetten van kennis en innovatie naar economische waarde) door strategische en operationele keuzes voor internationaal ondernemen beter op elkaar af te stemmen. Daarom heeft het team publieke en private partijen gevraagd om voorstellen te doen voor nieuwe markt- en thema-combinaties en de uitvoering daarvan. De partijen moesten aangeven welke nieuwe markten en thema's Nederland publiek-privaat zou moeten verkennen in een meerjarige samenwerking.

Ook de TINL-partners hebben voorstellen ingediend bij het regieteam. Zo deed Rotterdam Partners een voorstel voor havenontwikkeling en energietransitie in Brazilië, en de BOM voor de geavanceerde maakindustrie in Singapore, Maleisië en Vietnam.

*In 2023 is de BOM begonnen met programmering op de ASEAN-regio. Dit heeft geleid tot de organisatie van twee handelsmissies voor de HTSM-sector naar Singapore, Maleisië en Vietnam. Het potentieel in deze regio voor de Nederlandse hightechindustrie bleek dusdanig groot, dat de BOM begin 2024 een aanvraag startte voor een prioritaire markt-themacombinatie voor Advanced Manufacturing. In juli 2024 werd de aanvraag toegewezen en begon de BOM als leadpartner binnen het TINL-netwerk aan de verdiepingsfase. Binnen deze verdiepingsfase is inmiddels een eerste roadmap ingeleverd, inclusief een programmeringsvoorstel met activiteiten vanaf 2025. In de jaren 2025-2028 zullen voor de Nederlandse maakindustrie jaarlijks activiteiten op de ASEAN-regio geprogrammeerd worden. De activiteiten stemmen we af met de TINL-partners die advanced manufacturing als focusthema hebben, alsmede met landelijke private netwerkorganisaties die actief zijn op hetzelfde thema, zoals FME, HightechNL en Brainport Industries. Op deze manier ontstaat binnen de Nederlandse hightech maakindustrie een breed draagvlak om de commerciële kansen in de ASEAN-regio te verzilveren.*

## Vooruitblik



Daan de Cloe, Manager Foreign Investment & International Trade bij de BOM, Annemieke Broesterhuizen, Managing Director International Trade bij RVO en Voorzitter Trade & Innovate NL en Tom Willebrands, Manager Foreign Investments & International Trade bij Rom Utrecht Region.

### Welk succes uit 2024 zou je mee willen nemen in 2025?

#### **Annemieke:**

Als ik kijk naar de mooie ontwikkelingen die het TINL-netwerk heeft doorgemaakt in 2024, dan springen er een aantal dingen uit.

De grotere inzet op thema's leverde mooie resultaten op. Dat zagen we concreet op bijvoorbeeld de tweede editie van de Internationale Themadag Proteïne. Met 130 deelnemers was er een mooie opkomst, en uit de evaluatie bleek dat de deelnemers de ruimte voor netwerkmomenten erg waardeerden. Ook de Internationale Sector dag Duurzame Bouw, die dit jaar voor het eerst werd georganiseerd, is een mooi voorbeeld.

Ik hoop dat we die lijn ook naar 2025 kunnen doortrekken. De coördinatoren die vanuit het programma 'connecting regions' zijn gestart, gaan de inzet op thema's in 2025 zeker nog verder brengen.

Ook het feit dat de nieuwe regering internationale handel en specifiek de samenwerking binnen Trade & Innovate NL erkende in het regeerakkoord, is een mooie bevestiging dat we op de goede weg zitten.

Daarnaast wil ik de voorbereidingen van de Expo Osaka noemen. Aan de Expo is ontzettend hard gewerkt en daarvan gaan we in het komende jaar de resultaten zien!

#### **Tom:**

We zitten inderdaad op de juiste weg, en ook ondernemers geven dat aan ons terug.

Ik ben bijzonder trots op de waardering die wij van ondernemers ontvangen voor onze dienstverlening. De hoge waardering blijkt onder meer uit het gemiddelde tevredenheidscijfer van 8,4 dat onze TINL-handelsmissies krijgen. Opvallend is dat 40% van de deelnemende ondernemers onze dienstverlening zelfs beoordeelt met een 9 of een 10. Deze uitstekende resultaten zijn een duidelijke indicatie dat onze vraaggerichte TINL-strategie effectief is. Het bevestigt dat wij ondernemers daadwerkelijk ondersteunen bij het realiseren van hun ambities op het gebied van internationale groei.

#### **Daan:**

De samenwerking ging het afgelopen jaar heel erg goed.

Voor mij ligt de kern van het succes bij de gezamenlijke, meerjarige inzet op specifieke landen en thema's. Denk hierbij aan de inzet op de geavanceerde maakindustrie in Zuid-Oost-Azië, maar ook de gezamenlijke activiteiten die we organiseerden op Smart Farming en Duitsland. Deze lijn gaan we in 2025 zeker voortzetten met zijn allen en verder uitbouwen met behulp van 'connecting regions'.

## Waar liggen volgens jou nieuwe kansen in 2025? Of misschien in de komende jaren?

### Tom:

Ik zie vooral veel kansen in Europa. Door in te spelen op de strategische autonomie van Europa en mondiale trends, kunnen Nederlandse bedrijven bijdragen aan - en profiteren van - een sterker en veerkrachtiger economisch ecosysteem binnen Europa. Europa blijft een stabiele afzetmarkt en de strategische autonomie versterkt deze positie. Investerings in interne productiecapaciteit, innovatie en verduurzaming bieden kansen voor Nederlandse bedrijven om deel uit te maken van Europese waardeketens.

Daarnaast zie ik ook een nieuwe sector die interessanter is geworden. Naast de sectoren waar de TINL-partners zich afgelopen jaren op hebben gericht, ontstaan er op gebied van defensie nieuwe kansen. De Nederlandse defensie-industrie staat voor aanzienlijke groeikansen, mede door geopolitieke ontwikkelingen en verhoogde defensiebudgetten in Europa. Nederlandse bedrijven kunnen profiteren van de focus op technologische innovaties binnen de defensiesector. Samenwerking tussen Defensie, het bedrijfsleven en kennisinstellingen stimuleert de ontwikkeling van geavanceerde technologieën, zoals kunstmatige intelligentie, cyberbeveiliging en robotica. Deze innovaties zijn essentieel voor het behouden van een technologische voorsprong en bieden exportmogelijkheden naar bondgenoten.

## Waar kijk je het meest naar uit in 2025?

### Tom:

In 2025 kijk ik met enthousiasme uit naar de lancering van de TINL Expeditie. Dat is een programma dat we het afgelopen jaar hebben ontwikkeld voor nieuwe collega's binnen het TINL-netwerk. Deze expeditie biedt deelnemers een unieke mogelijkheid om hun kennis binnen het TINL-netwerk te verdiepen, hun vaardigheden verder te ontwikkelen en tegelijkertijd een sterk professioneel netwerk op te bouwen.

De opzet van het programma is gericht op praktijkgericht leren, met een mix van uitdagende cases, groepsoopdrachten en inspirerende masterclasses die nauw aansluiten op de dagelijkse praktijk van onze Trade-professionals. Daarnaast biedt het programma waardevolle inzichten door middel van trainingdagen bij verschillende TINL-partners. Hierdoor krijgen deelnemers de kans om 'een kijkje in de keuken' te nemen en te leren van de expertise en ervaring van collega's binnen het netwerk.

### Annemieke:

De context waarin we werken verandert en het is lastiger voor bedrijven om internationaal zaken te doen. In de afgelopen periode zagen we thema's als economische weerbaarheid steeds vaker terugkomen. We moeten dit soort thema's de komende jaren nog meer mee gaan nemen in onze bestaande dienstverlening naar ondernemers.

Daarnaast zie ik kansen op het gebied van data-gestuurd en digitaal werken, vooral in de samenwerking en kennisdeling binnen ons netwerk. Als we hier een verdiepingsslag weten te maken, kunnen we onze dienstverlening nog beter toespitsen op de wensen van de ondernemers.

### Daan:

Ik herken het thema defensie als een belangrijke groeimarkt. Dit is een applicatiedomein waar veel zal gaan gebeuren op het vlak van innovatie en handel. Hierover krijgen we ook steeds meer vragen voor ondersteuning vanuit bedrijven. Het is belangrijk dat we hierin gezamenlijk optrekken. Ik verwacht ook dat het thema 'water' steeds belangrijker zal worden. Niet alleen voor de BOM, maar juist landelijk.

Daarnaast zie ik kansen voor een sterkere samenwerking tussen de activiteiten vanuit Trade and Invest. Ik denk dat we nog meer kunnen bereiken als we onze activiteiten beter op elkaar afstemmen en aanvullen. Zowel vanuit het management als vanuit de Trade and Invest teams gaan we hier in 2025 stappen in zetten. Een concreet voorbeeld hiervan is het combineren van managementoverleggen.

Deze aanpak zorgt voor een solide basis waarmee nieuwe collega's optimaal voorbereid worden om bij te dragen aan het succes van het TINL-netwerk.

### Annemieke:

In 2024 zijn een aantal projecten in de steigers gezet waarvan we in 2025 echt de vruchten gaan plukken. Daar kijk ik erg naar uit!

Bijvoorbeeld de TINL Academy met als onderdeel daarvan de expeditie die is uitgedacht en in 2025 van start gaat. Daarnaast hoop en verwacht ik dat de inzet op thema's nog meer bij de ondernemers terecht gaat komen.

### Daan:

Er staat voor 2025 alweer van alles op de planning. Ik wil nogmaals het belang benadrukken van de verdere uitrol van onze landelijke, meerjarige programma's. Met die programma's ondersteunen we ondernemers echt structureel om een markt te betreden. Ik kijk met vertrouwen naar de uitrol van en samenwerking binnen 'connecting regions'.

# Contactgegevens

## Amsterdam Trade & Innovate

+31 6 3806 8194  
 trade@amsterdam.nl  
 www.iamsterdam.com/trade

## Brabantse Ontwikkelings Maatschappij (BOM)

+31 88 8311 120  
 trade@bom.nl  
 www.bom.nl/internationaliseren

## Brainport Eindhoven

+31 40 751 2424  
 info@brainportdevelopment.nl tav Anne Verhaag  
 www.brainporteindhoven.com

## Horizon Flevoland

+31 320 343 100  
 info@horizonflevoland.nl  
 www.horizonflevoland.nl

## Impuls Zeeland

+31 118 724 900  
 info@impulszeeland.nl  
 www.impulszeeland.nl

## InnovationQuarter

+31 88 474 7255  
 info@innovationquarter.nl  
 www.innovationquarter.nl

## LIOF

+31 43 3280 280  
 info@liof.nl  
 www.liof.nl

## Investerings- en ontwikkelingsmaatschappij voor Noord-Nederland (NOM)

+31 50 5214 444  
 info@nom.nl  
 www.nom.nl

## Oost NL

+31 6 2013 2531  
 judith.vandebovenkamp@oostnl.nl  
 www.oostnl.nl

## Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)

+31 6 1169 0825  
 jeroen.blom@rvo.nl  
 www.rvo.nl

## ROM Utrecht Region

+31 85 0221 344  
 info@romutrechtregion.nl  
 www.romutrechtregion.nl

## Rotterdam Partners

+31 (0)10 7900140  
 contact@rotterdampartners.nl  
 www.rotterdam.info/nl/handel

## Trade and Innovate NL

+31 6 1137 6722  
 emar.gemmeke@rvo.nl  
 www.tradeandinnovate.nl



## Colofon

**Dit is een uitgave van**  
Trade and Innovate NL

**Versie**  
Februari 2025

**Vragen | Opmerkingen | Suggesties**  
Heeft u vragen, opmerkingen of suggesties  
over dit TINL Jaarverslag 2024?  
Neem contact op met [nynke.rozema@rvo.nl](mailto:nynke.rozema@rvo.nl).

**Foto voorpagina**  
Arno Sijnesael, International Trade Manager  
bij Impuls Zeeland en Janine Tazelaar,  
Eigenaar van Appelaere  
Fotograaf: Melvin Rijk - Filmrijk

De TINL-partners hebben een unieke positie als uitvoeringsinstrument van Rijk en Regio. Zij versterken de innovatie- en concurrentiekracht in de regio, vervullen een rol bij het ontwikkelen van (internationale) ecosystemen, bovenregionale samenwerking en het versnellen van maatschappelijke transitie en dragen bij aan het geïntegreerd inzetten van innovaties, investeringen en export voor (internationale) ecosysteemontwikkeling.

*Een krachtig publiek netwerk  
dat het verdienvermogen van  
Nederland versterkt*

