

Kansrijk!

De groeiagenda voor
ondernemerschap in het mkb

Colofon

Kansrijk!

De groeiagenda voor ondernemerschap in het mkb

is een uitgave van MKB-Nederland en VNO-NCW

Postbus 93002
2509 AA Den Haag

MKB-Nederland
T 070 - 349 09 09
E bureau@mkbnl
I www.mkbnl / twitter @mkbnl

VNO-NCW
T 070 - 349 03 49
E informatie@vno-ncw.nl
I www.vno-ncw.nl / twitter @VNONCW

Coverfoto

Getty Images

Fotografie

Jeroen Poortvliet

Ontwerp en druk

Kooiman Creative, H.I. Ambacht

Publicatiedatum

februari 2015

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
• Kansrijk!	3
Inleiding	7
• Groei niet meer vanzelfsprekend	7
• Ondernemers centraal	8
• Opzet	9
Hoofdstuk 1. Ondernemerschap als groeimotor	11
1.1 Veel nieuw ondernemerschap	11
1.2 Ondernemerschap in Nederland	13
• <i>Ondernemende samenleving</i>	13
• <i>Verandering en vernieuwing</i>	13
1.3 Doorgroei van ondernemerschap in Nederland	16
• <i>Groeibelemmingen en -kansen</i>	16
• <i>Klimaat voor ondernemerschap</i>	18
1.4 Ambities en kansen voor groei	19
• <i>De grens over</i>	19
• <i>Innoveren, vernieuwen en samenwerken</i>	21
1.5 Conclusie en agenda	22
Hoofdstuk 2. Groeikansen benutten	25
2.1 ICT overal beter benutten	25
• <i>ICT als doorbraaktechnologie</i>	25
• <i>Digitaal zakendoen</i>	28
2.2 Innovatie voor snelle groei	28
2.3 Uitbreiding financieringsbronnen voor investeringen	32
2.4 Internationalisering	38
2.5 Samenwerken	41
2.6 Talent werven en ontwikkelen	44
Hoofdstuk 3. Groeibelemmingen wegnemen	49
3.1 Minder en betere regelgeving	49
3.2 Ondernemen met personeel	51
• <i>Werkgeversverplichtingen bij ziekte van een werknemer</i>	53
• <i>Zorgplichten voor de privésituatie van de werknemer</i>	55
3.3 Dienstverlenende overheid	57
3.4 Lokale regels en lasten in toom houden	59

Inhoudsopgave

Aanbevelingen en actiepunten in een oogopslag	61
• Groeikansen benutten	61
• Belemmeringen voor ondernemerschap wegnemen	62
Uitwerking aanbevelingen en actiepunten	63
• ICT beter benutten	63
• Innovatie voor snelle groei	64
• Uitbreiding financieringsbronnen voor investeringen	65
• Samenwerken	67
• Aantrekken van talent	69
• Minder en betere regelgeving	70
• Ondernemen met personeel	71
• Dienstverlenende overheid	74
• Lokale regels en lasten in toom houden	75

Voorwoord

Kansrijk!

Voor u ligt de groeiagenda voor ondernemerschap in het midden- en kleinbedrijf. *Kansrijk!* is de titel die we die agenda hebben gegeven. Want wij geloven in de kansen en mogelijkheden van ondernemers in dit land. De kracht van het ondernemerschap kunnen we nog veel meer benutten dan we nu doen. Met meer groei, banen en welvaart als gevolg.

De mogelijkheden van ICT zijn nog lang niet uitgeput. Innovatie en samenwerking zijn belangrijke aanjagers van groei. Steeds meer mkb-bedrijven vinden internationale afzetmarkten en ontwikkelen zich tot kleine multinationals. De groeikansen zijn er.

Maar ondernemers ervaren nog te veel belemmeringen; om te kunnen doorgroeien, te innoveren, personeel aan te trekken. Ze worden opgezaagd met regels, risico's en lasten die te zwaar drukken op de bedrijfsvoering van alledag. En vaak zijn die ook niet meer van deze tijd. Zo blijven kansen liggen. En dat is zonde. Voor ons allemaal.

Deze agenda is nadrukkelijk een uitvoeringsagenda. We komen met concrete voorstellen, die belemmeringen wegnemen en ondernemers stimuleren en ruimte geven. Veruit de meeste voorstellen kunnen al dit en volgend jaar worden opgepakt. We kijken daarvoor deels naar de overheid, die het ondernemerschap beter kan faciliteren en drempels kan slechten. Maar we kijken ook naar ondernemers en hun organisaties; het is immers aan onszelf om de kansen die er zijn, ook daadwerkelijk te pakken.

Na jaren van economische tegenwind is het nu tijd om vooruit te gaan. Liefst met grote stappen. Met deze groeiagenda willen wij als ondernemersorganisaties daaraan graag een bijdrage leveren. Ik roep alle partijen op om dat samen met ons ook te doen.

Michaël van Straalen
voorzitter Koninklijke Vereniging
MKB-Nederland





Inleiding

Groei niet meer vanzelfsprekend

Na ruim zes jaar crisis groeit onze economie nog maar heel voorzichtig. Pas in 2016 is onze welvaart naar verwachting weer terug op het pre-crisisniveau. De consumptie van huishoudens per hoofd van de bevolking is in 2014 even groot als in 1998. De groeivoorzichten in Nederland en Europa zijn mager op korte en langere termijn. Ook is de werkloosheid nog steeds veel te hoog. Maatschappelijke onzekerheid heeft grote invloed op de bestedingen. Deze uitzonderlijk lange economische stagnatie kent vele macro-economische oorzaken. Naast de internationale financiële crisis bleken de Nederlandse woningmarkt en pensioenstelsel erg gevoelig voor ontwikkelingen op de financiële markten.

De lage economische groeiverwachtingen en hoge werkloosheid waren de afgelopen periode aanleiding voor veel discussie en de vraag wat passend overheidsbeleid zou kunnen zijn; vaak met een macro-economische blik. Voorbeelden ervan zijn het lijvige rapport van de WRR over de lerende economie, de analyse in de Miljoenennota 2015 en de kabinetsbrief 'Werken aan groei'. Het is goed en belangrijk dat deze discussie gevoerd wordt. Wij denken echter dat in de discussie het belangrijkste aspect onderbelicht wordt: de rol van ondernemers voor economische groei. Vanuit onze ondernemingsorganisaties is daarom vorig jaar de notitie 'Grenzeloos groeien' gemaakt. Kern ervan is dat meer aanpassingsvermogen en vernieuwings talent in onze economie nodig zijn. De snel veranderende markten en technologieën vragen permanente vernieuwing en aanpassing om te kunnen groeien. Groei is niet meer vanzelfsprekend.

Kern van Grenzeloos groeien

Deze brede groeivisie heeft als uitgangspunt dat ondernemerschap de welvaartsmotor is. Het schetst een groeiagenda langs drie sporen.

- *Verdienen met dynamisch ondernemen* als sleutel tot duurzame groei gaat om het scheppen van de voorwaarden voor hogere groei. Verdienvermogen kan worden versterkt door meer ruimte te bieden voor individueel aanpassingsvermogen en opbouw van eigen verdien capaciteit. Daarvoor is nodig om te dynamiseren en te decollectiveren.
- *Verdienen met groeiprojecten* laat zien dat samenwerking in en tussen sectoren, op regioniveau en tussen bedrijfsleven en kennissectoren, tot snellere vernieuwing en meer groei leiden.
- *Verdienen met een stabiele ondergrond*: stabielere kaders zijn nodig op monetair-financieel terrein, op sociaal en bestuurlijk gebied om de focus van ondernemers en werkenden op het verdienen te kunnen houden.

Ondernemers centraal

In deze groeiagenda komen we terug bij de kern van 'Grenzeloos groeien': de rol van (meer) ondernemerschap als groeimotor bij uitstek. Ondernemers spelen in op steeds veranderende behoeften en wensen met nieuwe producten en diensten. Zij creëren daarmee nieuwe banen en leggen de basis voor onze gemeenschappelijke welvaart.

Ondernemerschap in Nederland bloeit in een diversiteit aan kleuren en vormen. Ons land kent familiebedrijven met een traditie van vele generaties terug, maar ook jonge internetondernemers; ambachtelijke ondernemers, die zich richten op kwaliteit en vakmanschap, en ondernemers die lokaal, regionaal, landelijk of grensoverschrijdend opereren. Al die ondernemers leveren de goederen en diensten die we nodig hebben: van het huis en de inrichting daarvan tot het dagelijks brood en vlees, tot gezondheid, ontspanning en vermaak. Maar ze leveren ook aan andere bedrijven. In Nederland, maar ook in Europa en de rest van de wereld. Het overgrote deel van de ondernemingen in Nederland zijn kleine bedrijven, waar de ondernemer aan het roer staat.

Het micro-, klein- en middenbedrijf ¹ is vaak de essentiële factor in economische ontwikkeling. Economische groei komt vooral van bedrijven die doorgroeien. Kleine bedrijven zijn bijvoorbeeld de kraamkamer van nieuwe ideeën en innovaties, zorgen zo voor dynamiek en dagen gevestigde ondernemingen uit. Specialistische kleine bedrijven zijn cruciaal voor de netwerken die om grote ondernemingen heen zijn ontstaan.

Ondernemingen zijn essentieel voor een gemeente of regio. Ze zorgen voor werk-gelegenheid in de buurt en voorzien in de belangrijke levensbehoeften. Veelal zijn het ondernemers in het microbedrijf die geworteld zijn in de lokale samenleving en een wezenlijke bijdrage leveren aan de leefbaarheid. De producten en diensten in de detailhandel, bouw- en installatiesector, zorg en welzijn en cultuur; iedereen heeft ze nodig in de woon- en leefomgeving. De gastvrijheidssector draagt naast werk-gelegenheid ook bij aan een aantrekkelijk woon- en werkklimaat. Maar ook ondernemers in de ambachtssector zijn vaak lokaal en regionaal georiënteerd. Al deze ondernemers bieden werk en inkomen aan veel mensen.

Ondernemers vervullen dus een cruciale rol bij het bereiken van meer economische groei en banen. De basis daarvoor is in Nederland aanwezig: we zijn een ondernemende samenleving. Dat zien we aan de sterke stijging van het aantal bedrijven. Als we dat ondernemerschap nog meer tot groei laten komen, kunnen we meer verdienen en onze welvaart verder vergroten.

1 We sluiten in deze groeiagenda aan bij de Nederlandse en Europese definities: microbedrijf tot 10 werknemers of een omzet van 2 miljoen euro; kleinbedrijf tot 50 werknemers of een omzet van 10 miljoen en middenbedrijf tot 250 werknemers of een omzet van 50 miljoen euro.

Doordat Nederland een welvarend land is, zijn velen grosso modo tevreden over de status quo en onze instituties. Maar het vasthouden van de verworvenheden uit het verleden staat dynamiek en daarmee economische groei in de weg, zeker in een tijd van toenemende digitalisering en internationalisering. Vernieuwing en aanpassing zijn nodig. Het vernieuwingstalent is in Nederland overal aanwezig; dat moet meer de ruimte krijgen. Nieuwsgierigheid, creativiteit en aanpassingsvermogen waren altijd al de kenmerken van onze bevolking. We hebben alle kansen om onze eigen toekomst vorm te geven en een aantrekkelijk land te zijn om te wonen, te werken en te ondernemen. Dat vraagt een open blik en bereidheid tot veranderen: een ondernemende houding van iedereen.

Het vasthouden van verworvenheden uit het verleden staat dynamiek en daarmee groei in de weg

Dat geldt ook voor de overheid, die de afgelopen jaren een enorme hoeveelheid regels, lasten en risico's op de schouders van ondernemers heeft gelegd (nog los van de sterk gestegen lasten voor burgers en bedrijven). Die komen voort uit een doorgeschoten risicomijdende houding bij wet- en regelgeving. Dat leidt tot gedetailleerde regels en toezichthouders die op de stoel van de ondernemer willen gaan zitten. Het is een illusie om te denken dat daarmee excessen worden voorkomen. Wel ontmoedigt deze houding van de overheid het risico nemen door ondernemerschap. We verspelen zo kansen op groei. Het in decennia ontwikkelde denken (en doen) over de verzorgende rol van de werkgever en de bescherming van de werknemer leidt tot hoge drempels om personeel aan te nemen.

Opzet

In hoofdstuk 1 beschrijven we hoe het ondernemerschap in Nederland ervoor staat. Daaruit blijkt dat ons land zeer ondernemend is. Ook blijkt dat er nog veel kansen zijn: om het groeipotentieel van vooral kleinere bedrijven beter te benutten, om slim bedachte ideeën beter toe te passen en te verkopen en om ICT-kansen beter te gebruiken.

In hoofdstuk 2 geven we aan wat er nodig is om de groeikansen beter te benutten. In hoofdstuk 3 doen we voorstellen hoe belemmeringen voor ondernemerschap weg te nemen.

Deze agenda bevat voorstellen die in 2015 en 2016 gerealiseerd kunnen worden. Sommige voorstellen vragen wat meer tijd. Uit deze agenda blijkt dat de overheid veel kan doen om het ondernemerschap beter te faciliteren en belemmeringen weg te nemen. Maar ook ondernemers zelf, gesteund door branche- en ondernemings-

organisaties, kunnen veel. Uiteindelijk zullen zij zelf de ruimte moeten benutten om met lef, creativiteit en vakmanschap de kansen te pakken om hun bedrijf te laten groeien en bloeien.

De voorstellen in deze agenda dragen bij aan economisch herstel en meer banen. Ze hebben met elkaar gemeen dat zij het ondernemerschap in ons land versterken en de groeikansen beter benutten. We gaan de doorgroei van het midden- en kleinbedrijf jaarlijks meten via een MKB Groei Index. Natuurlijk is meer nodig voor economisch herstel, zoals verstandig macro-economisch beleid en aanpassing van instituties. En stappen om de lasten voor burgers en bedrijven weer substantieel terug te brengen.

Hoofdstuk 1

Ondernemerschap als groeimotor

1.1 Veel nieuw ondernemerschap

Sommige wetenschappers spreken van een ondernemerschapsrevolutie in Nederland. Op internationale lijstjes over ondernemerschap bungelde Nederland in de vorige eeuw stevast onderaan. Ons land kende lage starterspercentages en groeiambities van ondernemers. In het afgelopen decennium is het aantal nieuwe bedrijven en het aantal zelfstandigen flink toegenomen. In 2011 was in Nederland 14,6 procent van de werkzame beroepsbevolking werkzaam als zelfstandige. In 2002 was dit nog 12,4 procent.

Het aantal *nieuwe ondernemingen* is dan ook flink gestegen. Het aantal *starters* groeit al enkele jaren stevig en ligt sinds 2008 boven de 100.000 per jaar. Het percentage ondernemers van de beroepsbevolking ligt ruim boven het EU15-gemiddelde.² Als we kijken naar de TEA-rate (Total Entrepreneurial Activity), dan zien we dat Nederland hoger scoort dan vergelijkbare landen. Ook zien we dat ondernemerschap als interessante carrièrekeuze ('opportunity driven') wordt gezien bij alle onderwijsniveaus. Maar vooral bij hoger opgeleiden ligt dit percentage ruim boven dat van vergelijkbare landen. Dit kan te maken hebben met de toegenomen aandacht in het onderwijs voor ondernemerschap.³ Nederland is daarmee een ondernemende samenleving.

De oprichting van nieuwe bedrijven en bedrijvendynamiek zijn essentieel voor groei. Nieuwe bedrijven zullen (op termijn) personeel aannemen en werkgelegenheid creëren. Jonge bedrijven zijn enorm belangrijk voor de groei van banen.⁴ Nieuwe bedrijven zorgen ook voor concurrentie in bestaande markten. Ze dagen bestaande bedrijven uit zich aan te passen. De succesvolle bedrijven, zowel nieuwe als bestaande, weten hun prestaties te verbeteren door productiever te worden, te innoveren of te internationaliseren. De diversiteit en kwaliteit van bedrijven worden zo steeds groter, wat uiteindelijk leidt tot economische groei.

Maar het *aantal* nieuwe ondernemers zegt niet alles. De Nederlandse revolutie in het ondernemerschap betreft vooral de opkomst van de zelfstandige zonder personeel (zzp'er). Het aandeel zzp'ers binnen de totale groep starters is sinds 2005 flink

² EIM (2014).

³ Stel van, A. Span, T en Hessels, J (2014) "Global Entrepreneurship Monitor, The Netherlands 2013, National Report" (figuur 3, p24).

⁴ Criscuolo, C., P. N. Gal and C. Menon (2014), "The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries", *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 14, OECD Publishing (figuur 15).

gestegen. Daar waar in 2005 84,5 procent van de starters als zzp'er kon worden aangemerkt, is dit percentage in 2012 gestegen tot 94.

De zzp'er werkt meestal vanuit een passie voor zijn vak en een hang naar zelfstandigheid. Hij zoekt en vindt zijn eigen klanten/opdrachtgevers, voert zijn werk uit naar eigen inzicht en standaarden en bepaalt zijn eigen werktijden en tarieven. Vaak gaat het om échte vakspecialisten. Ook werkt de zzp'er vaak in netwerken en/of netwerkorganisaties, al dan niet georganiseerd via internet.⁵ Het aandeel bedrijven dat zzp'ers opdrachten verstrekt, is flink toegenomen. Het is een aanwijzing van een toegenomen behoefte van ondernemers aan specifieke en flexibel inzetbare dienstverlening.

De zzp'er voorziet in nieuwe behoeftes en verbetert het aanpassingsvermogen en de veerkracht van de economie.

De opkomst van de zzp'er laat ook zien dat het huidige sociale stelsel en de cao's onvoldoende aansluiten op de dynamische werkelijkheid van werkenden. De zzp'er voorziet in nieuwe behoeftes en verbetert het aanpassingsvermogen en de veerkracht van de economie. Zzp'ers dragen bij aan economische groei doordat ze particuliere en zakelijke opdrachtgevers ruimere keuzemogelijkheden geven met hun diensten.

Een deel van de zzp'ers heeft groeiambitie: om te innoveren, internationale markten te bedienen en personeel aan te nemen. Veel mkb-ondernemers zijn als zzp'er gestart. De ambitie van starters om in de komende vijf jaar ten minste één personeelslid in dienst te nemen, ligt hoger dan gemiddeld in andere landen. Wanneer starters wordt gevraagd naar de ambitie om meer dan 19 banen te creëren, dan blijft Nederland gemiddeld achter.⁶

Nederlandse ondernemers hebben dus de ambitie om te groeien. Wat betreft doorgroei naar bedrijven met meer personeelsleden, is de ambitie echter minder groot. Maar we zien ook andere organisatievormen van groei: samenwerkende zzp'ers, clusters van kleine ondernemingen. De vraag naar de ambitie om personeel in dienst te nemen is slechts één indicator voor het ambitieniveau van ondernemers.

5 Op weg naar een ondernemende samenleving, Ondernemerschap en duurzame werkgelegenheid 2013.

6 Stel van, A. Span, T en Hessels, J (2014) "Global Entrepreneurship Monitor, The Netherlands 2013, National Report" (tabel 3.6, p 28).

1.2 Ondernemerschap in Nederland

Ondernemende samenleving

Nederland is een ondernemende samenleving.

Feiten en cijfers Nederlands ondernemerschap

- Nederland telt 1,3 miljoen ondernemers.
- Ruim 360.000 bedrijven hebben personeel in dienst.
- 94 procent van de bedrijven met personeel heeft niet meer dan 10 werknemers.⁷ Deze groep micro-bedrijven verzorgt samen met de ondernemers zonder personeel 20 procent van de productie van het bedrijfsleven.
- De bedrijven met meer dan 10 werknemers verzorgen 80 procent van de productie.
- De helft van deze 80 procent komt van de paar duizend ondernemingen met meer dan 250 werknemers.
- Het mkb biedt anno 2013 werk aan ongeveer tweederde van de beroepsbevolking.

Het overgrote deel van de bedrijven met personeel behoort tot het microbedrijf: ruim 330.000. Achter dit cijfer gaat veel dynamiek schuil: de oprichting van nieuwe bedrijven, groei, opheffing en krimp van bestaande bedrijven.

Bovenstaande cijfers laten ook de belangrijke rol van grote ondernemingen in Nederland zien. Die hebben een grote directe en indirecte betekenis voor de Nederlandse economie, ook in termen van werkgelegenheid. Grote en kleine ondernemingen kunnen niet zonder elkaar; ze zijn elkaars afzetmarkt of toeleveranciers. Grote en kleine ondernemingen investeren veel in research en development. Door innovatiesamenwerking versterken groot- en kleinbedrijf elkaar en ontstaan er vele kansrijke spin-offs. Daarmee dragen grote ondernemingen bij aan de groei van mkb-bedrijven.

Verandering en vernieuwing

Alle ondernemers hebben te maken met continue veranderingen en vernieuwingen. Bestaande verdienmodellen van bedrijven staan onder druk, onder andere in de bouw, de detailhandel en de financiële dienstverlening.

Mkb-bedrijven zijn hard getroffen door de malaise op de binnenlandse markt. Het Nederlandse mkb heeft gemiddeld een hoge verhouding vreemd vermogen / eigen vermogen ten opzichte van omringende landen, een zwakke winstgevendheid vooral bij bedrijven met minder dan 10 werknemers en heeft te maken met relatief strenge

⁷ IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper.



Ronald Oerlemans Oerlemans kinderschoenen

"Ik ben de crisis relatief goed doorgekomen, met name dankzij specialisatie; dat is denk ik ook de basis om te kunnen slagen in deze branche. Voornaamste problemen zijn de hoge kosten van personeel en alle regels en risico's die daar bij komen. Verder vind ik het slecht dat de banken die in de crisis overeind gehouden zijn, nu zo weinig welwillend zijn als je met een plan bij ze aanklopt. Ze denken niet meer met de ondernemer mee. En wat ik onbegrijpelijk vind: Zuid-Holland heeft de grootste winkeldichtheid, en toch zijn er nog steeds gemeenten die meewerken aan winkelcentra buiten de stadscentra. Er wordt niet structureel nagedacht over hoe we de steden woon- en werkbaar houden en hoe het mkb daarin kan gedijen. Terwijl het mkb nog altijd voor de meeste banen zorgt."

kredietvoorwaarden. Het percentage kredietafwijzingen in het mkb behoort tot de hoogste in de eurozone, mede als gevolg van de relatief zwakke financiële staat.⁸ Door middel van kostenreductie heeft het Nederlands mkb zijn relatieve winstgevendheid tussen 2011 en 2013 enigszins op peil weten te houden.⁹

Ondertussen neemt de concurrentie toe: niet alleen door de economische recessie, maar ook door structurele veranderingen in onze economie. Er is een tendens waarneembaar naar meer gespecialiseerde, internationale en korter bestaande ondernemingen. Ontwikkelingen van buiten komen steeds sneller op ondernemers af.

De wereld van ondernemers is veel dynamischer geworden. De toenemende internationalisering en afnemende transportkosten hebben de (internationale) concurrentie versterkt. Ook de economische crisis heeft de concurrentie om de klant verhoogd, zeker in de binnenlandse sectoren. We hebben te maken met krimpende en stagnerende afzetmarkten in Nederland en Europa. In met name consumentenmarkten is

al jarenlang geen groei meer. We hebben nog geen zicht op snel en fors herstel. De financiële crisis laat zijn sporen nog na in de hoge schulden van bedrijven en consumenten. Voor écht herstel moeten ook de schuldenposities worden opgelost.

De mogelijkheden van ICT zijn nog lang niet uitgeput. Toepassing van ICT in steeds meer sectoren betekent verandering en vernieuwing van productieprocessen, maar ook verschuiving van traditionele afzetkanalen naar e-commerce. Nieuwe spelers schudden markten flink op. Structurele veranderingen in de vastgoedmarkt raken de bouw en woningmarkt. En veel sectoren voelen de toenemende concurrentie ook vanuit het buitenland.

Verandering leidt tot vernieuwing en groei, door ondernemers die weten in te spelen op die nieuwe kansen. Ondernemers hebben dus al hun aandacht nodig om te kunnen ondernemen, om alert te zijn en in te spelen op de vele veranderingen en vernieuwingen. Waar de passie voor het product, de dienst of het vakmanschap vaak de reden voor de start van de onderneming was, zullen ze meer en meer (ook) hun aandacht moeten richten op financiering, commercialisering en digitalisering. De veranderende markt vraagt om specialisatie, om schaalvergroting of samenwerking, om nieuwe focus op de klant, om internationaal ondernemen, om benutting van alle ICT-mogelijkheden die er zijn. En dat vraagt de bereidheid om risico's nemen.

⁸ IMF Country Report No. 14/327, Netherlands.

⁹ IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper.

1.3 Doorgroei van ondernemerschap in Nederland

Vraag is hoe het met het ondernemerschap is gesteld. Hebben ondernemers voldoende ruimte om te ondernemen, om in te spelen op die vele veranderingen en door te groeien? We lopen verschillende indicatoren langs.

Groeibelemmeringen en -kansen

Innovatie is een belangrijke aanjager van ondernemerschap en cijfers over innovatie geven een beeld van de potentiële economische groei. Ongeveer de helft van het Nederlandse mkb is bezig met innovatie (product-, proces-, organisatie-innovatie of marketing).¹⁰ Dat is internationaal vergeleken gemiddeld. In Duitsland ligt dit bijvoorbeeld hoger. Het Nederlandse mkb scoort vooral gemiddeld op het vertalen van ontwikkelde kennis en kunde naar concrete innovaties waarmee geld wordt verdiend. Zowel in de industrie als dienstensector ligt het omzetaandeel van nieuwe en verbeterde producten en diensten internationaal gezien laag. De belangrijkste succes-factor voor innovatie is samenwerking. Maar ook de beschikbaarheid van financiering en gekwalificeerd personeel zijn belangrijke randvoorwaarden.

De *toegang tot en beschikbaarheid van alternatieve financieringsbronnen*, en vooral tot risicodragend kapitaal, zijn voor het Nederlandse mkb beperkt.¹¹ Nederlandse mkb-bedrijven financieren zich hoofdzakelijk via banken, terwijl die aan mkb-bedrijven strengere kredietvoorwaarden stellen.¹² Door het gebrek aan alternatieve financieringsbronnen wordt de ruimte voor vernieuwend ondernemerschap en innovatie in Nederland beperkt.

Nederlandse bedrijven zijn *internationaal georiënteerd*. Maar liefst 1 op de 5 mkb-bedrijven exporteert naar andere landen in de EU, terwijl het Europees gemiddelde op minder dan 1 op 10 ligt.¹³

De *omvang* van het gemiddelde Nederlandse mkb-bedrijf is relatief klein, zeker als we het vergelijken met bijvoorbeeld Duitsland. De omvang van een bedrijf is van veel factoren afhankelijk, onder meer van de grootte van de thuismarkt. Kleinere bedrijven zijn en blijven nodig voor de broodnodige concurrentie tussen bedrijven en daarmee voor productiviteitsverhoging. De gemiddeld kleine omvang van het mkb-bedrijf in Nederland is niettemin een indicatie voor groeibelemmeringen.

¹⁰ Panteia (2014)

¹¹ IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper.

¹² Dit komt vooral doordat in 2011-2013 de kredietvoorwaarden voor mkb verder zijn aangescherpt, maar niet voor grote ondernemingen. Deze aanscherping is waarschijnlijk gedreven door een daling van de waarde van (potentieel) onderpand (huizen/ kantoren), verslechtering van de winstgevendheid, en hogere risico's als gevolg van de economische malaise. Het kredietvolume aan het mkb is dan ook al jaren dalende, maar het aandeel van Nederlandse mkb-leningen in het totaal aan bedrijfskrediet liggen desalniettemin op een historisch hoog niveau. (IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper).

¹³ SBA Fact Sheet Netherlands 2013

De gemiddeld grotere mkb-bedrijven in Duitsland zijn *productiever* dan de gemiddeld kleinere mkb-bedrijven in ons land, ook als we corrigeren voor sector. Vergeleken met de hele EU zijn Nederlandse mkb-bedrijven gemiddeld wel productiever dan hun Europese collega's.¹⁴ Kleinere bedrijven zijn in het algemeen minder productief dan grote ondernemingen. Bijzonder is dat in Nederland bedrijven met meer dan 20 werknemers productiever zijn dan grote ondernemingen.¹⁵

De *bedrijfs grootte bij oprichting* is in Nederland erg laag. Dat komt door het grote aantal zelfstandige professionals die niet vanaf de oprichting van een bedrijf het doel hebben om te groeien door personeel aan te nemen. De groeipercentages van jonge ondernemingen zijn in Nederland dan ook relatief laag.

Het aandeel *snelle groeiers* onder bedrijven is een belangrijke indicator voor het ondernemersklimaat. Nederland doet het op dat punt internationaal gezien gemiddeld, maar het aandeel snelle groeiers daalt sinds 2012 wel. Nederland had in 2012 ongeveer 7.500 bedrijven die sneller dan 10 procent per jaar groeiden in personeelsomvang (gemiddeld per jaar in een driejaarsperiode). Er zijn nu minder snelgroeiende bedrijven dan in de periode vlak voor de crisis. Dat zou een gevolg kunnen zijn van de laagconjunctuur.

Aandeel Gazelles Nederland

Measured by turnover growth, 2010

Periode	Nijverheid	Diensten
2003-2006	1,2%	2,0%
2007-2010	1,8%	3,4%
2008-2011	1,5%	2,9%
2009-2012	2,0%	3,0%

Bron: OESO Entrepreneurship at a glance (2013)

Het Nederlandse mkb vertoont relatief *weinig doorgroei*. De recente Global Entrepreneurship Index bevat hier duidelijke aanwijzingen voor. Nederland staat wereldwijd op een verdienstelijke 13e plaats en binnen de groep Europese landen op de 8e plaats. De index is samengesteld uit 14 subindicatoren. Op de meeste punten doet Nederland het beter dan het Europese gemiddelde, behalve bij groei.

¹⁴ Each employee in a Dutch SME generates 10% more value added than their counterparts elsewhere in the EU. (SBA factsheet 2013).

¹⁵ OESO, Entrepreneurship at a glance (2014)

De Wereldbank doet regelmatig onderzoek naar het ondernemingsklimaat in verschillende landen.¹⁶ Nederland scoort in de lijst van 2014 een matige 27e plaats. Regeldruk - ook lokaal - en financiering zijn de belangrijkste veroorzakers van die lage notering. Sterkere (maar nog steeds niet excellente) punten van Nederland zijn de efficiency van het belastingstelsel, de openheid van de economie, het stabiele rechtssysteem en de kosten en duur van insolventie. Wat daarbij nog niet in beeld komt zijn de pensioenlasten en sociale risico's die de ondernemer als werkgever voor zijn rekening neemt. De Nederlandse economie scoort al jaren matig op de *Ease of Doing Business* lijst.

De werkgeverslasten en -risico's drukken zwaar op veel bedrijven. Uit onderzoek van Panteia blijkt dat werkgevers risico's proberen te beperken. Met name in het micro-bedrijf kiest 60 procent ervoor *af te zien van het in dienst nemen van werknemers*.¹⁷ Groei door uitbreiding van het aantal werknemers en zo dus meer banen te scheppen wordt gehinderd door de lasten die werkgeverschap met zich meebrengt en die als onevenredig zwaar worden gezien.

Samenvattend: de randvoorwaarden voor groeiend ondernemerschap in Nederland zijn dus beslist niet optimaal. Het gebrek aan alternatieve financieringskanalen voor het mkb is een structurele zwakte die innovaties en productiviteit belemmert. Regels, lasten en risico's maken van de ondernemer een pakezel, die slechts langzaam voort kan. Het Nederlandse mkb vertoont relatief *weinig doorgroei*. Ook het aantal snelgroeiende bedrijven is te laag voor een land waarin ondernemerschap floreert. De gemiddeld kleine omvang van het mkb in Nederland is een indicatie voor groeibelemmingen. Het Nederlandse mkb scoort gemiddeld op innovatie. De Nederlandse economie scoort al jaren matig op de *Ease of Doing Business* lijst. De lasten van werkgeverschap hinderen groei via het aannemen van personeel.

Klimaat voor ondernemerschap

Ondernemers ondernemen voor eigen risico, *for better and for worse*. Zij kennen geen WW, WIA of collectieve verplichte pensioenen, waarmee voor werknemers risico's worden afgedekt.

Dat is terecht, want ondernemerschap betekent risico nemen om nieuwe producten of diensten te ontwikkelen of nieuwe markten te bedienen. Ondernemers bepalen zelf of en hoe zij zich tegen inkomensrisico's verzekeren

We leven in een tijd waarin risico's zoveel mogelijk uit de weg worden gegaan. Burgers willen dat de overheid hen beschermt tegen risico's van inkomensverlies, natuurschade, ziektekosten, ongelukken. We zijn risico-avers geworden, ook door de financiële crisis. Overheid, banken en huishoudens zijn bezig met het

¹⁶ Wereldbank, *Ease of Doing Business* (2014)

¹⁷ Panteia (2014).

afbouwen van schulden en het opbouwen van buffers. Dat is begrijpelijk, omdat risico's te laag werden ingeschat. Maar het is schadelijk als ondernemerschap daardoor belemmerd wordt. En dat gebeurt.

Zo kijken toezichthouders vooral naar de strikte toepassing van wet- en regelgeving, zodat zij hun zaakjes schijnbaar op orde hebben. De werkelijkheid is echter veel diffuser dan in regels te vangen is. Waar controle op de regels is toegepast, zegt dat niet altijd wat over de werkelijke stand van zaken. Deze risicomijdende houding vertaalt zich op zijn beurt weer in wet- en regelgeving en toezicht.

Maar ondernemers weten dat risico nemen nodig is. En dat is iets heel anders dan roekeloos zijn. De politiek maakt dat onderscheid niet en ziet alle risico's als roekeloos of ongewenst. Het lijkt erop dat excessen die onder de laatste categorie vallen, nu maken dat we een gewone gezonde risico-afweging niet meer durven te maken. Gedacht wordt dat ondernemers gebaat zijn bij standaard dienstverlening en standaardproducten. Terwijl elke ondernemer weet dat groei juist komt op momenten dat je een risico neemt.

Ondernemers blijven ondernemen en proberen de omstandigheden naar hun hand te zetten. Het ondernemersklimaat maakt echter wel het verschil. Het kan ondernemers belemmeren om te ondernemen en te groeien, maar het kan hen ook uitdagen en stimuleren om risico te nemen. Het kan ondernemerschap smoren met regels, lasten en risico's, die niets te maken hebben met het ondernemen.

1.4 Ambities en kansen voor groei

De afgelopen jaren van economische recessie of stagnatie hebben veel van ondernemers gevraagd. Maar veel ondernemers hebben tegenslagen omgezet in nieuwe kansen.

Ondernemen is ambitie hebben, creatieve ideeën willen omzetten in nieuwe producten en diensten, willen groeien. Om succesvol te zijn, dienen ondernemers zich permanent aan te passen en te vernieuwen. Dat is alleen al nodig om te kunnen blijven bestaan. Waar liggen die kansen en hoe kunnen we ze beter benutten?

De grens over

Om te kunnen groeien hebben ondernemers een grotere afzetmarkt nodig. Die vinden ze ook meer en meer in het buitenland, binnen en buiten Europa. We zien een toenemend aantal kleine multinationals: kleine en middelgrote bedrijven die multinationalaal opereren en met hun product wereldwijd bekend zijn. Je hoeft niet meer groot te zijn om multinational te zijn. Globalisering en technologie (ICT en transporttechnologie) maken de wereld sneller bereikbaar en internationaal zakendoen gemakkelijker. Juist kleinere ondernemingen kunnen snel inspelen op veranderende omstandigheden in de markt.



Franny van Linschoten

Keurslager Van Linschoten

“Wij hebben een ambachtelijke slagerij met 22 man personeel. We maken en koken alles zelf. Samenwerking met collega's vind ik heel belangrijk: informatie delen en van elkaar leren. Dat is wel nodig ook, als je ziet wat er aan regels, met name ook uit Europa, op ons afkomt. Hygiëne en voedselveiligheid zijn enorm belangrijk, maar de regels waar wij aan moeten voldoen...

Dit jaar moeten we op de etiketten van alle voorverpakte producten aangeven welke allergenen er in zitten, in 2016 komen daar de voedingswaarden bij. Dat is echt een hot item in de branche. Het brengt een gigantische informatiechaos teweeg. Dat worden straks héél grote etiketten. Gelukkig krijgen we hulp van de KNS, maar het kost veel tijd en energie. Als slaggers zijn we liever met ons product en onze klanten bezig.”

Nederlandse ondernemers moeten het vooral hebben van de interne markt in Europa. Nog te veel sectoren ondervinden hindernissen bij het zakendoen in en met andere EU-landen. We zien verschillen tussen lidstaten in consumentenbeschermingsrecht, verschillen in eisen aan labeling en samenstelling van producten en moeilijkheden bij het verkrijgen van vergunningen om een vestiging te openen over de grens.

Meer concurrentie maakt ondernemingen sterker en voorbereid op nieuwe spelers van buiten, waarvan er in de toekomst alleen maar meer komen. In alle sectoren zullen technologie en internationalisering vroeg of laat bestaande bedrijven uitdagen. Nieuwe spelers zullen bestaande verdienmodellen onder druk zetten. Daar kunnen we maar beter goed op voorbereid zijn.

Innoveren, vernieuwen en samenwerken

Innoveren en vernieuwen. Dat is op de keper beschouwd de enige echte groeiroute voor Nederlandse ondernemers. Samenwerken hoort daarbij. Nieuwe en grotere kansen voor het klein- en het middenbedrijf komen tot stand in samenwerking met andere, soms ook grote ondernemingen, onderwijs en andere kennisinstellingen en overheden.

Voor mkb-bedrijven kan het belang van netwerken en samenwerking niet onderschat worden. De klankbordfunctie maar ook onderlinge coaching is van onschatbare waarde voor de groei en bloei van ondernemerschap. We zien die netwerken in alle vormen; netwerken rond een thema, maar ook sectoraal en regionaal. Jonge start-ups hebben behoefte aan goede coaching en netwerken. Incubators bij universiteiten leveren die. Samenwerkingsvormen als franchiseformules bieden een goede entree tot succesvol startend (of ervaren) ondernemerschap. Ze combineren de voordelen van de vrijheid van ondernemerschap met de benodigde schaal voor bijvoorbeeld productontwikkeling en marketing. Franchiseketens in de retail staan wel onder zware concurrentiedruk door de snelle ICT-ontwikkelingen. De transitie gaat veelal gepaard met reductie van het fysieke winkelaanbod en nieuwe verdienmodellen, waarbij de franchisenemers en -gevers tot nieuwe afspraken moeten komen om te delen in de groeiende e-commerceomzet.¹⁸

Duurzaamheid is een groeikans en tegelijkertijd een essentiële randvoorwaarde voor ondernemerschap. Verstandig omgaan met energie kan een ondernemer veel kostenbesparing opleveren. Duurzame investeringen leveren op de lange termijn geld op.

¹⁸ De afgelopen vijftien jaar is in Nederland het aantal franchiseformules, vestigingen en werknemers verdubbeld, terwijl de omzet is verdrievoudigd. Franchise is als vorm van samenwerking altijd sterk vertegenwoordigd geweest in de detailhandel. Vanaf 2010 heeft echter de dienstverlening (zakelijke en financiële dienstverlening) het stokje overgenomen en is nu in Nederland de grootste franchisesector, gemeten naar aantal franchiseformules. Opvallend is de snelle opkomst van franchising in de zorgsector. Het gaat daarbij onder meer om zorg- en behandelcentra en apotheken.

Duurzaamheid biedt ook marktkansen. In de 21e eeuw vereist duurzame groei innovatieve oplossingen, en de noodzaak van innovatie biedt zakelijke kansen. Ook voor lokaal ondernemerschap liggen hier volop mogelijkheden. Het Energieakkoord voor duurzame groei - dat in 2013 gesloten werd door 40 organisaties - verbindt duurzaamheid met economische groei. Uitvoering van de afspraken moet ook resulteren in kansen voor Nederland in de schone-technologiemarkten.

De omgeving is voor een bedrijf een belangrijke succesfactor. We kennen agglomeratievoordelen, waardoor het gunstig is voor bedrijven om zich dicht bij elkaar te vestigen. Zo vormen zich in regio's zogenaamde clusters. Ondernemingen kunnen zich dan specialiseren, een beroep doen op gekwalificeerde vakmensen, kosten besparen doordat specifieke infrastructuur kan worden gedeeld en gerichte voorzieningen ontwikkelen. Er ontstaat dan een netwerk van grote, middelgrote en kleine bedrijven en toeleveranciers, specifieke dienstverlening, kennisinstituten en onderwijsvoorzieningen, die met elkaar concurreren, maar ook samenwerken. Dat leidt tot een ecosysteem met een vruchtbare bodem, ook voor nieuwe bedrijvigheid.

Bedrijven zijn essentieel voor een gemeente of regio. Bij bevolkingskrimp wordt het moeilijker voor bedrijven om werkgelegenheid in krimpbuurten en steden te verschaffen en daar business te doen. Om een dorp of stad leefbaar te laten zijn, moeten er voldoende ondernemers zijn die in de belangrijke levensbehoeften kunnen voorzien. Anders ontstaat een vicieuze cirkel van een krimpende bevolking en leeglopende dorpen en plattelandsgebieden. De regionale economie in grensstreken loopt vaak over de grens heen.

Het kleinbedrijf, ondernemers in de lokale verzorgende maar ook producerende economie, is essentieel voor leefbaarheid en samenleving. Het biedt werk en inkomen aan een diversiteit aan mensen: jong en oud, laag- en hoogopgeleid, met en zonder beperking, allochtoon en autochtoon. Mkb-ondernemers zijn de spil in de regionale economie en dragen bij aan sociale samenhang op lokaal en regionaal niveau. Iedereen heeft ondernemers nodig in de woon- en leefomgeving.

1.5 Conclusie en agenda

Nederland staat er sterk voor met zijn ondernemerschap. Onze ondernemende samenleving biedt echter nog volop kansen voor hogere economische groei. Daarvoor is verstandig macro- economisch beleid nodig, aanpassing van instituties en het (stapsgewijs) compenseren van de grote lastenverzwaringen voor burgers en bedrijven van afgelopen jaren. De gestegen werkgeverslasten - en dus hoge personeelskosten - belemmeren banengroei. Daarover gaat deze agenda nu niet. De noodzakelijke belastinghervorming en gewenste lastenverlichting komen niet aan de orde. Daar zullen wij als ondernemingsorganisaties apart voorstellen voor doen, mede met het oog op de uitwerking van 'Keuzes voor een beter belastingstelsel', de kabinetsbrief over een eenvoudiger en groeibevorderend belastingstelsel.

We constateerden in dit hoofdstuk dat kansen voor groei door ondernemerschap onderbenut blijven in Nederland. Er is economisch en maatschappelijk veel meer te halen uit de ondernemende samenleving, uit het vele nieuwe ondernemerschap, als we zaken beter gaan aanpakken. Daarop gaan we in de volgende twee hoofdstukken nader in.

We concentreren ons allereerst in hoofdstuk 2 op het *faciliteren van ondernemers* om kansen te benutten. ICT als doorbraaktechnologie is voor alle ondernemers relevant. Innovatie is een bron van groei. Succesfactoren liggen onder andere in samenwerking en financiering. Internationalisering biedt onbegrensde mogelijkheden. De overheid kan daar faciliteren. Financiering blijft de komende jaren een belangrijk aandachtspunt voor elke ondernemer. Versterking van het eigen vermogen en een wegwijzer in het financieringsaanbod zijn twee belangrijke doelen. We gaan in op het versterken van de groeikracht voor en door samenwerking tussen ondernemers onderling en via publiek-private samenwerking.

Hoofdstuk 3 gaat over het *wegnemen van concrete belemmeringen* voor groei van ondernemerschap: de regels, lasten en risico's die op de schouders van ondernemers worden gelegd, die aanpassingsvermogen en daarmee groei beperken. De doorgeschoten risicomijdende houding bij wet- en regelgeving leidt tot gedetailleerde regels en toezichthouders die op de stoel van de ondernemer willen gaan zitten. Het is een illusie om te denken dat daarmee excessen worden voorkomen. Wel ontmoedigt deze houding van de overheid het risico nemen door ondernemerschap. We verspelen zo kansen op groei.

Het in decennia ontwikkelde denken over de verzorgende rol van de werkgever en de bescherming van de werknemer leidt tot grote drempels om personeel aan te nemen. Voor ondernemers vormen goede en gemotiveerde medewerkers de kern van hun onderneming. Zij zijn er trots op; medewerkers dragen mede het bedrijf. Maar het dragen van de bestaansrisico's van de werknemer door zijn werkgever is niet vol te houden.

Tot slot kan de overheid de ondernemer enorm helpen met regelhulp en integrale dienstverlening. De drempels voor ondernemers om te voldoen aan wet- en regelgeving worden daarmee geslecht.

Uit deze agenda blijkt dat ondernemers veel zelf doen, gesteund door brancheorganisaties en MKB-Nederland en VNO-NCW. Ook de overheid kan helpen om ondernemerschap beter te faciliteren en concrete belemmeringen weg te nemen. De agenda bevat in de hoofdstukken 2 en 3 een opsomming van voorstellen die al in 2015 gerealiseerd kunnen worden. Sommige voorstellen vragen wat meer tijd. We willen de uitvoering ervan nauwgezet volgen. Daartoe willen we samen met overheid, overheidsorganisaties en brancheorganisaties een jaarlijkse MKB Groei Index opstellen.

In de bijlage staat de uitwerking van enkele punten in aanvulling op de agenda die in hoofdstuk 2 en 3 wordt geschetst.



Jan Boom Aldowa bv

"Ons plaatwerkbedrijf excelleert met name in bouw en infra, en het gaat ons goed. De afgelopen zeven jaar zijn we gegroeid in omzet en medewerkers, met name dankzij een nieuwe, projectmatige manier van werken en door verantwoordelijkheden lager in de organisatie te verankeren. We zijn meer een 'mensenbedrijf' geworden, en werken bewust met vaste contracten. Dat schept vertrouwen en vergroot de betrokkenheid. Als ondernemers moeten we dagelijks ademen op de golven van de economie, daar zou de politiek met haar regeldrift wel beter op kunnen acteren. Het aanbestedingsbeleid, dat zijn dure en tijdrovende procedures. Te vaak kiest men voor de laagste inschrijver, en niet voor kwaliteit, toegevoegde waarde en solvabiliteit."

Hoofdstuk 2

Groeikansen benutten

2.1 ICT overall beter benutten

ICT als doorbraaktechnologie

De digitale revolutie zet nog steeds bestaande bedrijfsmodellen op z'n kop en creëert enorme kansen voor nieuw ondernemerschap. De mogelijkheden van ICT zijn nog lang niet uitgeput. De verkoop en dienstverlening aan consumenten zullen steeds meer online gebeuren. Big data maken bedrijfsprocessen efficiënter en brengen de consument beter in beeld. 3D ontwerpen en produceren in combinatie met 3D printen bieden enorme kansen voor de maakindustrie, maar ook zetten ze bestaande processen in de maakindustrie onder druk, evenals in de transportsector. Via talloze toepassingen brengt ICT investeringen op gang en verhoogt het de productiviteit.¹⁹

ICT vraagt aanpassingen van ondernemers en bedrijven. Geen enkele onderneming of sector ontkomt eraan om ICT meer en beter te benutten. Niet alleen als verkoop- en informatiekanaal; kansen liggen ook in de efficiëntere bedrijfsvoering, betere kennis van wat de klant wil, in product- en diensteninnovatie en nieuwe verdienmodellen. We staan in die zin nog maar aan het begin van de digitalisering.

Markten zullen als gevolg van ICT anders gaan functioneren. Transparantie over prijs en kwaliteit neemt toe. En de concurrentie zal veel sterker worden. Ondernemers die vooroplopen hebben een voorsprong op de concurrentie; concurrentie die juist door ICT veel meer van buiten kan komen, uit het buitenland, maar ook uit andere sectoren. Grenzen vervagen in meerdere opzichten.

ICT-doorbraakprojecten

De benutting van ICT in alle bedrijfsprocessen kan sneller. Een snelle uitrol van nieuwe toepassingen vraagt het doorbreken van bestaande structuren en instituties en het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingsverbanden. Om die kansen sneller te benutten, zijn *Doorbraakprojecten met ICT* gestart in publiek-private samenwerking (zie kader op volgende pagina). De doorbraakprojecten zijn erop gericht belemmeringen voor ICT-gerelateerde innovaties op te lossen, zoals het gebrek aan standaarden en kennis. Juist voor ondernemers in het mkb is het van belang dat de randvoorwaarden optimaal zijn en de belemmeringen voor ICT-toepassing en innovatie worden weggenomen.

¹⁹ Zie ook Jeremy Rufkin, De derde industriële revolutie

Doorbraakprojecten

- **Informatieplatformen.** Als bedrijven via een digitale hub (platform) snel en eenvoudig informatie kunnen delen, wordt het afhandelen van processen sneller, minder kostbaar, efficiënter en krijgt de klant een betere service. NLIP is zo'n platform, gericht op de logistiek in de agro en groenten en fruit. Doordat informatie over een lading goederen door de gehele logistieke keten beschikbaar is, kan levering sneller en voorspelbaarder worden afgehandeld, ook door de douane in geval van grensoverschrijdend transport. Het hebben van een dergelijke hub (bestaande uit afspraken, standaarden, etc.) brengt op dit moment concreet voordeel voor de Nederlandse bedrijven die ermee werken. Tegelijkertijd is de technologie zélf ook een mogelijk exportproduct.
- **Energie & ICT.** ICT is een belangrijk hulpmiddel voor bedrijven die hun energiebeheer willen verbeteren. Slimme meters en energie-managementsystemen kunnen hen slimmer doen omgaan met hun energieverbruik en besparen op energiekosten. De ambitie van het project is om alle bedrijven die dat willen en kunnen te voorzien van een energie-managementsysteem, met als uitdrukkelijk hoger gelegen doel dat dergelijke bedrijven in 2020 kunnen aanhaken op een 'Smart Grid', waardoor (decentrale) levering en teruglevering aan het net mogelijk wordt.
- **Open data.** Veel data van de overheid bestaan uit geografische informatie. Overheden zijn bezig om deze informatie digitaal vrij beschikbaar te stellen. Bedrijven kunnen zo voor hun eigen interne gebruik data van de overheid benutten, maar kunnen ook aantrekkelijke nieuwe diensten voor consumenten bouwen.
- **Massaal digitaal.** Doelstelling van dit project is om de overheid voor burgers en bedrijven in 2017 digitaal volledig toegankelijk te maken (allerlei voorzieningen van de overheid voor bijvoorbeeld toezicht, aangifte, vergunningen), en bedrijven deze voorzieningen ook massaal te doen adopteren. Dit levert aan beide zijden tijd, geld en kwaliteit op.
- **Big Data.** Big Data worden in Nederland in vergelijking met bijvoorbeeld de VS maar mondjesmaat gebruikt. En dat terwijl Big Data (het slim analyseren van grote hoeveelheden digitale gegevens) voor allerlei bedrijven waardevolle informatie kunnen opleveren. Denk aan analyses over koopgedrag om betere marketingbeslissingen te kunnen maken, maar ook aan het verwerven van kennis die energieverbruik, logistieke stromen of groeisnelheid van gewassen kan optimaliseren. Om van elkaar te leren faciliteert het doorbraakproject ondernemersgroepen om 'marktplaatsen' voor vraag en aanbod van (big) data producten, diensten en toepassingen op te zetten.

Doorbraakprojecten

- **Ondernemingsdossier.** Ondernemers besteden veel tijd en geld aan administratie om aan alle regels te voldoen en daarvan verslag te leggen. Met het Ondernemingsdossier kunnen zij de (verplichte) gegevens gemakkelijker en efficiënter digitaal uitwisselen met onder meer de overheid, zonder dat telkens opnieuw naar deze informatie wordt gevraagd.
- **Onderwijs en ICT.** ICT kan helpen het onderwijs te verbeteren en talenten van leerlingen maximaal te ontwikkelen. Het helpt bij het bieden van maatwerk aan leerlingen. Digitale leersystemen komen vanwege een scala aan problemen niet goed van de grond. Het project heeft ten doel deze ontwikkeling te bevorderen.
- **De zorg ontzorgd door ICT.** ICT-toepassingen kunnen helpen om de zorg betaalbaar en toegankelijk te houden. Met behulp van ICT kunnen ouderen bijvoorbeeld langer zelfstandig blijven wonen. Toch breken dergelijke toepassingen niet op grote schaal door. Het project heeft ten doel de opschaling van die toepassingen te bewerkstelligen.

Voor al deze doorbraakprojecten geldt dat waar ondernemers in het traject algemene belemmeringen tegenkomen, zoals het gebrek aan standaarden, ontbreken van afspraken, verouderde wetgeving, et cetera, deze worden geagendeerd en in een publiek-private samenwerking zoveel mogelijk worden doorbroken.

Andere initiatieven om ICT sneller te benutten

Ook in de *Retailagenda* die de komende maanden wordt opgesteld en uitgevoerd door overheid, betrokken brancheorganisaties en bedrijven, vormt de benutting van ICT voor online verkopen en marketing een belang element. Het unieke e-commerce-handboek dat ontwikkeld is op shopping2020.nl en de e-commercewiki hebben de ondernemers in de detailhandel en ambachtssector al veel te bieden.

Smart Industry gaat in de kern over de kansen die ICT en andere nieuwe technologieën bieden voor de industrie.

In de zorg neemt e-health een steeds grotere vlucht. Het kan helpen om mensen langer zelfstandig te laten wonen, sneller te kunnen ingrijpen en behandelingen effectiever en efficiënter te maken.

ICT zal dus in alle sectoren van de economie relevant zijn. We hebben meer mensen nodig die software kunnen ontwikkelen, systemen kunnen beheren, maar vooral ondernemers die de kansen van ICT voor hun bedrijfsvoering kunnen inschatten. In een wereld waar ICT een doorbraaktechnologie is in vrijwel alle sectoren van de economie, zal iedere werkende en ondernemer basiskennis van de technologie moeten hebben.

Aanbevelingen

- Een tweede ronde ICT-doorbraakprojecten in publiek-private samenwerking om versnelling aan te brengen in de benutting van ICT door alle ondernemers.
- Op school moet iedere leerling basiskennis van de technologie worden aangeleerd en worden voorbereid op een wereld waarin ICT overal is.

Digitaal zakendoen

Om online zakendoen en verkoop te versnellen, is een betrouwbaar en toegankelijk stelsel voor identificatie nodig: eID (elektronische legitimatiesystemen) zal een boost geven aan de huidige online handel en transacties. Digitaal vertrouwen is een voorwaarde voor innovatie en nieuwe businessmodellen. Dat geldt ook voor de transacties met de overheid. Zo weet een online retailer via eID zeker met wie hij online zakendoet. Bij nieuwe concepten is het voor zowel de aanbieder (bijvoorbeeld verhuurder) als voor de klant (huurder), die elkaar op voorhand niet kennen, goed te weten aan wie ze verhuren en bij wie ze onderdak vinden.

eID maakt het ook mogelijk om volledig digitaal zaken te doen. Transacties die nu nog gepaard gaan met een fysieke check van persoon of paspoort (afsluiten van een rekening of kopen van een verzekeringsproduct) kunnen dan helemaal digitaal. Dat zorgt bij zowel bedrijf als klant voor een flinke efficiëncyslag.

Een nieuw eID-stelsel moet dus betrouwbare identificatie op het internet en daardoor digitaal zakendoen stimuleren. Ook over de grens. Verkopen door heel Europa, maar ook toegang tot overheidsdiensten over de grens, zoals aanbestedingen en douaneformaliteiten. Dat alles kan veel efficiënter en sneller plaatsvinden als we in Europa allemaal werken met een betrouwbaar eID- stelsel. Voor ondernemers scheelt het geld en tijd en schept het nieuwe marktkansen.

Aanbeveling

- Overheid en bedrijfsleven moeten samen e-Identificatie nationaal en Europees opzetten en invoeren om vertrouwen in het digitaal zakendoen voor consument en ondernemer te vergroten.

2.2 Innovatie voor snelle groei

De omgeving beweegt en bedrijven moeten hierop inspelen door te vernieuwen. Voor veel ondernemers is innovatie essentieel om de prestaties van hun bedrijf te verbeteren. Ondernemers die innoveren zijn daarmee de drijvende kracht achter economische groei doordat ze nieuwe, verbeterde producten, diensten en processen leveren.

Het succes van innovaties laat zich vooraf moeilijk voorspellen. Bovendien komen de baten van een innovatie niet alleen ten goede aan het bedrijf dat erin heeft geïnves-

teerd, maar ook aan de maatschappij in den brede. Investerings in innovaties zijn risicovol. Om deze redenen ligt daar een rol voor de overheid.

Ondernemers in het mkb kunnen vanwege de schaal van hun bedrijf minder eenvoudig de baten internaliseren. Ook hebben ze minder mogelijkheden om de relevante competenties op te bouwen. Samenwerking is voor hen daarom nog belangrijker dan voor grote ondernemingen.

Eenvoudige en toegankelijke innovatieregelingen

Met name voor mkb-ondernemers is een eenvoudig en toegankelijk instrumentarium op het gebied van technologie en innovatie onmisbaar. En die instrumenten zijn er: zowel van de Wet bevordering speur- en ontwikkelingswerk (WBSO) als de Research en Development Aftrek (RDA) maakt het mkb relatief veel gebruik. Maar ook de innovatiebox vindt steeds meer de weg naar mkb-ondernemers. Vooral door de verbreding van patent- naar innovatiebox is de regeling veel interessanter voor hen geworden. Er zijn echter nog steeds bezuinigingen die ingevuld moeten worden; die treffen dus direct het mkb.

Het kabinet heeft samen met de regio's een samenwerkingsovereenkomst gesloten om rijks- en regionaal innovatiebeleid beter in samenhang met elkaar te brengen. Een krachtige uitvoering van deze overeenkomst die echt leidt tot vereenvoudiging van het beleid voor het mkb is nu de belangrijke volgende stap.

De belangrijkste innovatieregelingen voor het mkb zijn:

- **Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO)**, die een vermindering van de loonkosten voor speur- en ontwikkelingswerk betekent.
- **Research en Development Aftrek (RDA)**, aftrekpost voor aangifte inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting voor de overige kosten voor speur- en ontwikkelingswerk.
- De **innovatiebox**, waardoor de winst op innovatie lager wordt belast.
- **Dutch Venture Initiative (DVI)** van het Innovatiefonds MKB+. Hiermee worden investeringsfondsen gefinancierd, die risicokapitaal verstrekken aan bedrijven.
- **Vroege Fase Financieringsregeling (VFF)**. Voor starters en innovatief mkb om in een vroege ontwikkelingsfase financiering aan te trekken.
- **Mkb Innovatieregeling Topsectoren (MIT)**. Samenwerkingsinstrument voor het mkb in de topsectoren. In de komende jaren is het budget hiervoor hoger.
- **Innovatiekrediet en seed capital regeling** ondersteunen ondernemers bij het vinden van financiering voor innovatie.
- **Eurostars en Eureka** ondersteunen ondernemers bij internationale R&D-samenwerking.



Heleen Willemsen BabyBloom Healthcare

"We zijn een jong innovatief bedrijf dat onder meer kind- en oudervriendelijke couveuses ontwikkelt. Natuurlijk ervaren we drempels en is het lastig om bijvoorbeeld financiering los te krijgen. Maar dat is inherent aan het ondernemerschap. Ik kijk niet snel naar de overheid voor oplossingen. Medische producten moeten aan strikte voorwaarden voldoen en dat is goed. Maar de kwaliteitseisen die worden gesteld aan een bedrijf dat die producten levert, zijn wel wat doorgeschoten. Als klein bedrijf zijn we op sommige gebieden verplicht te opereren alsof we een soort multinational zijn, zonder dat dit bijdraagt aan de veiligheid van het product. En wat ik krom vind: de overheid stelt eisen, maar laat de controle daarop uitvoeren door commerciële instellingen, die daarvoor veel geld vragen. Als klein medisch bedrijf ben je volstrekt afhankelijk van zo'n instelling, waardoor je onderhandelingspositie niet sterk is."

Innovatie betekent samenwerken

Zeker kleine bedrijven zijn niet in staat om alle relevante competenties op te bouwen. Dat vraagt om samenwerking in de keten van mkb-bedrijven en tussen de verschillende sectoren. In veel (binnenlandse) sectoren is veel groeiwinst te behalen door betere implementatie van beschikbare nieuwe innovaties, technologieën en productiewijzen.

De IPC-regeling (Innovatie-prestatiecontracten) was een regeling die innovatie-samenwerking in het brede mkb stimuleerde, maar deze is in 2013 geschrapt. Dat instrument was juist gericht op ontwikkeling en snellere implementatie van innovaties in het mkb, dat vaak niet zelf een (grote) R&D-afdeling heeft.

Innovatieve, snelle groeiers

Het toegenomen ondernemerschap vertaalt zich in Nederland nog onvoldoende in een hoger aandeel innovatieve snelle groeiers. We kennen naar verhouding veel minder jonge innovatieve bedrijven in R&D-intensieve sectoren dan bijvoorbeeld in de Verenigde Staten.

Veel van dit type bedrijven start bij universiteiten en kennisinstellingen.

Universiteiten en andere publieke onderzoeksinstituten zijn een bron van kennis die weer tot nieuw ondernemerschap kan leiden.

Het valorisatiebeleid van het kabinet kent tal van indicatoren, maar geen duidelijke opbrengsten. We pleiten ervoor om de focus weer te richten op de economische dimensie van valorisatie: van kennis en kunde naar kassa. Dat kan door in te zetten op spin-off bedrijven. Inmiddels zijn hiervoor bij alle universiteiten zogenaamde incubators actief. Die moeten dat proces aanjagen: kennis omzetten in producten en diensten door ondernemers. Veel van de gazelles - snel groeiende jonge ondernemingen - zijn afkomstig uit deze wereld. In de *University Business Incubator Rankings 2014* staat echter nog geen Nederlandse incubator in de top 25. Inzetten op deze aanpak is een investering in de kweekvijver voor dit soort bedrijven.

Financiering van de doorgroei van start-up tot gazelle kan gevonden worden via het Dutch Venture Initiative (DVI). De overheid stimuleert via het DVI de beschikbaarheid van durfkapitaal. Via het Toekomstfonds zal een tweede ronde van het DVI worden vormgegeven. Ook de leningen van de vroege-fasefinanciering 'Take-off' bieden start-ups leningen om innovatieve kennis om te zetten in commerciële toepassing.

Positief is verder dat het kabinet de internationale positie van innovatieve start-ups en groeiers wil versterken en buitenlandse start-ups en snelle groeiers gaat werven om naar Nederland te komen. Beloftevolle start-ups die de ambitie hebben om zich in Nederland te vestigen, worden aangemoedigd door het instellen van een startup-visum.

Kennis van universiteiten en hogescholen naar het mkb brengen

Naast dit 'nieuw ondernemerschap' is het zaak de publieke kennis beter bij het bestaande bedrijfsleven te krijgen. De samenwerking tussen kennisinstellingen en het (regionale) mkb kan en moet beter. Het moet eenvoudiger zijn om kennis van universiteiten, hogescholen en instellingen voor toegepast onderzoek beschikbaar te maken voor het midden- en kleinbedrijf.

Overheid als launching customer

Overheden, nationaal maar zeker ook regionaal, kunnen innovatie bij kleinere bedrijven stimuleren door innovatief of maatschappelijk relevant aan te besteden. Het in de VS succesvolle Small Business Innovation Research Programma (SBIR) moet ook in Nederland betere navolging krijgen. Met SBIR daagt de overheid ondernemers uit om maatschappelijke problemen op te lossen met innovatieve producten en diensten. Hoewel de Nederlandse regeling aantrekkelijk is voor het mkb, is er geen structureel budget voor. Relevante departementen en regionale overheden worden 'uitgenodigd' het instrument te gebruiken. Daarmee heeft het geen structurele basis.

Aanbevelingen

- De brede innovatieregelingen voor het innoverend mkb moeten behouden blijven.
- Om innovatiesamenwerking te stimuleren, moet er een innovatie-instrument zoals het vroegere IPC voor het mkb komen.
- Met versterking van incubators kunnen universiteiten meer start-ups tot gazelles brengen.
- De overheid moet met voldoende budget voor innovatief aanbesteden als launching customer optreden.

2.3 Uitbreiding financieringsbronnen voor investeringen

Bij MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO Nederland staat financiering van het mkb bovenaan de lobbyagenda. Inmiddels heeft het kabinet verschillende maatregelen genomen (zie kader op pagina hiernaast) en zijn er verschillende private initiatieven gestart om het financieringsaanbod voor het mkb te verbreden en te verdiepen.

Financiering van ondernemerschap vraagt sinds het begin van de financiële crisis veel meer aandacht. De ondernemer kan niet meer zo gemakkelijk bij de bank financiering vinden. Risico's worden anders beoordeeld, ook risico's die altijd met ondernemerschap gepaard gaan. Het midden- en kleinbedrijf financiert zich traditioneel juist voornamelijk bancaire, met vreemd vermogen. De huidige beschikbaarheid van alternatieve financieringskanalen is onvoldoende om de daling in bancaire krediet ten behoeve van het mkb te compenseren.²⁰

20 Zo ziet meer dan 90 procent van het mkb de uitgifte van obligaties of aandelen niet als een relevant financieringskanaal (IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper).

Mkb financieringsregelingen.

- **Borgstelling MKB-Kredieten (BMKB) en de Garantie Ondernemings-financiering (GO).** Om banken te ondersteunen bij het verstrekken van krediet zijn er *garantieregelingen* van de overheid beschikbaar.
- **Microkrediet.** Speciaal voor starters en kleine leningen is een nieuw loket gecreëerd. Qredits verstrekt leningen tot 50.000 euro. Sinds kort kent Qredits ook de mkb-lening, een lening tot 250.000 euro.
- **Risicokapitaal.** Participatiemaatschappijen kunnen gebruik maken van een 50% garantstelling om verliezen op investeringen te declareren. De garantie geldt onder meer voor verlies bij verkoop van aandelen, kwijtschelding van een lening of faillissement.
- **Stimulering alternatieve financieringsvormen.** De overheid heeft geld beschikbaar voor financiële en organisatorische ondersteuning van alternatieve vormen van financiering, zoals crowdfunding en kredietunies.
- **Kredietunies.** In de Tweede Kamer ligt een initiatief-wetsvoorstel voor waarmee wordt beoogd ruimte te creëren voor Kredietunies.
- **Co-financieringsregeling voor Business Angels.** EZ financiert binnen bepaalde bandbreedtes mee met investeerders.
- **Buffervermogen.** De Nederlandse Investeringsinstelling zal een achtergestelde-leningenfonds gaan opzetten om het eigen vermogen van ondernemingen te verhogen.
- **Bijstandbesluit zelfstandigen** is een gemeentelijke kredietregeling voor zelfstandige ondernemers met financiële problemen.

Met al deze regelingen zijn de financieringsproblemen zeker niet opgelost. We staan voor een transitie naar een ander en breder financieringsaanbod, waarbij ondernemers ook meer eigen vermogen zullen moeten aantrekken. Maar ook alternatieve wegen voor financiering moeten we bewandelen. Die transitie komt maar moeizaam tot stand. Dat heeft meerdere redenen.

Beperkte mogelijkheden voor financiering

Het midden- en vooral kleinbedrijf heeft nog steeds grote moeite met financiering. Banken stellen strengere kredietvoorwaarden aan bedrijfsleningen en zijn terughoudend met financiering aan het mkb, zeker als het werkkapitaal betreft.²¹ Daarnaast zijn er verschillende andere oorzaken waardoor de liquiditeitspositie van het mkb nog steeds mager is.

²¹ Uit de laatste Lending Survey van de ECB bleek dat Nederlandse banken hun kredietvoorwaarden in tegenstelling tot banken in veel andere Europese landen nog steeds aanscherpen.



Almar Holtz 2theloo

"Wij hebben toiletwinkels in binnensteden, winkelcentra en trein- en tankstations. In 2011 gestart, inmiddels 300 mensen in dienst en 200 winkels in veertien landen. We hebben een nieuwe markt gecreëerd.

We hebben vroegtijdig een deel van ons bedrijf aan een venture capitalist moeten verkopen om aan kapitaal te komen, omdat we bij de banken geen geld loskregen. Banken zeggen dat er nog altijd geld beschikbaar is voor goede plannen, maar dat is niet mijn ervaring.

Mijn grootste frustratie is het gebrek aan ondersteuning van de lokale overheid. In Barcelona en Parijs verzorgen wij bijna alle openbare toiletten, hier in Amsterdam krijgen we geen voet aan de grond. Ze stellen Neelie Kroes aan om buitenlandse start-ups hierheen te halen, maar dan denk ik: zorg eerst voor je lokale start-ups. Wij leveren werkgelegenheid en een oplossing voor een probleem in de stad."

De *griffierechten* voor het innen van relatief kleine bedragen zijn naar verhouding hoog, waardoor het voor de ondernemer welhaast niet meer loont om achter zijn vordering aan te gaan.

Lange betaaltermijnen van overheden aan bedrijven en bedrijven onderling kunnen gezonde ondernemingen in grote financiële problemen brengen. Problemen, niet door eerlijke concurrentie van andere bedrijven die beter of goedkoper produceren, maar doordat de ene onderneming ten koste van de ander het cashmanagement optimaliseert. Het levert economische schade op. Er is een wet over betaaltermijnen, die de maximale betalingstermijn op 60 dagen stelt voor bedrijven. Deze wet moet meer bekendheid en navolging krijgen.

Oplossingen in de markt om bij lange betaaltermijnen toch aan liquiditeit te kunnen komen, zoals *ketenfinanciering* en *factoring*, moeten verder ontwikkeld en bekend worden, ook bij kleine bedrijven. Belemmeringen voor het financieren van facturen moeten worden weggenomen.

Mkb-bedrijven hebben flinke liquiditeitsproblemen en ook steeds minder mogelijkheden daar wat aan te doen. Dat zet een forse rem op groei van het mkb.

Kwaliteit en beschikbaarheid van informatie

Er is allereerst te weinig informatie beschikbaar over hoe het mkb zich financiert, ondanks de nieuwe, betere statistiek van DNB over de bancaire kredietverlening. Het kabinet en private partijen nemen verschillende initiatieven om de markt voor mkb-financiering te verbreden en te verdiepen. Maar succes is niet verzekerd. Daarom blijft het belangrijk om dit permanent te monitoren.

Naast het bevorderen van de kwaliteit van kredietinformatie is het voor (alternatieve) financiers van belang dat informatie over de kredietwaardigheid en financiële positie van individuele mkb- bedrijven snel en betrouwbaar beschikbaar kan worden gesteld. Een brede beschikbaarheid en deling van krediet- en financiële informatie van mkb-bedrijven zorgt er voor dat de efficiency van mkb-financiering toeneemt, onder meer doordat minder sprake is van negatieve risicoselectie en er lagere toetredingsdrempels (en mogelijk lagere financieringskosten) ontstaan voor potentiële financiers.²²

Via slimme benutting van ICT is dat heel goed mogelijk. Een eerste stap is om Standard Business Reporting (SBR) in het mkb breder uit te rollen. We verwachten van banken, financiële adviseurs (boekhouders, accountants) en anderen dat ze het mkb hierbij ondersteunen. Zo zal ook de kwaliteit van de financieringsvragen van ondernemers kunnen verbeteren.

22 IMF Country Report No. 14/328, Netherlands: Selected issues paper. De overheid speelt in het najagen van goede, en breed beschikbare kredietinformatie een cruciale rol, vooral wanneer er sprake is van een sterke concentratie van enkele banken, zoals in Nederland.

Meer risicodragende financiering

Meer risicodragende financiering van bedrijven is nodig voor snelle groei, maar dient ook als buffer bij snel verslechterende marktomstandigheden en als basis voor andere financiering. De afgelopen jaren is versterking van het eigen vermogen voor veel bedrijven moeilijk te realiseren geweest als gevolg van een gedaalde winstgevendheid.

De nieuwe Nederlandse Investeringsinstelling (NLI) is bezig een fonds voor achtergestelde leningen op te zetten. Deze plannen moeten dan ook snel van de grond komen.

Waar lange-termijnfinanciering door overheid en banken onder druk staat, kunnen pensioenfondsen en verzekeraars een belangrijke rol spelen.

Naast de grote fondsen zijn ook de zogenaamde *informal investors* (*business angels*) belangrijk voor risicodragende financiering. Dit zijn investeerders die hun eigen vermogen investeren in andere bedrijven. Bijna 10 procent van de ondernemers richt zich tot deze informele investeerders voor financiering. Nederland kent een relatief klein aanbod aan *informal investors*.²³

Om dit verder te stimuleren bepleiten we een nieuwe Durfkapitaalregeling.

Garantieregelingen optimaal benutten

Banken zullen een grote rol blijven spelen: als verschaffer van vreemd vermogen, maar ook als toegang tot andere financiers. De borgstellingsregeling BMKB die door banken wordt benut, kent nu een onderuitputting. Daarmee wordt beschikbare garantieruimte niet benut. Die moet dan elders worden ingezet, op vormen van financiering waaraan ook behoefte bestaat.

Lange termijninvesteringen

Bijzonder voor Nederland is de omvang van het vermogen van onze institutionele beleggers. Je zou verwachten dat er in een land met een dergelijk groot vermogen geen financieringsprobleem zouden zijn. Er zou al lang een infrastructuur moeten zijn om dat institutioneel vermogen te leiden naar investeringen in eigen land. We zetten nu eerste stappen met de Nederlandse Investeringsinstelling (NLI). Doel is in/voor Nederland een aantrekkelijke investeringspropositie te maken voor binnenlandse én ook buitenlandse institutionele beleggers, waaronder ook in kredietverlening en achtergestelde leningen voor het mkb. Waar lange-termijnfinanciering door overheid en banken onder druk komt te staan, kunnen pensioenfondsen en verzekeraars een belangrijke rol spelen.

²³ 3,5% van de Nederlandse bevolking investeert privaat vermogen in een startend bedrijf. Nederland blijft daarmee achter bij het gemiddelde van de EU (4,3%) en de OESO (4,8%).

De NLII moet dé gesprekstafel voor financieringskelpunten worden, waar vragers en aanbieders van kapitaal tot nieuwe mogelijkheden komen om investeringen mogelijk te maken. De NLII heeft een blijvende rol om vraag en aanbod bij elkaar te brengen en randvoorwaarden te creëren waardoor projecten voor de lange termijn gefinancierd kunnen worden. Die randvoorwaarden liggen bijvoorbeeld op het opbouwen van track record, bundelen van proposities en goed vermarkten van financierings-mogelijkheden.

Ook in het Europese investeringsplan²⁴ is er ruime aandacht voor mkb-financiering, zowel via mkb- fondsen als voor nieuwe financiële instrumenten om aanbod van kapitaal naar de vraag van ondernemers te brengen.

Financiële wegwijzer

Financiering is voor ondernemers een steeds belangrijker aspect van de bedrijfsvoering. Het is voor veel bedrijven een zoektocht naar de juiste financiering. Vele zien door de bomen het bos niet meer. Ondernemers willen een financiële helpdesk. Het kabinet heeft nu besloten - op ons aandringen - om de publieke dienstverlening te koppelen aan de Ondernemerskredietdesk (zie onderstaand kader) om zo alle beschikbare informatie via één loket toegankelijk te maken.

Ondernemerskredietdesk

De Ondernemerskredietdesk.nl (OKD) is hét online platform van MKB-Nederland, VNO-NCW en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) waarop ondernemers worden ondersteund bij het ondernemen en financieren van hun bedrijf. De doelstellingen van de OKD zijn tweeledig. Enerzijds wil de OKD ondernemers met objectieve informatie ondersteunen bij alle zaken die betrekking hebben op het starten en runnen van een onderneming en relevant zijn voor de financiering. Anderzijds fungeert de OKD als meldpunt waarbij ondernemers knelpunten bij de financiering kunnen melden.

De *financieringswijzer* is het hart van de OKD. Aanbieders van financiering (naast de banken ook leasing, factoring, Business Angels, Euronext, NPEX, Kredietunies, Qredits) zijn of worden aangesloten om een goede doorverwijzing en afhandeling te organiseren en te kunnen garanderen. Brancheorganisaties en regio's doen mee.

Gewerkt wordt nu aan de totstandkoming van *één loket* (voorportaal) rondom financiering waarachter alle publieke en private initiatieven worden geïntegreerd.

²⁴ Europees Fonds voor strategische investeringen (EFSI).

Aanbevelingen

- Betere informatie over hoe het mkb zich financiert is nodig voor beleidsmakers en voor de markt. Regulier afstemmingsoverleg tussen overheid, financiële sector en bedrijfsleven moet de vinger aan de pols houden.
- Standard Business Reporting (SBR) moet in het mkb breder worden uitgerold als eerste stap om informatie over de financierbaarheid van individuele bedrijven te verbeteren. Banken, financiële adviseurs (boekhouders, accountants) en overheid hebben hun bijdrage te leveren.
- Een nieuwe Durfkapitaalregeling moet meer kapitaal van particulieren mobiliseren.
- Werken aan versterking liquiditeitspositie mkb.

2.4 Internationalisering

Ook voor kleine bedrijven ligt de wereld open. Er is in Nederland nog heel veel onbenut exportpotentieel bij het mkb. Door internet verdwijnen afstanden en communicatiedrempels. Transportmogelijkheden nemen toe. Voor het mkb is export dé manier om te internationaliseren: dat kan door toelevering aan grote internationaal opererende ondernemingen, maar ook door zelf eigen producten of diensten te exporteren. 80 procent van de export van mkb-bedrijven gaat naar Europa; niettemin belemmeren toetredingsdrempels verdere groei. Maar ook knelpunten in het eigen bedrijf, zoals ontbrekende kennis van de buitenlandse markt, taal en cultuur zijn een barrière voor internationalisering van kleine en middelgrote ondernemingen. Behalve export biedt ook import allerlei ontwikkelingsmogelijkheden voor het mkb, bijvoorbeeld door het benutten van buitenlandse toeleveranciers.

Informatie en ondersteuning

Ondernemers die starten met internationalisering zoeken vooral naar algemene informatie over de landen waar zij naar toe (willen) gaan, naar hulp bij het begrijpen van exportregels en benutten van exportsteun en naar coaching. Voor ervaren bedrijven is het vooral belangrijk om betrouwbare distributeurs of partners te vinden. Ook hebben zij behoefte aan informatie op maat.

Ondernemers zijn op zoek naar contactpersonen om stappen in het buitenland te maken. Zij hebben ook informatie nodig over buitenlandse hulp- en investeringsprogramma's en juridische informatie over buitenlandse contracten. Nederlandse ondernemers zouden graag meer bijeenkomsten en voorlichtingsdagen zien en bovenal een minder bureaucratische organisatie die hen helpt bij zakendoen in het buitenland. De digitale informatie is versnipperd te vinden.

Exportbevordering begint bij goede, snelle en toegankelijke informatie. De overheid moet ondernemers voorzien in eerstelijns informatie, bijvoorbeeld basisinformatie over landen, informatie over instrumentarium en regelingen en basisinformatie voor eerste contacten in het buitenland. Er moet een gezamenlijk digitaal loket komen

van alle exportbevorderende organisaties, zowel publiek als privaat. Dit digitale loket moet ook informatie en activiteiten ontsluiten van het netwerk van publieke en private handelsbevorderende partijen.

Organisatie van de handelsbevordering

Handelsbevordering is een belangrijke taak van de overheid, maar ook veel private organisaties zijn actief. De Nederlandse export kan op een hoger plan worden getild door de handelsbevordering beter te organiseren en de ondernemer met vragen en behoefte aan hulp bij het betreden van buitenlandse markten optimaal te bedienen. Hierdoor zal de dienstverlening aan ondernemers verbeteren en de collectieve bewerking van internationale markten effectiever worden.

Een effectief postennetwerk

De overheid moet in het buitenland via het postennetwerk invulling geven aan economische diplomatie op een professionele wijze. De diplomaten moeten ondernemers helpen door hun overheidsrelaties in te schakelen, hulp te bieden bij handelsconflicten, inzet te plegen om handelsverdragen te sluiten, overheden aan te spreken op de nakoming hiervan en zich in te zetten om bij overheden voor elkaar te krijgen dat handelsbarrières worden weggenomen. De posten kunnen ook doorverwijzen naar relevante lokale contactpersonen en partners.

Missies en matching

Bij handelsmissies en andere activiteiten moet het midden- en kleinbedrijf sterker betrokken worden. Mkb-ondernemers zijn vaak toeleverancier aan exporterende bedrijven of dragen bij aan de ontwikkeling van nieuwe innovatieve producten en projecten. Startende ondernemers die de markt willen verkennen en via matchmaking lokale partners willen ontmoeten, moeten via verkennende missies worden gefaciliteerd. Ook sectorale missies zijn kansrijk, waarbij een cluster van bedrijven kan laten zien welke producten, diensten en investeringen het te bieden heeft.

De Strategische beurzenregeling, een financieel instrument om te kunnen deelnemen aan belangrijke buitenlandse beurzen, moet flexibeler en gemakkelijker toepasbaar worden. Het relevante mkb binnen de sector kan hiervan profiteren.

Effectievere vormen van export- en investeringsfinanciering

Nederlandse exporteurs ondervinden op buitenlandse markten verscherpte concurrentie. Opkomende markten houden zich niet aan de OESO-regels over beperking van overheidssteun voor exportfinanciering. Andere westerse landen zoeken creatief naar maximale exportsteun voor hun bedrijven.

In overleg met de ministeries van Buitenlandse Zaken en Financiën worden in het voorjaar van 2015 concrete voorstellen uitgewerkt voor nieuwe vormen van export- en investeringsfinanciering die voldoen aan de behoeften van Nederlandse bedrijven. Toegespitste instrumenten zijn nodig voor ontwikkelingslanden, opkomende markten en industrielanden.

Kabinetsbeleid voor ondernemen over de grens:

- **Kwaliteit van de economische dienstverlening.** Standaardiseren van de dienstverlening door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RvO) en de ambassades en daarmee vergroten van de transparantie (producten/ diensten catalogus).
- **Eigen bijdragen.** Eerstelijns vraagbeantwoording blijft kosteloos. Ook de inzet van economische diplomatie (toegang bieden tot overheden, lobby bij handelsconflicten) blijft kosteloos.
- **Informatie.** Ondernemers zullen worden aangeschreven met informatie over de ondersteuningsmogelijkheden die de overheid biedt. Er wordt een **speciale App** (NL Exporteert) ontwikkeld die hen de weg wijst.
- **Regeling Starters International Business** (SIB, de subsidieregeling voor coaching van ondernemers bij het internationaal ondernemen) wordt uitgebreid. Er komen vouchers binnen de SIB-regeling om korting te krijgen op missies die door private partners zijn georganiseerd.
- **Versterken van het netwerk** van publieke en private handelsbevorderende partijen.
- **PSI.** Private Sector Investeringsprogramma (voorheen PSOM): Programma Publiek Private Samenwerking, Fonds Opkomende Markten, Transitiefaciliteit, Demonstratieprojecten, Haalbaarheidsstudies, Kennisverwerving (DHK),
- **ORIO.** ORIO wordt hervormd tot DRIVE. Schenkingsfaciliteit Ontwikkelingsrelevante Infrastructuurontwikkeling, Finance for International Business (FIB), Starters for International Business (SIB). Er komt een nieuwe versie van Partners for International Business (PIB).
- **DGGF.** Het Dutch Good Growth Funds is speciaal gericht op mkb in ontwikkelingslanden en in Nederland.
- Bovendien bestaat reeds een aantal programma's op het terrein van verzekering, zoals de Exportkredietverzekering (EKV), de Regeling investeringsverzekering (RIV) en Exportkredietgarantie.

Aanbevelingen

- Een digitaal loket als 'internationale servicedienst' voor de ondernemer die over de grens wil ondernemen, met op het mkb toegespitste informatie.
- Een betere organisatie van de exportbevordering.
- Een effectief postennetwerk met oog voor het mkb.
- Meer mkb- focus bij missies en matching.
- Effectiever export- en investeringsfinancieringsinstrumentarium gericht op het mkb.

2.5 Samenwerken

Ook al ligt de afzetmarkt ver buiten de landsgrenzen, ook al is de hele wereld bereikbaar via internet, de basis van ondernemers ligt (ook) in de fysieke omgeving. Ondernemers zijn van hun omgeving afhankelijk vanwege andere ondernemers met wie ze samenwerken, voor hun personeel, vaak ook voor hun klanten, kennis en kunde, fysieke voorzieningen. Naast de internationaal georiënteerde en innovatieve aanpak moet er meer aandacht komen voor samenwerking om vernieuwing en ondernemerschap te stimuleren. Vaak is dit een publiek-private samenwerking, waar ook brancheorganisaties een belangrijke rol in spelen.

Clusters

Vanwege zogenaamde agglomeratievoordelen is het gunstig voor bedrijven om zich dicht bij elkaar te vestigen. Zo ontwikkelen zich in regio's zogenaamde clusters. Ondernemingen kunnen zich dan specialiseren, een beroep doen op gekwalificeerde vakmensen en kosten besparen doordat specifieke infrastructuur kan worden gedeeld en gerichte voorzieningen worden ontwikkeld. Er ontstaat dan een netwerk van grote, middelgrote en kleine bedrijven en toeleveranciers, specifieke dienstverlening, kennisinstituten en onderwijsvoorzieningen, die met elkaar concurreren, maar ook samenwerken. Een dergelijk ecosysteem met een vruchtbare bodem zorgt voor nieuwe bedrijvigheid en leidt tot een steeds aantrekkelijker klimaat voor ondernemerschap. We kennen veel grote en kleine clusters van economische bedrijvigheid, zoals in Twente en West-Brabant. De topsectoren zijn in regionale clusters ingebed. Clusters zijn een drijvende kracht achter onze economie.

Ondernemers hebben een sterke lokale overheid nodig, die een op ondernemerschap gericht economisch beleid voert.

De samenwerking binnen een cluster kan echter niet van boven worden opgelegd en is geen vanzelfsprekendheid. Er is voor (lokale) overheden wel een rol weggelegd in het stimuleren van een vruchtbare bodem. Voor overheden is het in het eigen belang om in beeld te brengen waar het lokaal en regionaal ondernemerschap bijzonder goed presteert. Daarnaast kunnen ze kleinere niches stimuleren, vaak kleine ondernemingen met een bijzonder product of dienst. Door bijvoorbeeld samenwerking te stimuleren tussen de actoren (business angels, venture capital, incubators, banken, zakelijke dienstverleners, wetenschappelijk onderwijs) kunnen er regionale ecosystemen ontstaan.

Ondernemers hebben daarom een sterke lokale overheid nodig, die een op ondernemerschap gericht economisch beleid voert.

Daarnaast is de gemeente een belangrijke inkoper-uitbesteder, met een gemiddeld bedrag van 1.000 euro per inwoner per jaar. Hiermee speelt de gemeente een economische rol van betekenis. Diensten die nu door de gemeente worden geleverd, maar efficiënter door bedrijven kunnen worden uitgevoerd, moeten worden uitbesteed.

In grensstreken zijn ondernemers actief over de grens of trekken klanten uit onze buurlanden. De regionale economie strekt zich uit over de landsgrenzen heen. Dat biedt kansen, maar de invloed van verschillend nationaal en lokaal beleid kan groot zijn.

Initiatieven MKB-Nederland om gemeenten te stimuleren een ondernemersvriendelijk beleid te voeren:

MKB-vriendelijkste gemeente

Samen met het ministerie van EZ reikt MKB-Nederland het predicaat MKB-vriendelijkste gemeente van Nederland uit. Ook wordt de MKB-vriendelijkste gemeente per provincie benoemd. Gemeten wordt de tevredenheid van de ondernemers over beleid en dienstverlening van de eigen gemeente.

De ranglijst die onderzoeksbureau Lexnova in opdracht van MKB-Nederland maakt, is gebaseerd op vier pijlers:

1. De tevredenheid van de ondernemers over de eigen gemeente
2. Het imago van de gemeente bij ondernemers buiten de gemeente
3. De gemeentelijke communicatie en het gemeentelijke beleid met betrekking tot het mkb
4. De beleving van gemeentelijke lasten (prijs/kwaliteitsverhouding)

Monitor betalingsgedrag gemeenten

Samen met Dun&Bradstreet doet MKB-Nederland jaarlijks onderzoek naar het betalingsgedrag van gemeenten. Gemeenten zijn verplicht hun rekeningen aan bedrijven binnen dertig dagen te betalen. Te laat betalen kan ondernemers in problemen brengen. Het betalingsgedrag is de afgelopen jaren iets verbeterd, maar nog steeds is de gemiddelde betaaltermijn langer dan de dertig dagen die er voor staan. De komende jaren voert MKB-Nederland deze monitor samen met de ministeries van EZ en BZK uit.

Ook sectoraal en tussen sectoren kan samenwerking van ondernemers verder worden bevorderd. Dat vraagt per sector een gerichte aanpak. Vaak zoeken sectoren samenwerking met de nationale of provinciale overheid. Samenwerkingsprojecten hebben bijvoorbeeld tot doel ondernemerschap te versterken en ondernemers mee te nemen in technologische en andere vernieuwingen die aanpassingen vragen van bedrijfsprocessen en -strategie.

Voorbeelden van samenwerking

- **Retailagenda.** Marktpartijen en overheden gaan aan de slag om gezamenlijk een Retailagenda op te stellen met als doel de detailhandel te versterken. De fysieke omgeving van de winkels, de online verkoop en ruimte voor ondernemerschap staan centraal. Voor de leefbaarheid en bedrijvigheid van een stad zijn vitale binnensteden en aantrekkelijke winkelgebieden onmisbaar. Met de Retailagenda slaan overheid en bedrijfsleven de handen ineen om samen ervoor te zorgen dat de detailhandel in Nederland een mooie toekomst tegemoet gaat.
- Ook de **ICT-doorbraakprojecten** en de **Smart Industry**-agenda zijn voorbeelden van een dergelijke gerichte aanpak (zie paragraaf 2.1).
- Het **nationaal Techniepact 2020** is gesloten door bedrijfsleven, werknemers, het onderwijsveld en overheden. Met dit pact willen de onderkeners bereiken dat meer jongeren kiezen voor techniek, leren in de techniek en dat meer werknemers gaan en blijven werken in de sector. Daarmee behoudt Nederland haar positie in de wereldtop als het gaat om concurrentiekracht, innovatie en wetenschappelijk onderzoek. Het Techniepact moet gaan werken als een katalysator die alle plannen en activiteiten die er zijn, versnellen en intensiveren. Het is een structurele aanpak van het tekort aan technici en dat is cruciaal voor de verdienkracht van Nederland.
- **Doetank voor wonen en zorg.** MKB-Nederland en VNO-NCW maken de verbinding tussen het bedrijfsleven, zorgorganisaties, woningcorporaties en anderen om de transitie naar langer zelfstandig wonen voor ouderen te versnellen. Dat vraagt samenwerking op nationaal niveau, tussen sectoren en lokaal.

Samenwerking tussen bedrijven

Samenwerking tussen kleine en grote bedrijven (franchise) en tussen kleine bedrijven onderling (coöperaties) wordt steeds belangrijker. Digitalisering maakt markten steeds transparanter en als gevolg de consument empowered. Dit leidt tot grote druk op de prijzen en maakt het steeds noodzakelijker om voordelig te kunnen inkopen. Samenwerkingsmodellen die schaalvoordelen bij de inkoop bieden, worden als gevolg belangrijker.

Ook worden samenwerkingsmodellen belangrijker om succesvol online te opereren. De komende jaren gaan er vermoedelijk meer online marktplaatsen ontstaan, waar offline retailers online kunnen verkopen zonder een eigen webshop te hebben. Op een bekende marktplaats worden hun producten bijvoorbeeld makkelijker gevonden dan op een eigen website.

Aanbeveling

- Ondernemers hebben een gemeente nodig met een sterke economische agenda voor meer ruimte voor kleinschalig ondernemerschap. We willen samen met de VNG en gemeenten de decentrale agenda vorm geven.

2.6 Talent werven en ontwikkelen

Het kleinbedrijf heeft werkenden veel te bieden. De ondernemer staat zelf ook op de werkvloer, is betrokken bij zijn of haar medewerkers en houdt rekening met hun privéomstandigheden. Medewerkers krijgen vaak snel zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. Ze staan dicht bij de ondernemer. Daarmee is het kleinbedrijf voor jonge hoger opgeleiden in potentie aantrekkelijk als werkplek.

De vraag naar hoger opgeleiden in het Nederlandse bedrijfsleven is groot en stijgend. Academici gaan voornamelijk aan de slag bij grotere ondernemingen, bij kennisintensieve, innovatieve mkb-bedrijven en in de publieke sector. Voor het mkb geldt een voorkeur voor mbo'ers en hbo'ers. Aan vmbo/mbo-opgeleiden blijft een grote behoefte bestaan. Voor de meeste mkb-sectoren vormen zij de kern van hun beroepsbevolking.

Voor het mkb is essentieel dat het onderwijs jonge mensen opleidt voor de beroepspraktijk. Zij hebben veelal niet de middelen om eigen bedrijfsopleidingen aanvullend aan te bieden. Maar ook voor het 'bij blijven' is een goed en toegankelijk onderwijsaanbod voor werkenden essentieel.

Hoger opgeleid talent

Het aantrekken van hoger opgeleiden is relevant voor de productiviteit van een bedrijf. Naarmate iemand betere kennis en vaardigheden heeft opgedaan tijdens de studie, zal hij of zij als werknemer productiever zijn. Door de toenemende complexiteit van het ondernemen zien we de vraag naar hoger opgeleid personeel ook in het mkb toenemen.

Om meer hbo'ers te kunnen werven, is een aantrekkelijk loopbaanperspectief van belang. Het carrièreperspectief en de doorstroming naar andere functies zijn vanwege de schaal in het kleinbedrijf vanzelfsprekend lastig. Regionale samenwerking biedt mogelijk oplossingen. Ondernemers zullen dit moeten oppakken en ook brancheorganisaties spelen een rol om een stimulerende leercultuur te scheppen in de sector.

Duale hbo leer-werktrajecten zijn een prima leervorm om hbo'ers bekend te maken met de mogelijkheden in het mkb. Daarnaast kunnen hogescholen een bijdrage leveren door gericht stageplaatsen bij ondernemers in het mkb in de omgeving te zoeken. Belangrijk is dat studenten tijdens hun praktijktijd goed worden begeleid

door de hogeschool. Door goed contact weet de ondernemer wat van hem wordt verwacht en de school wat van het bedrijf kan worden verwacht. Bijkomend voordeel is dat docenten zo kennis nemen van de up to date beroepspraktijk.

Ook het praktijkgericht onderzoek dat door hogescholen wordt verricht, is bij uitstek van belang voor kleinere ondernemingen. Dat is tegelijkertijd een manier om studenten te laten kennismaken met mkb-bedrijven. De drempel naar praktijkgericht onderzoek is echter vaak nog hoog. Hierbij blijkt het in de praktijk vooral weerbarstig duurzame verbindingen en netwerken tussen onderwijsinstellingen en het regionale bedrijfsleven te realiseren. Lectoren kunnen een cruciale rol spelen in het in leven houden van dergelijke netwerken en samenwerkingsverbanden. Als bruggenmaker kunnen zij de regionale behoeftes van het bedrijfsleven vertalen naar onderwijsinstellingen en daaropvolgende onderzoeksactiviteiten coördineren.

Mbo

Het mbo leunt sterk op de vele mkb-bedrijven die leerwerkplaatsen aanbieden en zo een deel van het beroepsonderwijs verzorgen. Die rol kost ondernemers veel inzet, tijd en dus geld maar levert hen ook werknemers op die qua opleiding goed aansluiten bij hun behoeften. Ook zien we steeds meer dat het opleiden van grotere groepen mbo-studenten plaatsvindt op locatie en met apparatuur en docenten van bedrijven. Op jaarbasis investeren bedrijven zo vele miljarden in het onderwijs. Zo'n 200.000 erkende leerbedrijven werken samen met bijna 70 onderwijsinstellingen en private onderwijsaanbieders om goede vakmensen op te leiden.

Het mbo leunt sterk op de vele mkb-bedrijven die leerwerkplaatsen aanbieden en zo een deel van het beroepsonderwijs verzorgen.

De samenwerking tussen bedrijven en het mbo - de regionale opleidingscentra - is van oudsher hecht. We hebben daar de afgelopen jaren sterk in geïnvesteerd en via de stichting Samenwerking Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SBB) werken bedrijfsleven en beroepsonderwijs nationaal en sectoraal intensief samen.

De uitdagingen in het mbo waar we samen voor staan zijn: blijvend goede aansluiting op nieuwe ontwikkelingen in de (toekomstige) beroepspraktijk, een betere aansluiting op het vmbo en hbo en de ontwikkeling tot een vraaggericht aanbod voor werkenden die zich willen bij- of omscholen.

Techniek

Het economisch belang van het opleiden van meer bètatechnici is evident. Technologische ontwikkeling is een belangrijke bron van welvaartsgroei. Het is een van



Hans Reil Orgelmakerij Reil

"Ik ben de derde generatie binnen het familiebedrijf. Wij maken pijporgels, met name voor kerken over de hele wereld; tot in Japan toe. Goed luisteren naar wat de klant nodig heeft, daar gaat het om. Bij mij gaat de artistieke balans voor de zakelijke, kwaliteit vóór winstbejag. Mensen moeten worden geraakt door onze orgels. Nederland is de orgeltuin van de wereld, wij hebben een unieke schat aan historische orgels. Ze zijn inspiratie- en kennisbron bij de bouw van nieuwe instrumenten. Nederlandse orgelmakers hebben die bijna vanzelfsprekende vakkennis. Dat zou als klinkend cultureel erfgoed en ook als exportproduct nog beter naar voren moeten worden gebracht. De orgelbouw is een kleine bedrijfstak. Ik maak me daarom zorgen om de teruglopende subsidies voor restauraties van historische orgels. Want als er teveel herstelwerk wegvalt, vallen bedrijven om en sterft het vak uiteindelijk uit. Dat zou een drama zijn."

de manieren om concurrerend te blijven. Innovatie vergt inspanningen door R&D-activiteiten bij bedrijven en de daar werkzame bètatechnici. Succesvolle innovaties leveren winst en omzet op voor die bedrijven, maar via spin-off en spill-over ook voor de rest van de economie. Bèta's en technici hebben een sleutelrol bij het ontwikkelen en toepassen van innovatie en uiteindelijke economische groei.

Nederland scoort nog steeds laag op het opleiden van bètatechnici. Tekorten aan technici (of in de techniek) kunnen dus nadelig zijn voor de Nederlandse economie en welvaart. Maar ook: meer technici in een land kunnen ook voor meer R&D-activiteit zorgen, onder meer via start-ups.

Technologie gaat in steeds meer sectoren van onze economie een steeds belangrijkere rol spelen. Om daarin mee te kunnen (niet alleen in de industrie, maar ook in de zorg, in de detailhandel, dienstverlening, bij de overheid) zijn technisch geschoolde mensen nodig op alle niveaus.

Het Techniekpact dat in 2013 is afgesloten tussen onderwijs, bedrijfsleven en overheden beoogt de keuze voor technische opleidingen te stimuleren en het bèta- en technisch onderwijs kwalitatief op peil te houden, ook door voldoende financiële middelen voor dit vaak duurdere onderwijs. Dit heeft al eerste resultaten opgeleverd in termen van een hogere instroom in techniekopleidingen. Landelijk en regionaal zijn de handen ineengeslagen en allerlei techniekactiviteiten gestart danwel met nieuw elan voortgezet om de doelstellingen van dit pact dichterbij te brengen.

Het is nu belangrijk om deze inzet en aandacht de komende periode vast te houden. Veel initiatieven zijn 'in de steigers gezet' en moeten nu verder worden opgebouwd.

Ondernemerschapsonderwijs en scholingsaanbod voor ondernemers

Onderwijs is een belangrijk startpunt voor meer ambitieus ondernemerschap. Ook voor ondernemers is een goede vakopleiding of hoger onderwijs van belang. En ondernemerschap kan (deels) worden aangeleerd. In het onderwijs is inmiddels meer aandacht voor ondernemerschap gekomen. Het succes daarvan is mede afhankelijk van de houding van docenten ten opzichte van ondernemerschap. De focus op theorie overheerst vaak praktische kennis.

Goede voorbeelden helpen. Jongeren/ studenten worden dan geconfronteerd met de praktijk van ondernemers die voor hen als herkenbaar rolmodel kunnen fungeren. De aandacht voor het opleiden van studenten in ondernemersvaardigheden in zowel het mbo als het hoger onderwijs moet 'warm' worden gehouden.

Ook ondernemers hebben behoefte aan scholing. Scholingsbehoefte ligt bijvoorbeeld in het aanleren van specifieke kennis en vaardigheden rond financiering. Meer en meer is de kennisbehoefte ook gericht op het primaire proces: de verkoop

(marketing), implementeren van nieuwe technologieën en veroveren van nieuwe markten. Naast het aanbod van (publieke en private) onderwijsinstellingen en overheidsorganisaties zien we dat ondernemers zelf ook de handschoen oppakken en voor elkaar een aanbod organiseren. Ook brancheorganisaties zijn actief in het organiseren van cursussen en trainingen voor hun leden op velerlei gebied.

Voorbeelden van scholingsaanbod voor en door ondernemers

- De **Utrechtse Ondernemers Academie** (UOA) zet zich in ter bevordering van het ondernemerschap. De UOA verbindt hoogwaardige ondernemerschapskennis en -kunde met de mkb-praktijk en helpt ondernemers hun bedrijf te ontwikkelen en zo bij te dragen aan economische groei en innovatie. Om regionaal ondernemerschap te ondersteunen en stimuleren heeft de UOA drie langdurige, structurele en volledige programma's ontwikkeld op basis van vier bouwstenen: coaching, workshops, werkplaatsessies en netwerken.
- De kernactiviteit van **Port4Growth** is het on- en offline bij elkaar brengen van ondernemers om van elkaar te leren, elkaar te inspireren en te netwerken. Daarnaast zijn er kennispartners betrokken bij het platform, die zorgen voor de expertise die groeibedrijven nodig hebben. Port4Growth biedt een internetcommunity en bijeenkomsten waar ondernemers snel en gemakkelijk toegang hebben tot alle voor kwalitatieve en kwantitatieve groei benodigde kennis, ervaring, diensten en producten.
- **Ondernemersklankbord**. Ondernemen brengt allerlei vragen met zich mee, op het gebied van productontwikkeling, marketing, financiën, personeelszaken en meer. Daarover geven adviseurs van Ondernemersklankbord in persoonlijke gesprekken praktische en concrete adviezen.
- **Ondernemer Coacht Ondernemer** biedt startende en ervaren ondernemers in Noord-Nederland de mogelijkheid om met een collega-ondernemer te sparren over algemene of specifieke bedrijfsvraagstukken.

Aanbevelingen

- Hbo-onderzoek en -afgestudeerden gaan we meer en beter verbinden met kleine en middelgrote bedrijven door een gezamenlijke aanpak met hogescholen en door het stimuleren van duale trajecten.
- Ruim baan voor ondernemerschapsonderwijs, -coaching en training voor en door ondernemers.

Hoofdstuk 3

Groeibelemmeringen wegnemen

3.1 Minder en betere regelgeving

Regels met de juiste maatvoering: think small first

Goede regels en effectief toezicht zijn essentieel voor een bloeiende economie, omdat ze nodig zijn voor het vertrouwen in de kwaliteit van producten en diensten. Goede wetgeving biedt zekerheid over afspraken en contracten en stimuleert een goede werking van markten.

Regels kunnen ook groei belemmeren, als ze leiden tot een enorme hoeveelheid administratieve lasten en nalevingskosten voor ondernemers; kosten die ze moeten maken om überhaupt te kunnen ondernemen. Onnodig hoge kosten, toetredingsdrempels en barrières voor ondernemerschap zijn het gevolg. En dat is te vaak het geval.

Regels kunnen bedrijven onnodig beperken als ze het gevolg zijn van doorgeschooten risicomijding: gedetailleerde regelgeving om alle maatschappelijke risico's uit te bannen. Dat leidt tot schijnzekerheden en een grote afstand tussen ondernemers en overheid.

Ook zijn er regels die risico's bij ondernemers leggen waar ze geen invloed op hebben en waardoor lasten op hen worden afgewenteld. Het vermogen om te innoveren wordt geschaad als regels zijn gebaseerd op de werkelijkheid van gisteren. Ze werken verstarrend en lopen achter de werkelijkheid aan. Regels zijn soms ook verschillend, afhankelijk van de wijze waarop het product op de markt komt. Tot slot zijn regels vaak te veel afgestemd op de wereld van de grotere ondernemingen en te weinig op de wereld en de uitvoerbaarheid van het kleinere en doorgroeiende mkb. Voor de noodzakelijke economische dynamiek vormen ze dan contraproductieve drempels.

Regels kunnen bedrijven onnodig beperken als ze het gevolg zijn van doorgeschooten risicomijding.

80 procent van de bedrijven heeft minder dan 10 werknemers; die bedrijven moeten de standaard maat voor regelgeving zijn. Onafhankelijk getoetste impact assessments moeten uitwijzen of nieuwe voorstellen voor regelgeving de juiste maatvoering kennen en uitvoerbaar zijn voor kleine ondernemingen.

Voorbeelden van wet- en regelgeving die niet de juiste maatvoering kent:

- **Privacyregelgeving**, die tot hoge kosten leidt voor het mkb, via meldingsplicht, de verplichting tot het instellen van een privacy-officer of eisen aan het moment waarop een kopie ID-bewijs is toegestaan.
- De voorgestelde **Wet open overheid**, die leidt tot extra administratieve lasten voor bedrijven of semipublieke ondernemingen.
- Bestuurlijke afwegingsruimte in de **nieuwe omgevingswetgeving** dreigt versnipperde en hogere lokale eisen mogelijk te maken op het vlak van bouwen en milieu, in afwijking van landelijke regels.
- De eisen in de **Elektriciteitswet** en de **Gaswet**, die ook gelden voor relatief kleine particuliere energienetten, leiden voor bedrijven zoals recreatiebedrijven tot zeer hoge administratieve lasten en nalevingskosten.
- Zeer strenge regelgeving voor de **financiële sector** leidt ertoe dat nieuwe kleine initiatieven naast bankfinanciering moeilijk van de grond komen.
- **Administratieve werkgeversverplichtingen** zoals identificatieplicht of de verplichte loonbelastingverklaring.
- Zeer complexe Europese **milieuwetgeving** zoals Reach, die het kleine bedrijven en nieuw ondernemerschap in de chemie praktisch onmogelijk maakt.
- **Arbowetgeving** kan tot hoge boetes leiden, ook wanneer de werkgever veel maatregelen heeft genomen om risico's te mitigeren en de werknemer schuld heeft. Een boete kan de financiële positie van een mkb-bedrijf onevenredig raken.
- Doorgeschoten wetgeving voor beheersing van **legionella** in bijvoorbeeld zwembaden.

Deze kloof tussen een bureaucratische werkelijkheid en de ondernemersrealiteit zorgt ervoor dat regelgeving en toezicht vaak niet effectief zijn en zelfs hun doel voorbij (kunnen) schieten.

Wegnemen van groeidrempels in regelgeving op basis van omvang

Er zijn 136 drempels voor groei in wet- en regelgeving, zo blijkt uit onderzoek van Actal, het Adviescollege toetsing regeldruk. Die drempels zijn gerelateerd aan bedrijfsomvang. Neemt een ondernemer één werknemer extra aan of groeit de omzet met één euro, dan loopt de ondernemer kans een drempel in een wet of regel over te gaan en met extra verplichtingen te worden geconfronteerd. Voor een fors aantal van de huidige drempels en verplichtingen staat niet eens in de wet of de toelichting waarom die drempel er überhaupt is. Hierdoor is onduidelijk of zo'n drempel niet ook hoger had kunnen liggen, zodat minder bedrijven er last van zouden hebben. Het gebruiken van steeds wisselende en deels te lage drempels is duidelijk voor verbetering vatbaar. Verschillende drempels die aanhaken op het

aantal werknemers zouden bijvoorbeeld kunnen worden verhoogd. Vaak kan de regeling die werkt voor kleine bedrijven vervolgens ook gelden voor middelgrote en grote bedrijven.

Goede boekhouding van en verantwoordelijkheid voor minder regeldruk

Het kabinet kent een doelstelling van netto 2,5 miljard euro minder regeldruk. Ondernemers merken daar nog te weinig van. Op dit moment is 87 procent van de ondernemers ontevreden over de vermindering van de regeldruk. Probleem van de huidige aanpak is dat degenen die regelgeving maken (verschillende ministeries) geen verantwoordelijkheid voelen voor het verminderen van regeldruk, terwijl zij wel continu met nieuwe wetten en regels komen. Daarnaast ontbreekt het overzicht van de kosten die ondernemers moeten maken om zich telkens weer aan te passen aan nieuwe wetgeving, waardoor hier ook niet op gestuurd kan worden. Ook ontbreken in de boekhouding de kosten voor ondernemers als gevolg van Europese of decentrale regelgeving. Zo kan het gebeuren dat de regeldruk voor ondernemers op papier vermindert, maar in de praktijk toeneemt. Alle lasten voor ondernemers zouden in de boekhouding transparant moeten worden. Daarnaast moeten alle ministeries een eigen kwantitatieve verantwoordelijkheid krijgen voor de vermindering van regeldruk.

Aanbevelingen

- Uitgangspunt bij alle regels moet zijn dat kleine ondernemingen kunnen omgaan met de vereisten tegen aanvaardbare kosten.
- Drempels in regelgeving en verplichtingen vormen een hindernis voor doorgroei en moeten daarom kritisch tegen het licht worden gehouden.
- Elk ministerie moet een eigen kwantitatieve doelstelling hebben voor de vermindering van regeldruk voor ondernemers, inclusief de 'eenmalige' lasten bij nieuwe regels.

3.2 Ondernemen met personeel

Voor de meeste ondernemers is het belang van goede medewerkers evident: medewerkers zijn de kracht van de onderneming. Ondernemers zijn betrokken bij hun personeel en zorgen voor een motiverende werkomgeving. Ondernemers met personeel ervaren de opeenstapeling van verplichtingen, risico's en kosten van het 'werk geven' echter als een steeds zwaardere belasting. Doorgroei vraagt ook (meer) inzet van mensen. Maar ook de drempel voor een ondernemer zonder personeel om een werknemer aan te nemen is in Nederland bijzonder hoog.

De lasten

Het wordt telkens duurder om personeel in dienst te hebben door de vele werkgeverspremies die de werkgever moet betalen voor sociale werknemersverzekeringen tegen werkloosheid, ziektekosten, arbeidsongeschiktheid en pensioen. De arbeids-



Hans van 't Spijker Spijker Transport Service

"Ik ben heel bewust ondernemer, kijk goed vooruit en laat me niet verrassen door wat er op me afkomt. Ik heb geen personeel in dienst; daarvoor zijn de marges in de nichemarkt waarin ik opereer te klein en de kosten te hoog. Wat mij als ondernemer enorm zou helpen, is een gelijk speelveld voor onze branche. Door een gebrek aan capaciteit bij de verschillende inspectie-instanties is er nauwelijks controle, of het nu gaat om aslastoverschrijdingen, rijtijden, cabotage of schijnconstructies. Collega-bedrijven die zich niet aan de regels houden, glippen zo door de mazen van het net en verpesten ondertussen de markt. Het kabinet zou meer middelen voor toezicht moeten vrijmaken."

kosten voor de werkgever liggen ongeveer 33 procent hoger dan het loon van de medewerker.²⁵ In sommige sectoren kan dat zelfs hoger liggen. Werknemers zien niets van de premies die de werkgever voor hen betaalt.

De hoge loonkosten vernietigen werkgelegenheid vooral aan de onderkant van de arbeidsmarkt. Daar zijn de werkgeverlasten rond het minimumloon fors gestegen door de wet Uniformering loonbegrip.

De risico's

Daarbij komen de verantwoordelijkheden die de overheid oplegt: die brengen risico's met zich mee en zijn lang niet in alle gevallen door ondernemers te beïnvloeden of in te schatten. Het leidt ertoe dat ondernemers die (meer) personeel willen aannemen, daarvan worden weerhouden omdat zij alle bijbehorende kosten en risico's simpelweg niet kunnen overzien en het daarom niet aandurven.

De hoge loonkosten vernietigen werkgelegenheid vooral aan de onderkant van de arbeidsmarkt.

Het uitgangspunt van de huidige arbeidsmarktregulering is de bescherming van de werknemer en de zorgplicht van de werkgever. Het is gebaseerd op verouderde denkbeelden en omstandigheden. Dat uit zich in rigide regelgeving en verplichte collectieve arrangementen, die de ondernemer veel kosten en de werkende onvoldoende ruimte laten voor eigen initiatief en individuele keuzes. De cao voegt daar nog een en ander aan toe.

De zelfstandig professionals zijn de uitdagers van dit stelsel. Zij hebben geen behoefte aan collectieve arrangementen en concurreren daarmee op delen van de arbeidsmarkt met werknemers. We proberen de nieuwe economische werkelijkheid te vangen met oude sociale wetgeving. Dat geldt ook voor de inhoud van de huidige cao's.

Werkgeversverplichtingen bij ziekte van een werknemer

Meest in het oog springend zijn de verplichtingen die de werkgever heeft bij ziekte van een van zijn of haar medewerkers. Uit onderzoek naar de meest belastende werkgeversverplichtingen staat deze op 1.²⁶ De lange periode van loondoorbetaling bij ziekte wordt door ondernemers als onbillijk gezien, maar werkt ook financieel onrechtvaardig uit voor met name kleine en middelgrote bedrijven.

²⁵ CBS 2014.

²⁶ Ook SZW heeft onderzoek laten doen naar de ervaring van ondernemers met de verplichtingen rond ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid. Daaruit zou blijken dat de ervaren last wel meevalt. Het is zo dat elke werkgeverslast geïsoleerd bekeken uiteindelijk wel meevalt. Het is echter het complex aan maatregelen dat werkgevers teveel wordt en daarbinnen wegen loondoorbetaling bij ziekte en BeZava veruit het zwaarst.

De werkgever moet bij ziekte van een medewerker door welke oorzaak dan ook:

- Tot twee jaar lang het loon doorbetalen zonder dat er productieve inzet tegenover staat.
- Een vervanger zoeken, die inwerken en loon betalen.
- Twee jaar lang de zieke werknemer begeleiden bij re-integratie en daarvan een dossier bijhouden.
- Daarvoor een arbodienst of bedrijfsarts in de arm nemen met alle extra kosten van dien.
- Tot tien jaar lang de lasten van arbeidsongeschiktheid dragen. Ook voor een werknemer met een tijdelijk contract die al uit dienst is, kan de werkgever met een rekening geconfronteerd worden (Modernisering Ziektewet/BeZaVa).
- Bij contractbeëindiging na twee jaar ziekte nu ook een transitievergoeding gaan betalen.

De toegenomen risico's voor ook tijdelijke krachten (Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid Vangnetters, BeZaVa) werken vooral voor de ondernemers in het mkb (met 10 tot 100 x de gemiddelde loonsom) flink duurder uit. Bovendien betekenen de verplichtingen vele jaren dossiervorming door het bijhouden van gegevens over de situatie van de ex-werknemer c.q. tijdelijke kracht.

De verplichtingen druisen ook in tegen het rechtvaardigheidsgevoel van ondernemers; vooral bij ziekte of arbeidsongeschiktheid als gevolg van gedrag van de werknemer in de privésfeer waar de ondernemer geen invloed op heeft. Voorbeelden zijn skiongelukken, de telkens geblesseerde sportende medewerker en de werknemer met obesitas. CBS-cijfers geven aan dat 75 procent van het verzuim niet werkgerelateerd is.

Ook voor privérisico's van werknemers betaalt de werkgever dus een forse rekening. En het is een grote drempel om personeel aan te nemen en daarmee om te groeien.

Ondernemers in andere landen betalen bij ziekte soms maar enkele weken het loon door; in Nederland 104 weken. Daarbij moet overigens wel worden bedacht dat het totale systeem van sociale zekerheid en ook de verzuimcijfers erg verschillend zijn tussen de diverse landen. Inkorten van de loondoorbetaling bij het instandhouden van het huidige stelsel voor ziekte en arbeidsongeschiktheid - waarbij de werkgever alle kosten voor zijn rekening neemt - zal echter naar verwachting leiden tot extra werkgeverslasten en een hogere instroom in de WIA (wet Werk en Inkomen naar Arbeidsvermogen).

Veel Europese landen kennen het onderscheid tussen werkgerelateerde ziekte en arbeidsongeschiktheid (het *risque professionnel*) en ziekte door oorzaken buiten het werk (het *risque social*).

Vooral de zorgplicht van de werkgever bij verzuim - volgens de wet Poortwachter - weegt zwaar. Het vergt een enorme inspanning van het bedrijf, en specialistische kennis en tijd om alles goed in te vullen en na te leven. Uiteindelijk beoordeelt het UWV na twee jaar ziekte van de werknemer of de werkgever voldoende en het juiste aan de re-integratie heeft gedaan. Is dat in de ogen van het UWV niet zo, dan moet de werkgever nog tot maximaal een jaar langer het loon doorbetalen (de WIA-wachttijd wordt verlengd). Dit wordt ook wel de loonsanctie genoemd.

Het is een voorts een weeffout in de wet Werk en zekerheid dat de werkgever bij beëindiging van het arbeidscontract bij de overgang na twee jaar ziekte naar arbeidsongeschiktheid een transitievergoeding moet betalen.

Aanbevelingen

- We moeten de werkgeversverplichtingen voor ziekte en arbeidsongeschiktheid terugbrengen. Dat betekent een fundamentele herschikking van de rechten, plichten en lasten tussen werknemer en werkgever.
- De zogenaamde BeZava moet worden ingetrokken.
- De transitievergoeding bij contractbeëindiging na twee jaar ziekte moet worden geschrapt.

Zorgplichten voor de privésituatie van de werknemer

De balans tussen rechten en plichten in de arbeidsovereenkomst is uit het lood geslagen. Er is een groeiende hoeveelheid wettelijke rechten van werknemers op allerlei soorten verlof en om arbeidsduur, -plaats of -tijden aan te passen aan de privéomstandigheden. Alsof werkgever en werknemer daar niet zelf uit kunnen komen. Bovendien zijn werknemers mondig genoeg om zaken met hun eigen werkgever te regelen. De combinatie arbeid en zorg vindt bij uitstek zijn afstemming op de werkvloer tussen individuele werknemer en leidinggevende. Daar spelen wet- en regelgeving en cao's nauwelijks een rol bij. Daarbij kan (en moet) veel meer gekeken worden naar schooltijden, kinderopvangmogelijkheden, openingstijden publieke dienstverlening.

Nederland kende al een uitgebreid stelsel van rechten op zorgverlof en aanpassing van de arbeidsduur. Nu komt daar een recht op flexibel werken en thuiswerken bij, waarbij het recht op thuiswerken wel is geclausuleerd; de werkgever heeft ruimere mogelijkheden om dat te weigeren.

De noodzaak voor al die werknemersrechten ontgaat veel ondernemers, die vaak nauw betrokken zijn bij het wel en wee van hun personeel. Onderling overleg op basis van het wettelijke 'goed werkgeverschap' komt veel beter tegemoet aan de behoeften van werknemers en werkgevers. Maatwerk dat juist in dit soort situaties vaak vereist is, kan niet wettelijk worden geregeld en afgedwongen. En juist in kleine bedrijven is meer flexibiliteit mogelijk vanwege de menselijke maat.

Overzicht wettelijke verlofregelingen

- **Kraamverlof.** Twee dagen door de werkgever betaald verlof als de partner van de werknemer bevallen is.
- **Adoptieverlof.** Maximaal vier aaneengesloten weken verlof als een werknemer een kind adopteert. De werknemer kan een uitkering krijgen ter hoogte van zijn salaris (tot het maximumdagloon).
- **Ouderschapsverlof.** Bij een werknemer die minstens een jaar in dienst is en zorgt voor een eigen-, stief-, adoptie- of pleegkind onder de acht jaar. Het wettelijk recht op ouderschapsverlof bedraagt 26 weken per werknemer. Het verlof is onbetaald.
- **Langdurend zorgverlof.** Als partner, kind of ouder levensbedreigend ziek is en verzorgd moet worden, mag een werknemer op jaarbasis maximaal zes maal de wekelijkse arbeidsduur aan verlofuren opnemen. Basisregel is dat het verlof niet langer dan achttien weken mag duren. Het verlof is onbetaald.
- **Calamiteitenverlof of kortverzuimverlof.** Een paar uur tot een paar dagen om in een onvoorziene noodsituatie die niet uitgesteld kan worden noodzakelijke (zorg)taken te verrichten. De werkgever betaalt het loon door.
- **Kortdurend zorgverlof.** Als de werknemer een ziek kind, partner of ouder moet verzorgen. Voorwaarde is wel dat de werknemer de enige is die de zieke op dat moment kan verzorgen. Maximaal 10 dagen per jaar (bij een volledige werkweek). Betaald door de werkgever, tot 70% van het salaris (tot het maximumdagloon).
- **Vakantiedagen.** Wettelijk minimum is vier maal de wekelijkse arbeidsduur (20 dagen per jaar bij een volledige werkweek). De werkgever betaalt het loon door.
- **Aanpassing arbeidsduur.** De werknemer heeft het recht maximaal één maal per twee jaar een verzoek in te dienen om de omvang van zijn dienstverband te verminderen of te vermeerderen.
- **Nieuw zijn:** vergroting gebruiksmogelijkheden van het ouderschapsverlof; flexibilisering van het pleegzorg- en adoptieverlof en van het langdurend zorgverlof; uitbreiding kort- en langdurend zorgverlof naar werknemers die zorgen voor broers en zussen, grootouders en kleinkinderen, huisgenoten of anderen in de sociale omgeving; uitbreiding en overdracht bevallingsverlof ingeval van overlijden moeder; verheldering van de werkingssfeer van het calamiteiten- en kortverzuimverlof door toevoeging van het criterium 'onvoorziene omstandigheden' en explicitering van ziekenhuisbezoek door de werknemer en noodzakelijke begeleiding van naasten bij medische zorg; verkorten van de termijn waarop een nieuwe aanvraag tot aanpassing van de contractuele arbeidsduur kan worden gedaan van 2 naar 1 jaar.
- **Recht op flexibel werken en thuiswerken.** De werknemer heeft het recht een verzoek te doen om werktijden en de werkplek te wijzigen, bijvoorbeeld om zorgtaken beter te combineren of de werktijden aan te passen aan de schooltijden. De wet geldt niet voor bedrijven met 10 of minder werknemers.

Ook andere privéomstandigheden komen op het bordje van de werkgever terecht; schulden van de werknemer bijvoorbeeld. Dan kan de deurwaarder beslag leggen op het loon van de werknemer. De werkgever is verplicht mee te werken aan een dergelijke procedure, zonder vergoeding voor de kosten die hij dan moet maken. Schuldeisers laten bijna 500.000 keer per jaar beslag leggen op iemands loon, zo berichtte EenVandaag begin 2014. Het aantal loonbeslagen neemt flink toe.

Maar ook de loonadministratie op zichzelf is een flinke kostenpost voor de werkgever. In feite houdt hij voor de werknemer de belastingen met verrekening van heffingskortingen in.

Aanbevelingen

- Er moet er flink worden gesnoeid in de werkgeversverplichtingen ten opzichte van werknemersrechten om de verhoudingen weer in balans te brengen.
- Het aantal wettelijke verlofrechten kan worden beperkt tot wat internationaal verplicht is.
- Terugdraaien van het wettelijk recht op flexibel werken en thuis werken.

3.3 Dienstverlenende overheid

Een ondernemer maakt geen onderscheid tussen gemeentelijke en landelijke inspecteurs of vergunningverleners. Overheid is overhead. Regels, vergunningsplichten, toezicht en gedetailleerde eisen aan subsidies of aanbestedingen komen van vele verschillende overheidsinstanties op ondernemers af. Voor ondernemers in het mkb is het bijna onmogelijk om alle regelgeving na te leven, simpelweg omdat ze niet weten wat van hen wordt verwacht. Regelgeving is vaak gedetailleerd en in een onnodig bureaucratische juridische taal beschreven, en daar kan een ondernemer weinig mee. Of hij moet een duur adviesbureau inschakelen.

Met het Ondernemingsdossier, een gezamenlijk initiatief van ondernemingsorganisaties en de overheid, kunnen ondernemers slim voldoen aan wetten en regels. Daarmee besparen zij tijd, geld en onnodige irritatie. Het Ondernemingsdossier stelt een ondernemer in staat om bepaalde informatie uit de bedrijfsvoering eenmalig vast te leggen en meerdere keren beschikbaar te stellen aan overheden, zoals toezichthouders en vergunningverleners. De ondernemer bepaalt zelf welke overheden toegang hebben tot zijn Ondernemingsdossier.

Overheidsaanbestedingen zijn bureaucratische monsters geworden die het mkb afschrikken en concurrentie schaden. Aanbestedende diensten vragen om veel meer bewijsstukken en certificeringen dan wettelijk verplicht. Daarnaast leiden social return eisen tot verdringing van gekwalificeerde werknemers en tot hoge administratieve lasten, zonder dat het een oplossing biedt voor mensen met een afstand tot



Pim Meijkamp Vakantiepark Delftse Hout

"Als we meer groei en banen willen, dan is het cruciaal dat bij de komende belastingherziening het lage btw-tarief gehandhaafd blijft. Voor onze branche, recreatie en toerisme, zouden de directe gevolgen van een btw-verhoging desastreus zijn. De prijzen moeten dan flink omhoog want je kunt het verschil zelf niet dragen, en dat betekent dus minder gasten. Ik vind sowieso dat bij een stelselwijziging de gevolgen vooraf goed in kaart moeten worden gebracht.

Een doorn in het oog is en blijft de volstrekte willekeur in de toeristenbelasting. In de ene gemeente betaalt de gast niets, in de ander twee euro. Dat is geen eerlijke concurrentie. Toeristenbelasting heffen is prima als de gemeente de opbrengst inzet voor toeristische promotie. Maar meestal zien we er niets voor terug."

de arbeidsmarkt; die vallen na de opdracht vaak weer terug in een uitkering. Ook subsidieregelingen van de overheid zijn vaak zo complex, dat een te groot deel van de subsidie verdwijnt naar subsidieadviseurs.

Contacten tussen overheid en ondernemer moeten veel eenvoudiger, in de taal van de ondernemer en waar mogelijk digitaal. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (inclusief de Kamer van Koophandel) moet de vraagbaak zijn voor alle regels en regelingen van alle overheden en ZBO's (zelfstandige bestuursorganen). Die dienstverlening van de overheid moet complementair zijn aan privaat initiatief en het niet in de weg zitten.

Tot slot verzamelt de overheid veel informatie over ondernemingen. Voor het inspe-
len op nieuwe kansen is het van belang goed inzicht te hebben in de ontwikkeling van ondernemerschap, ook sectoraal. Daar ontbreekt het vaak aan, met name in sectoren die niet precies de SBI-codes (Standaard Bedrijfsindeling) omvatten. De beschikbare data bij bijvoorbeeld het CBS kunnen slimmer ontsloten worden ten behoeve van onder meer brancheverenigingen, wetenschap en overheidsbeleid. Dan kan ook de informatie over en weer worden verbeterd. Goede informatievoorziening maakt het ook mogelijk om te komen tot een MKB Groei Index, waarin de ontwikkeling van verschillende indicatoren voor groei worden gewogen.

Aanbevelingen

- Contacten tussen overheid en ondernemer moeten veel eenvoudiger, in de taal van de ondernemer en waar mogelijk digitaal.
- Het Ondernemingsdossier moet in alle sectoren worden uitgerold en de basis voor informatie-uitwisseling tussen ondernemers en overheid zijn.
- Opzet van een MKB Groei Index.

3.4 Lokale regels en lasten in toom houden

Voor veel ondernemers is de gemeente de belangrijkste overheid. Die beïnvloedt direct de ruimte om te ondernemen. Ondernemers hebben te maken met lokale regels, belastingen en heffingen. Die vormen vaak een behoorlijke kostenpost, in het bijzonder voor kleine bedrijven.

Lokale belastingen en heffingen

De decentralisatie van nationaal beleid naar de lokale overheid betekent een uitbreiding van de gemeentelijke taken, met beperkt extra middelen. Ondernemers vrezen dat dit voor hen zal leiden tot hogere lokale lasten. Gemeenten hebben in dat opzicht niet altijd een goed track record.

De toeristenbelasting is een belasting die de Nederlandse gastvrijheidseconomie jaarlijks veel schade berokkent. Er is al enige jaren sprake van flinke stijgingen, waar in veel gemeenten geen tegenprestatie of investering tegenover staat.

Ook de bouwleges zijn de afgelopen jaren in de meeste gemeenten fors gestegen. Deze stijgingen zijn vooral bedoeld om de terugvallende legesinkomsten - als gevolg van de crisis in de bouw - te compenseren. Het duurder maken van bouwactiviteiten helpt bouwondernemers echter van de wal in de sloot. Maar ook de onroerendezaakbelasting is een flinke kostenpost voor ondernemers, zeker in slechte economische tijden.

Lokale regels

MKB-Nederland heeft verschillende initiatieven genomen om gemeenten te stimuleren de lokale regeldruk en lasten te verminderen. Kern is dat niet de ambtelijke procedures, maar de bedrijfsvoering van de ondernemer centraal moet staan in dienstverlening en beleid van de gemeente. Overbodige formulieren, vergunningen en regels moeten worden opgeruimd.

De afgelopen jaren hebben gemeenten daaraan gevolg gegeven en gewerkt aan het verlichten van de administratieve lasten voor ondernemers. Toch is daar nog veel meer aan te doen. Lange, moeizame vergunningprocedures zijn het vervelendst en meest kostbaar voor ondernemers.

Enkele voorbeelden van maatregelen die gemeenten gemakkelijk kunnen nemen, maar het niet of weinig doen:

- Nog altijd ruim 40 procent van de gemeenten vraagt een KvK-uitreksel als indieningsvereiste voor regelingen en vergunningen. Gemeenten hebben al sinds 2008 toegang tot een Nationaal Handelsregister.
- Sinds 2013 mogen gemeenten de Welstandscommissie (gedeeltelijk) vervangen door ambtelijke toetsing, maar slechts een derde overweegt dit. Vertragingen als gevolg van arbitraire eisen van de Welstandscommissie zijn prijzig en impactvol.

Uitbesteden in plaats van inbesteden

Wat ondernemers ook zien is een steeds groter wordende overheid, die in toeneemende mate zelf taken wil gaan uitvoeren die uitstekend aan ondernemers kunnen worden uit- of aanbesteed. De overheid heeft een rol als het gaat om marktfalen. Andere taken moet ze gewoon aan de markt overlaten.

Aanbevelingen

- Een micronorm voor lokale lasten.
- Regeldrukvermindering voor ondernemers bij gemeenten kan veel beter.
- Aanscherping van de wet Markt en overheid, zodat ondernemers niet meer beconcurrereerd worden door overheden.

Aanbevelingen en actiepunten in een oogopslag

Groeikansen benutten

ICT beter benutten

- Een tweede ronde ICT-doorbraakprojecten in publiek-private samenwerking om versnelling aan te brengen in de benutting van ICT door alle ondernemers.
- Op school moet iedere leerling basiskennis van de technologie worden aangeleerd en worden voorbereid op een wereld waarin ICT overal is.
- Overheid en bedrijfsleven moeten samen e-Identificatie nationaal en Europees opzetten en invoeren om vertrouwen in het digitaal zakendoen voor consument en ondernemer te vergroten.

Innovatie voor snelle groei

- De brede innovatieregelingen voor het innoverend mkb moeten behouden blijven.
- Om innovatiesamenwerking te stimuleren, moet er een innovatieinstrument zoals het vroegere IPC voor het mkb komen.
- Met versterking van incubators kunnen universiteiten meer start-ups tot gazelles brengen.
- De overheid moet met voldoende budget voor innovatief aanbesteden als launching customer optreden.

Uitbreiding financieringsbronnen voor investeringen

- Betere informatie over hoe het mkb zich financiert is nodig voor beleidsmakers en voor de markt. Regulier afstemmingsoverleg tussen overheid, financiële sector en bedrijfsleven moet de vinger aan de pols houden.
- Standard Business Reporting (SBR) moet in het mkb breder worden uitgerold als eerste stap om informatie over de financierbaarheid van individuele bedrijven te verbeteren. Banken, financiële adviseurs (boekhouders, accountants) en overheid hebben hun bijdrage te leveren.
- Een nieuwe Durfkapitaalregeling moet meer kapitaal van particulieren mobiliseren.
- Werken aan versterking liquiditeitspositie mkb.

Internationaliseren

- Een digitaal loket als 'internationale servicedienst' voor de ondernemer die over de grens wil ondernemen, met op het mkb toegespitste informatie.
- Een betere organisatie van de exportbevordering.
- Een effectief postennetwerk met oog voor het mkb.
- Meer mkb-focus bij missies en matching.
- Effectiever exportfinancieringsinstrumentarium gericht op het mkb.

Samenwerken

- Ondernemers hebben een gemeente nodig met een sterke economische agenda voor meer ruimte voor kleinschalig ondernemerschap. We willen samen met de VNG en gemeenten de decentrale agenda vorm geven.

Aantrekken van talent

- Hbo-onderzoek en -afgestudeerden gaan we meer en beter verbinden met kleine en middelgrote bedrijven door een gezamenlijke aanpak met hogescholen en door het stimuleren van duale trajecten.
- Ruim baan voor ondernemerschapsonderwijs, coaching en training voor en door ondernemers.

Belemmeringen voor ondernemerschap wegnemen

Minder en betere regelgeving

- Uitgangspunt bij alle regels moet zijn dat kleine ondernemingen kunnen omgaan met de vereisten tegen aanvaardbare kosten.
- Drempels in regelgeving en verplichtingen vormen een hindernis voor doorgroei en moeten daarom kritisch tegen het licht worden gehouden.
- Elk ministerie moet een eigen kwantitatieve doelstelling hebben voor de vermindering van regeldruk voor ondernemers, inclusief de 'eenmalige' lasten bij nieuwe regels.

Ondernemen met personeel

- We moeten de werkgeversverplichtingen voor ziekte en arbeidsongeschiktheid terugbrengen. Dat betekent een fundamentele herschikking van de rechten, plichten en lasten tussen werknemer en werkgever.
- De zogenaamde BeZava (ofwel Modernisering Ziektewet) moet worden ingetrokken.
- De transitievergoeding bij contractbeëindiging na twee jaar ziekte moet worden geschrapt.
- Er moet er flink worden gesnoeid in de werkgeversverplichtingen ten opzichte van werknemersrechten om de verhoudingen weer in balans te brengen.
- Het aantal wettelijke verlofrechten kan worden beperkt tot wat internationaal verplicht is.
- Terugdraaien van het wettelijk recht op flexibel werken en thuis werken.

Dienstverlenende overheid

- Contacten tussen overheid en ondernemer moeten veel eenvoudiger, in de taal van de ondernemer en waar mogelijk digitaal.
- Het Ondernemingsdossier moet in alle sectoren worden uitgerold en de basis voor informatie-uitwisseling tussen ondernemers en overheid zijn.
- Opzet van een MKB Groei Index.

Lokale regels en lasten in toom houden

- Een micronorm voor lokale lasten.
- Regeldrukvermindering voor ondernemers bij gemeenten kan veel beter.
- Aanscherping van de wet Markt en overheid, zodat ondernemers niet meer beconcurrerd worden door overheden.

Uitwerking aanbevelingen en actiepunten

Uitwerking ICT beter benutten

Een tweede ronde ICT-doorbraakprojecten in publiek-private samenwerking om versnelling aan te brengen in de benutting van ICT door alle ondernemers.

De huidige ICT-doorbraakprojecten brengen drempels voor het benutten van ICT in beeld, bijvoorbeeld meer zekerheid over continuïteit van overheidsgegevensbronnen (project open data), de bereidheid om data te delen in een keten (project informatieplatformen), gebrekkige investeringsafwegingen door onduidelijke business cases (projecten informatieplatformen, mkb, massaal digitaal, zorg) en een niet flexibele bekostigingsstructuur (zorg). Dit gebeurt in publiek-private samenwerking. Ondernemers en ondernemingsorganisaties werken samen met de overheid aan dergelijke projecten. Voor alle sectoren geldt dat bedrijven sneller de stap kunnen maken naar toepassing van ICT in alle bedrijfsprocessen.

- Daarom bepleiten we een tweede ronde ICT-doorbraakprojecten op nieuwe leest geschikt. Doel van deze projecten is ondernemers handreikingen te bieden en belemmeringen weg te nemen. Instrumenten kunnen field labs zijn (zoals bij Smart industry), maar ook deregulering, waardoor nieuwe businessmodellen (ICT-platforms) of producten en (zorg-)diensten sneller op de markt kunnen komen.
- We gaan verder een ICT-doorbraakproject 'Mkb-bedrijven en Smart Industry' starten. Doel van dat project is de ICT-randvoorwaarden voor Smart Industry te realiseren, zoals standaardisatie, (cyber)veilige Smart Industry-toepassingen en randvoorwaarden voor gebruik van data ten behoeve van innovaties in productie en verdienmodellen. In field labs gaan mkb-ondernemers leren hoe dit voor hun bedrijf meerwaarde kan bieden. Het is zaak snel te starten met deze field labs.

Op school moet iedere leerling basiskennis van de technologie worden aangeleerd en worden voorbereid op een wereld waarin ICT overal is.

- In het basisonderwijs betekent dit dat 21st century skills uitgangspunt zijn,
- Voor het middelbaar onderwijs is een verplicht basisvak Informatie en communicatie wenselijk en een vernieuwd keuzevak Informatica.

Overheid en bedrijfsleven moeten samen e-Identificatie nationaal en Europees opzetten en invoeren om vertrouwen in het digitaal zakendoen voor consument en ondernemer te vergroten.

Een nieuw eID-stelsel moet betrouwbare identificatie op het internet garanderen. Op termijn kunnen zo veel meer transacties op een hoog betrouwbaarheidsniveau geheel online worden afgerond; zowel (verplichte) handelingen tussen de overheden, burgers en bedrijven, als tussen bedrijven en hun klanten.

- Crux van het eID-stelsel is dat er een gestandaardiseerd afsprakenstelsel komt, waarbinnen bestaande en nieuwe middelen voor identificatie gebruikt zullen kunnen worden. Denk aan een bankpas, een mobiele app of een sms-code.

Uitwerking Innovatie voor snelle groei

De brede innovatieregelingen voor het innoverend mkb moeten behouden blijven.

- Concreet betekent dit dat op de WBSO en RDA niet bezuinigd wordt. De voorgenomen bezuiniging voor 2016 en 2017 moet niet doorgaan.
- De RDA zal geschikter worden gemaakt voor (startende) mkb-bedrijven die in de eerste jaren vooral verlies maken door te bezien of de regeling geïntegreerd kan worden met de WBSO. De uitwerking van deze integratie vraagt wel aandacht, want het moet erom gaan dat er op het niveau van het bedrijf sprake is van een vooruitgang. De integratie moet een stimulerend effect hebben op innovatie.
- Het kabinet heeft een samenwerkingsovereenkomst gesloten om rijks- en regionaal innovatiebeleid beter in samenhang met elkaar te brengen. Essentieel daarbij is dat dit plaatsvindt vanuit het perspectief van de ondernemer. Vergaande stroomlijning en vereenvoudiging moeten centraal staan. Ook moet 'postcode'-concurrentie tussen regio's zoveel mogelijk worden voorkomen.

Om innovatiesamenwerking te stimuleren moet er een innovatieinstrument zoals het vroegere IPC voor het mkb komen.

- Een nieuw vormgegeven IPC-regeling (Innovatieprestatiecontracten) moet de innovatiesamenwerking tussen mkb-bedrijven stimuleren. Een IPC kan resulteren in een nieuw product of concept en in verbeteringen van processen.

Met versterking van incubators kunnen universiteiten meer start-ups tot gazelles brengen.

- Nederland moet als doelstelling hebben om binnen vijf jaar tenminste één Nederlandse incubator in de top 25 van de wereld te laten behoren, gekoppeld aan een concrete economische ambitie van deze centra.
- Incubators moeten het proces aanjagen van kennis omzetten in producten en diensten door ondernemers. Extra stappen zijn nodig, zowel in de werkwijze als in de investeringsniveaus in deze centra. Dat kan worden gerealiseerd door het sterker bundelen en laten samenwerken van alle verschillende fondsen die er zijn om innovatief ondernemerschap te stimuleren.

- Voor doorgroei van start-ups tot gazelles is risicokapitaal nodig. Via het DVI (Dutch Venture Initiative) wordt door de overheid een impuls gegeven aan de behoefte aan durfkapitaal. Via het Toekomstfonds zal een tweede ronde van DVI worden vormgegeven. Het is zaak hierin de regio's goed te betrekken en het fonds zo vorm te geven dat het primair de Nederlandse snelgroeende bedrijven ten goede komt.

Kennis van universiteiten naar het mkb brengen.

Het moet eenvoudiger zijn om kennis van universiteiten, hogescholen en instellingen voor toegepast onderzoek beschikbaar te maken voor het midden en kleinbedrijf. Dat kan als volgt.

- Een kritische blik op het intellectueel eigendomsbeleid van de instellingen voor toegepast onderzoek is van belang. IP-posities moeten er primair op zijn gericht om kennis te laten stromen, niet om in financiële zin het onderste uit de kan te halen. Nieuwe modellen als het 'no cure no pay' ter beschikbaar stellen van IP aan het mkb zouden moeten worden verkend.
- Initiatieven als Technologie zoekt ondernemer van TNO verdienen breed navolging, ook bij universiteiten.

De overheid moet met voldoende budget voor innovatief aanbesteden als launching customer optreden.

Overheden zouden vaker gebruik kunnen maken van openbare aanbestedingen-programma's zoals het VS-programma Small Business Innovation Research (SBIR). Met SBIR daagt de overheid ondernemers uit om maatschappelijke problemen op te lossen met innovatieve producten en diensten. Hoewel de regeling aantrekkelijk is voor het mkb, is er in Nederland geen structureel budget voor. Relevante departementen en regionale overheden worden 'uitgenodigd' het instrument te gebruiken. Daarmee heeft het geen structurele basis. Die moet er wel komen door structureel budget hiervoor uit te trekken.

Uitwerking Uitbreiding financieringsbronnen voor investeringen

Betere informatie over hoe het midden- en kleinbedrijf zich financiert is nodig voor beleidsmakers en voor de markt. Regulier afstemmingsoverleg tussen overheid, financiële sector en bedrijfsleven moet de vinger aan de pols houden.

De informatie over hoe het midden- en kleinbedrijf zich financiert kan veel beter bij elkaar gebracht worden. In de verbeterde statistieken van DNB over bancaire kredietverlening ontbreekt bijvoorbeeld nog informatie over defaults en berekende rentes. Ook informatie over de omvang en richting van andere financieringsstromen richting mkb ontbreekt.

De verschillende informatiebronnen uit publieke en private bronnen zullen bij elkaar gebracht moeten worden.

- Het blijft dus noodzakelijk om de financiering van het mkb te monitoren, maar ook om publieke en private activiteiten op elkaar af te stemmen; als basis voor beleid en marktinitiatieven. Daarom stellen we voor om regelmatig onder leiding van de minister van Economische Zaken te overleggen over de stand van mkb-financiering. Op de agenda staan in elk geval de door de NLII gesignaleerde trends, ontwikkelingen en knelpunten. In 2015 zullen we daarvoor een eerste initiatief nemen.
- Financiering aan het Nederlandse bedrijfsleven moet laagdrempelig worden voor institutionele beleggers met oplossingen in standaardisatie, bevorderen gebruik van de publieke markt en werken aan structuren waar risicodeling van betrokken partijen zonder twijfel is. Met behulp van de NLII kunnen tekort aan kennis bij beleggers en mogelijke barrières uit toezichtskaders worden overbrugd. Het NL Ondernemingsfonds en het beoogde Achtergestelde Leningen Fonds van de NLII zijn goede voorbeelden van financieringsoplossingen waar rekening wordt gehouden met alle belanghebbenden (ondernemer, belegger en bank) en waarmee de eerste stappen worden gezet naar een nieuwe, maar vooralsnog gezamenlijke, rolverdeling binnen de lange termijnfinanciering van Nederland. Begin 2015 zal het Achtergestelde Leningen Fonds van start moeten gaan.

Standard Business Reporting (SBR) moet in het mkb breder worden uitgerold als eerste stap om informatie over de financierbaarheid van individuele bedrijven te verbeteren. Banken, financiële adviseurs (boekhouders, accountants) en overheid hebben hun bijdrage te leveren.

Het verbeteren van de transparantie over bedrijfsprestaties maakt het voor investeerders en alternatieve financiers eenvoudiger om risico/rendement-beoordelingen te maken. Het verlaagt hun beoordelingskosten waardoor zij gemakkelijker de financieringsmarkt voor het mkb kunnen betreden.

- Bij het vergroten van de transparantie moet worden aangesloten bij de initiatieven die reeds in de markt bestaan. Het aanbieden van ratings en benchmarkinformatie is een taak voor de markt, niet voor de overheid. Wel kan de overheid deze ontwikkeling stimuleren.
- De invoering van Standard Business Reporting en het benutten daarvan voor implementatie zijn belangrijke bouwstenen voor betere financiële informatie voor zowel de ondernemer als financiële dienstverleners. We verwachten dat banken, financiële adviseurs (boekhouders, accountants) en overheid een bijdrage leveren om dit snel en voor de ondernemer eenvoudig uit te rollen.
- Via de Ondernemerskredietdesk, een initiatief vanuit het bedrijfsleven, beogen we de kennis bij ondernemers en de kwaliteit van businessplannen en financieringsaanvragen te verbeteren.

Een nieuwe Durfkapitaalregeling moet meer kapitaal van particulieren mobiliseren.

De oude Durfkapitaalregeling was een fiscale faciliteit. De faciliteit kende drie elementen: een heffingskorting, een box 3-vrijstelling en een persoonsgebonden aftrek (verliesverrekening). Doel was het stimuleren van investeringen door particulieren in bedrijven van startende ondernemers. De regeling is afgeschaft. We zien nu echter dat ondernemers meer en meer een beroep moeten doen op het informele (sociale) netwerk voor financiering. Dit is risicodragende (eigen vermogen) financiering, die laagdrempelig gevonden wordt. De huidige, goede overheidsmaatregelen voor eigen vermogensfinanciering richten zich op fondsen en zijn voor beginnende en kleine ondernemers lastig te benaderen. Bovendien gaat het vaak om grotere bedragen of specifieke innovatiefinanciering.

- Daarom stellen we een Durfkapitaalregeling nieuwe stijl voor, gericht op particulieren die durfkapitaal verstrekken. Dat is nog een ontbrekende schakel in het pallet aan overheidsmaatregelen.

Versterking liquiditeitspositie mkb.

Veel mkb-bedrijven hebben grote moeite om voldoende liquide middelen als werkkapitaal te verkrijgen. Zoveel mogelijk oorzaken van die moeilijke liquiditeitspositie moeten worden weggenomen:

- Bij een verhoging van griffierechten moet het duidelijk zijn welke effecten dit met zich meebrengt. Ook moet er een goede verhouding zijn tussen de griffierechten en de vordering. Dit moet gelden voor zowel zaken in eerste aanleg als in hoger beroep.
- Er is een wet over betaaltermijnen, die de maximale betalingstermijn op 60 dagen stelt voor bedrijven. Deze wet moet meer bekendheid en navolging krijgen.
- Oplossingen in de markt om bij lange betaaltermijnen toch aan liquiditeit te kunnen komen, zoals *ketenfinanciering* en *factoring*, moeten verder ontwikkeld en bekend worden. Belemmeringen daarvoor moeten worden weggenomen.

Uitwerking Samenwerken

Ondernemers hebben een overheid nodig met een sterke economische agenda voor meer ruimte voor kleinschalig ondernemerschap.

Samenwerking lokale overheid en ondernemers.

Gemeenten kunnen meer doen voor lokale ondernemers. Ze kunnen beter samenwerken met ondernemers en samenwerking tussen ondernemers bevorderen. MKB-Nederland en VNO-NCW willen samen met de VNG de samenwerking tussen lokale overheden en het bedrijfsleven intensiveren om zo het bedrijfsleven en de regionale economie te stimuleren.

- Het ruimtelijke beleid van gemeenten, dat vaak als een belemmering voor ondernemers wordt gezien, kan worden omgezet in groeibeleid. Het bedrijfsleven kan bijdragen door samen met de overheid kansrijke locaties te benoemen en tegelijk gezamenlijk een aanpak te ontwikkelen om andere locaties te transformeren. Ook franchisenemers willen graag bij lokaal beleid betrokken zijn. In winkelstraten zijn franchiseketens sterk vertegenwoordigd en leveren een belangrijke bijdrage aan de werkgelegenheid.
- Gemeenten moeten ruimte scheppen voor de diversiteit van kleinschalig ondernemerschap en op zoek gaan naar slimmere combinaties van klein en groot. Dat maakt grote en kleine stads- en dorpskernen aantrekkelijk, om (langer) te blijven wonen, voor toerisme, voor ondernemers.
- Met behulp van ICT kan kleinschaligheid grotere schaal krijgen. De gemeente kan daarin faciliteren en het multichannel winkelen en ondernemen bevorderen, ook door afhaalpunten slimmer te plannen.
- Bereikbaarheid kan met nieuwe technieken worden gewaarborgd (zie de Green deal daarover) zonder over te gaan tot milieuzones. Invoering van milieuzones voor bestelverkeer is voor ondernemers een draconische maatregel. Het raakt niet alleen de ondernemers die gevestigd zijn in de binnenstad, maar ook velen van buiten de stad. Veel ondernemers kunnen de aan een milieuzone verbonden kosten in deze tijd simpelweg niet dragen.
- Gemeenten zijn een belangrijke opdrachtgever voor het mkb via aanbestedingen. Het realiseren van een mkb-vriendelijk aanbestedingsbeleid kan door het ophogen van drempelbedragen en realiseren van terughoudendheid bij toepassing van social return on investment. Eisen van social return bij aanbestedingen worden niet begrepen door ondernemers die een goed personeelsbeleid voeren. Het leidt tot verdringing van bestaand personeel of andere werkzoekenden en kan de continuïteit van projecten en bedrijven belemmeren als geen geschikte mensen voorhanden zijn.
- Goede compensatie bij (weg)werkzaamheden. Opeengebroken straten veroorzaken veel overlast bij ondernemers en leiden niet zelden tot substantieel financiële schade, vooral bij het mkb. Het is dus zaak dat de gemeente zich inspant om overlast zo veel mogelijk te voorkomen en te managen.
- Lokale en regionale overheden kunnen samenwerking tussen zzp'ers stimuleren zodat nieuwe organisatievormen kansen krijgen. Door in netwerken of coöperaties samen te werken neemt de slagkracht van deze ondernemers toe. Als zzp'ers in netwerken belemmeringen ervaren, moeten deze worden weggenomen.

Vanuit het bedrijfsleven zullen we in 2015 het initiatief nemen voor een reguliere overlegtafel met de Nederlandse gemeenten voor zoveel mogelijk afstemming en eenvormigheid, met ruimte voor lokale inkleuring en verschillen. Onze regionale verenigingen en brancheverenigingen organiseren ondernemers ook regionaal en kunnen (meer) in gesprek gaan met overheden om het economisch beleid te versterken.

In nauw overleg met de ondernemers in de regionale adviesraden van de Kamer van Koophandel moet meer focus worden gebracht in het activiteitenprogramma van de KvK per regio. De activiteiten moeten afgestemd zijn op die van andere regionale spelers, zoals die van regionale ontwikkelingsmaatschappijen, brancheorganisaties, regionale publiek-private samenwerkingsverbanden en RVO. Doel hiervan is om de regionale economische structuur te versterken, samenwerking te bevorderen en overlap van activiteiten te voorkomen.

Samenwerking rijksoverheid en ondernemers.

Ondernemers kunnen een belangrijke bijdrage leveren aan veel overheidsdoelstellingen. Op het terrein van duurzaamheid, langer zelfstandig wonen door ouderen, leefbaarheid, gezondheid en werkgelegenheid bijvoorbeeld. Dat kan alleen als ondernemers de ruimte krijgen om daar zelf vorm aan te geven, zonder wettelijk voorgeschreven te krijgen hoe dat moet gebeuren. Dat gebeurt nu ook al, in samenwerking, zoals het Energieakkoord voor duurzame groei en andere voorbeelden genoemd in paragraaf 2.5.

Verder is van belang dat bij de overheid kennis aanwezig is over de sectoren in onze economie. Gericht beleid in samenwerking met sectoren om de randvoorwaarden te verbeteren is dan van belang, zoals we zien met de maatwerkaanpak regeldruk.

Uitwerking Aantrekken van talent

Hbo-onderzoek en -afgestudeerden gaan we meer en beter verbinden met het mkb door een gezamenlijke aanpak met de hogescholen.

Samen met de hogescholen, brancheorganisaties en regionale ondernemersverenigingen ontwikkelen we in 2015 een aanpak om hbo'ers meer te verbinden met het mkb: als stagiairs, werknemers of onderzoekers. En natuurlijk als startende ondernemers.

Elementen voor een dergelijke aanpak kunnen zijn:

- De ervaring met *duale trajecten* (bv. de mkb-route) leert dat een hbo-student een enorme ontwikkeling kan doormaken als hij/zij gedurende een paar jaar naast het leren op school ook een aantal dagen per week werkt en leert in een kleiner bedrijf. Deze duale trajecten willen we meer stimuleren.
- De tijd en energie die het de ondernemer kost om een student te begeleiden, kan niet volledig worden vergoed. Een tegemoetkoming is wel logisch: in de onderneming wordt immers een deel van de opleiding verzorgd. De vergoeding die ondernemers kunnen krijgen als ze een duale leer/werkplek voor een hbo'er verzorgen, is onlangs beperkt tot de techniek en ook het beschikbare bedrag zal afnemen. Deze vergoeding zou tenminste beschikbaar moeten komen voor duale trajecten in alle sectoren van de economie.
- Lectoren zijn cruciaal voor het tot stand brengen en continueren van netwerken tussen bedrijven uit de regio (al dan niet geclusterd) en onderwijsinstellingen.

Momenteel zijn er in totaal ruim 600 lectoraten, waarbij het aantal bijbehorende fte's ruwweg rond de 300 ligt. Dit is zowel qua aantallen lectoraten als bijbehorende zwaarte van de functie veel te weinig. Er dient dan ook fors te worden geïnvesteerd in lectoraten op basis van de regionale behoefte van het mkb.

- Het hoger onderwijs is moeilijk vindbaar en bereikbaar voor ondernemers. Op zowel hogescholen als universiteiten zouden *mkb-loketten* moeten worden gevestigd. Daarmee wordt het voor ondernemers duidelijk waar zij kunnen aankloppen. Tevens kunnen de loketten ondernemer helpen om hun vraag mede te formuleren en het juiste antwoord vanuit het onderwijs geven.

Ruim baan voor ondernemerschapsonderwijs, coaching en training voor en door ondernemers.

- Op scholen is steeds meer aandacht voor het belang van ondernemerschap-zin bij leerlingen en studenten. Een ondernemende houding bij scholieren en studenten moet en wordt gelukkig steeds meer gestimuleerd. Leerlingen en studenten moeten ondernemerschap gaan beschouwen als een vanzelfsprekend toekomstperspectief. Ondernemersnetwerken in de regio kunnen hieraan een bijdrage leveren. Samenwerking vergroot het contact tussen scholen en bedrijven en werkt stimulerend op deze doelstelling.
- De vele initiatieven en aanbod voor scholing, training en coaching van (startende) ondernemers zullen we meer over het voetlicht brengen.

Uitwerking Minder en betere regelgeving

Uitgangspunt bij alle regels moet zijn dat kleine ondernemingen kunnen omgaan met de vereisten tegen aanvaardbare kosten.

Onafhankelijk getoetste impact assessments moeten uitwijzen of nieuwe voorstellen voor regelgeving de juiste maatvoering kennen en uitvoerbaar zijn voor kleine ondernemingen (think small first). Via onafhankelijke impact assessments en consultaties moet bij alle regelgeving zeker gesteld zijn dat kleine bedrijven kunnen omgaan met de vereisten tegen aanvaardbare kosten. De effecten op regeldruk voor het mkb moeten dus bij elk wetgevingsinitiatief in beeld worden gebracht en reeds bij consultaties worden gepubliceerd.

Inspraak van de betreffende sectoren helpt om regels ondernemersproof vorm te geven. Van het bedrijfsleven mag dan ook een actieve inbreng worden verwacht.

Deze impact assessments moeten ook *langs de bestaande regelgeving* gehouden gaan worden.

Drempels in regelgeving en verplichtingen vormen een hindernis voor doorgroei en moeten daarom kritisch tegen het licht worden gehouden.

- De regeling die werkt voor kleine bedrijven kan vervolgens ook gelden voor middelgrote en grote bedrijven.
- Verhoog drempels die aanhaken op het aantal werknemers tot één drempel tot en met 50 of 250 medewerkers; dat komt overeen met de EU-definities van kleine en middelgrote bedrijven.
- ICT en andere nieuwe technologieën brengen nieuwe businessmodellen of producten en diensten op bestaande markten en bevorderen zo concurrentie. Regels kunnen een toetreding tot die markten en vernieuwing belemmeren of juist bestaande ondernemers meer verplichtingen opleggen dan nieuwe aanbieders. Institutionele belemmeringen voor vernieuwing kunnen worden verlaagd door publieke belangen meer te borgen door vormen van doelregulering (en minder door middelvoorschriften).²⁷ Invulling van die doelnormen kan verduidelijkt worden, niet door detailregelgeving, maar door (digitale) regelhulp die in samenspraak tussen overheid en bedrijfsleven worden ontwikkeld. Bovendien kunnen sommige regels worden afgeschaft of verlicht, omdat consumenten door ICT, internet en sociale media steeds beter geïnformeerd zijn over de kwaliteit van specifieke aanbieders en hun producten of diensten. Een omvangrijke wetgevingsoperatie is nodig. Begonnen kan worden door regelgeving voor alle ondernemers gelijk te trekken, ongeacht de wijze waarop het product of de dienst op de markt komt.

Elk ministerie moet een eigen kwantitatieve doelstelling hebben voor de vermindering van regeldruk voor ondernemers, inclusief de ‘eenmalige’ lasten bij nieuwe regels.

In de boekhouding voor vermindering van regeldruk moeten alle lasten worden opgenomen worden. Ook de kosten die ondernemers moeten maken om zich telkens weer aan te passen aan nieuwe wetgeving en de kosten als gevolg van Europese of decentrale regelgeving.

Uitwerking Ondernemen met personeel

We moeten de werkgeversverplichtingen voor ziekte en arbeidsongeschiktheid terugbrengen. Dat betekent een fundamentele herschikking van de rechten, plichten en lasten tussen werknemer en werkgever.

De zogenaamde BeZava moet worden ingetrokken.

De transitievergoeding bij contractbeëindiging na twee jaar ziekte moet worden geschrapt.

²⁷ Maarten Camps, 2015, Kiezen voor kansen, ESB, 100(4701), pp. 6-10, inz. p. 7.

- Het stelsel van werkgeversverplichtingen bij ziekte (de loondoorbetaling maar ook de re-integratieverplichtingen van de werkgever) moet zo worden aangepast dat de risico's en lasten van de werkgever worden verminderd.
- Een nieuw systeem zal nog altijd voldoende prikkels moeten bevatten aan werkgeverskant maar ook aan werknemerskant om het verzuim en de instroom in arbeidsongeschiktheidsregelingen (WIA, WGA) zo klein mogelijk te houden.
- Werkgevers moeten zieke werknemers nu maar liefst twee jaar onder contract houden, terwijl al veel eerder duidelijk is of, en zo ja hoe, re-integratie bij de werkgever mogelijk is. Wij stellen voor deze periode te bekorten tot 1 jaar. Daarmee worden zieke werknemers minder lang aan het lijntje gehouden en werkgevers minder lang veroordeeld tot een inefficiënte procesgang met een overmaat aan verplichtingen uit hoofde van de mogelijke instroom in de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.
- Daarnaast is het niet billijk dat de werkgever gedurende dat jaar de volledige kosten draagt van de inkomensderving vanwege ziekte. Dat is internationaal zeer ongebruikelijk. Het ligt in de rede dat werknemers bijdragen in de vorm van een eigen bijdrage of premiebetaling in de totale lasten van de inkomensderving bij ziekte.
- Wij stellen daarom concreet het volgende voor: de werkgever wordt verplicht voor de duur van 1 jaar een private verzekering voor de inkomensderving bij ziekte voor zijn werknemers af te sluiten, maar de lasten hiervan worden gedeeld. De werkgever draagt de lasten voor het eerste half jaar en de werknemers de lasten voor het tweede half jaar. Daarbij moet de werkgever de mogelijkheid behouden van eigen risico dragen.
- Een eventuele instroom in de arbeidsongeschiktheidsverzekeringen vindt dan na 1 jaar ziekte plaats. Continuering van de verzekeringen voor gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid bij verzekeraars in het private domein is met het oog op hogere kansen op re-integratie wenselijk.
- Werkgevers kunnen echter niet langer verantwoordelijk worden gesteld voor ziekterisico's (ongevallen) die evident voortvloeien uit het gedrag van de werknemer in zijn vrije tijd (risk social). Voor deze risico's kan een verplichte verzekering voor inkomensderving vanwege ziekte niet openstaan. Voor inkomensderving door ongevallen in de vrije tijd zullen werknemers zich individueel moeten verzekeren.
- De verantwoordelijkheid voor de re-integratie van de werknemer ligt nu eenzijdig bij de werkgever. Ook hier is een herschikking van verantwoordelijkheden nodig, zeker wanneer het gaat om re-integratie buiten de onderneming. Daarbij moeten de bureaucratische verplichtingen van de werkgever in relatie tot de mogelijke instroom in de arbeidsongeschiktheidsregelingen worden aangepakt. De toegevoegde waarde hiervan voor de re-integratie valt niet waar te nemen.
- Bij de prikkels in het systeem is wezenlijk dat de risico's die een van beide partijen loopt ook daadwerkelijk door die partij te beïnvloeden zijn. Daarom zal de vergroting van de risico's voor werknemers die niet meer in dienst zijn (wet BeZavA, ofwel 'modernisering Ziektewet') moeten worden afgeschaft.
- De transitievergoeding bij contractbeëindiging na ziekte moet worden afgeschaft.

Tabel 1 Loondoorbetaling bij ziekte naar verstrekker: duur in weken en vergoeding als % van loon

Land	Werkgever		Sociale verzekering	
	Duur (weken)	Wettelijk verplichte vergoeding %	Duur (weken)	Vergoeding %
Australië	2,0	100	-	-
Oostenrijk	0-6/6-10	100/50	6-10/10-62	25/50
België	4,3	100	4,3-52	60
Canada	0-12	0	12-27	55
Denemarken	2,0	100	2-4/4-56	100/61,7
Finland	1,8	100	1,8-61,8	93
Frankrijk	-	-	52	50
Duitsland	6,0	100	6-84	70
Italië	-	-	0-4/4-36	50/66,7
Luxemburg	15,4	20	-	-
Nederland	104,0	70	-	-
Noorwegen	2,3	100	2,3-52	100
Zwitserland	3,0	100	-	-
Verenigd Koninkrijk	28,0	20	28+	20
Verenigde Staten	Geen	Geen	Geen	Geen

Bron: Effecten van loondoorbetaling bij ziekte: een internationale verkenning, Rafiq Friperson en Philip de Jong, TPE 2013

Er moet er flink gesnoeid worden in de werkgeversverplichtingen ten opzichte van werknemersrechten om de verhoudingen weer in balans te brengen.

Het aantal wettelijke verlofrechten kan worden beperkt tot wat internationaal verplicht is.

Terugdraaien wettelijk recht op flexibel werken en thuiswerken.

Uitgangspunt bij de combinatie van arbeid en zorg is dat dit primair de verantwoordelijkheid is van de individuele werknemer (en zijn of haar partner) mede in relatie tot kinderopvang en school. Afspraken over arbeid en zorg vinden bij uitstek hun afstemming op de werkvloer tussen individuele werknemer en leidinggevende.

Afspraken in cao's zijn hierin slechts in beperkte mate maatgevend.

De praktijk toont aan dat afstemming arbeid en zorg in overgrote mate tot tevredenheid van werkgever en werknemer wordt geregeld in onderling overleg.

Vraagstukken rond afstemming van werk met tijdsdruk in de privésfeer horen dus via individueel maatwerk te worden opgelost en dat gebeurt ook vrijwel altijd. Als dit soort onderwerpen via eenzijdige wettelijke rechten van de werknemer ten opzichte van de werkgever worden geregeld, ontstaat een claimcultuur in plaats van een overlegcultuur.

Arbeidstijden zijn een zaak van sociale partners - afstemming tussen werkgever en werknemer - en moeten in de context van de belangen en mogelijkheden van organisatie en werknemer op de werkvloer worden afgewogen. Dit geldt mutatis mutandis ook voor thuiswerken. Daarin bevindt Nederland zich in de voorhoede. Een generiek recht miskent naast de mogelijkheden ook de beperkingen van thuis-, telewerken en het nieuwe werken, voor verschillende sectoren, functies en activiteiten.

De oorzaak van eventuele afstemmingsproblemen ligt vaak in schooltijden, kinderopvangmogelijkheden en openingstijden van publieke dienstverlening. Aanpassing daarvan is ook van belang met het oog op een hogere (productieve) arbeidsparticipatie.

Zelfregulering en differentiatie zijn dus uitgangspunten bij afspraken over verlof: we regelen teveel en te gedetailleerd in wetgeving.

- Daarom: een beperkt aantal basisrechten rond bevalling- en zwangerschap en het principe van kortdurend en onbetaald lang(er) durend zorgverlof. Ook de invulling van zorgverlof kan onderling worden geregeld.

Uitwerking Dienstverlenende overheid

Contacten tussen overheid en ondernemer moeten veel eenvoudiger, in de taal van de ondernemer en waar mogelijk digitaal.

- *Maak regels en toezicht hanteerbaar via regelhulp.* De overheid moet standaard simpele digitale regelhulp maken, die ondernemers na het invullen van enkele vragen informeert over wat zij in hun situatie concreet moeten doen. De focus moet daarbij liggen op de échte risico's. Dat leidt tot betere dienstverlening, minder regeldruk én betere naleving.
- *Eén digitaal overheidsloket.* Het Ondernemingsplein moet een digitaal loket zijn, waar alle verschillende bestuursorganen en diensten zichzelf echt als één overheid gaan presenteren door hun informatie te koppelen. Hier kan nog een flinke slag worden gemaakt, door bijvoorbeeld betere integratie van informatie van RVO en lokale overheden op het digitale ondernemersplein. Daarnaast moet overheidsdienstverlening aan ondernemers niet de dienstverlening van brancheorganisaties aan ondernemers verstoren. De activiteiten van de Kamer van Koophandel moeten hierop nog scherper worden getoetst.
- *Bedrijven en burgers moeten uiterlijk in 2017 zaken die ze met de overheid doen (zoals vergunningen aanvragen) digitaal kunnen afhandelen, zoals ook is afgesproken in het regeerakkoord. Wij ondersteunen dit kabinetsbeleid van harte.*

Het Ondernemingsdossier moet in alle sectoren worden uitgerold en de basis voor informatie-uitwisseling tussen ondernemers en overheid zijn.

Via het Ondernemingsdossier kunnen ondernemers in een keer informatie afgeven aan de overheid, in plaats van vijf keer dezelfde informatie verstrekken aan verschillende overheidsinstanties. Toezicht wordt meer risicogericht, waarbij de goede ondernemers die 'in control' zijn worden ontzien.

Deze benutting van ICT om regelgeving beter naleefbaar te maken en de overheid efficiënter te laten werken, vraagt de komende tijd een gerichte aanpak om dit op veel meer terreinen uit te rollen.

- Bedrijfsleven, gemeenten, rijksoverheid en toezichthouders zullen de krachten steviger moeten bundelen om dit succesvol te laten zijn. In 2015 moet daar een flinke slag mee gemaakt zijn.

Opzet van een MKB Groei Index.

Informatie over de ontwikkelingen in het bedrijfsleven (ook sectoraal en regionaal) kan veel beter worden ontsloten door beschikbare data te koppelen. De overheid heeft immers via het CBS, het UWV, Kadaster, Kamer van Koophandel en andere organen veel informatie beschikbaar over het bedrijfsleven.

Met het wegvallen van de publiekrechtelijke bedrijfsorganisatie is in verschillende sectoren een bron van sectorale informatie verdwenen. De steeds snellere ontwikkelingen en veranderingen vergroten de informatiebehoefte bij bedrijven en brancheorganisaties. Die informatie vormt de basis voor activiteiten van brancheorganisaties en anderen om ondernemers te ondersteunen bij het benutten van nieuwe kansen; of dienen als benchmark voor individuele bedrijven over de eigen prestaties. Betere en goed toegankelijke data vormen ook de basis voor wetenschappelijk onderzoek naar de ontwikkeling van ondernemerschap en het mkb. Voor verstandig overheidsbeleid zijn data ook onmisbaar. En daar waar mogelijk moeten publieke data open data worden en vrij beschikbaar komen.

- Daarom moet de publiek beschikbare informatie op een slimme manier worden gecombineerd en ruimer beschikbaar komen. Het CBS dient hier de lead in te krijgen. Onderdeel hiervan is de MKB Groei Index; die willen we dit jaar opzetten en vormgeven samen met andere partijen.

Uitwerking Lokale regels en lasten in toom houden

Een micronorm voor lokale lasten.

De onroerende zaakbelasting (ozb) voor ondernemers stijgt jaar op jaar in veel gemeenten fors. De bestaande macronorm heeft geen enkele matigende werking op individuele gemeenten. De macronorm stelt alleen een grens aan de totale ozb-opbrengst van alle gemeenten in Nederland gezamenlijk. En zelfs dan is in 2014, evenals in 2008, 2012 en 2013, sprake van een overschrijding.

- Daarom moet er een micronorm worden ingevoerd. De (her)introductie van een norm waaraan iedere gemeente zich moet houden, is broodnodig. Volgens die micronorm mag iedere gemeente de opbrengst van de lokale belasting met niet meer dan het inflatiepercentage laten stijgen (gecorrigeerd voor volume-effecten, zoals nieuwbouw). Zo'n aanpak is helemaal in lijn met de meerjarenafspraken die de rijksoverheid en decentrale overheden in 2011 hebben gemaakt.
Dat een micronorm nodig is, blijkt ook uit de stijgingen van andere gemeentelijke belastingen, zoals de precariobelasting en de toeristenbelasting.

Regeldrukvermindering voor ondernemers bij gemeenten kan veel beter.

De checklist lokale regeldrukverlichting van MKB-Nederland kent de volgende maatregelen:

- Het vervangen van vergunningen (of meldingen) door algemene regels (conform de model-APV van VNG), zoals:
 - de vergunning voor winkeluitstallingen
 - de vergunning voor reclameborden (en menuborden)
 - de vergunning voor voorwerpen op de openbare weg
 - de ventvergunning
 - de terrasvergunning
 - de vergunning of melding gevelreiniging
- Overgebleven vergunningen voor onbepaalde tijd laten gelden.
- Meer toepassen vrijstelling van de horeca-exploitatievergunning.
- Ontheffing aanvragen voor een incidentele activiteit (sluitingstijd, geluid, licht) per sms en op dezelfde dag.
- Welstandscommissie (gedeeltelijk) vervangen door ambtelijke toetsing.
- De Bibob-toets (om te checken of ondernemer niet met zwart geld werkt) alleen toepassen als er een vermoeden is van crimineel gedrag. Het is een belastende procedure voor zowel ondernemers als gemeenten, en moet daarom gericht worden ingezet.
- Vereenvoudig kapvergunningsprocedure bijvoorbeeld door een bomenlijst.
- Schrappen van een KvK-uittreksel als indieningsvereiste voor regelingen en vergunningen.
- Betere dienstverlening door:
 - Digitalisering van vergunningen
 - Het ondernemersdossier
 - Onbepaald geldig zijn van vergunningen
 - Behalen van bewijs van Goede dienstverlening
 - Lokale aansluiting op de website Antwoord voor Bedrijven
 - Accepteren van e-facturen

Aanscherping van de wet Markt en overheid, zodat ondernemers niet meer beconcurrereerd worden door overheden.

De wet Markt en overheid stelt regels aan overheden die op de markt diensten aanbieden. Deze wet geeft echter nog veel ruimte voor overheden om in oneerlijke concurrentie met ondernemers te treden. Gemeenten kunnen met een beroep op het 'algemeen belang' diensten aanbieden onder de kostprijs. Wat wel of niet onder het algemeen belang valt, bepaalt de gemeente zelf. Wat ondernemers ook zien is een steeds groter wordende overheid, die in toenemende mate zelf taken wil gaan uitvoeren die uitstekend aan ondernemers kunnen worden uit- of aanbesteed. De overheid heeft een rol als het gaat om marktfalen. Andere taken moet ze gewoon aan de markt overlaten.

Bij de evaluatie van de wet in 2015 zullen we deze punten adresseren:

- Aanscherping van deze bepaling in de wet is nodig om ruimte voor oneerlijke concurrentie te verminderen.
- De wet Markt en overheid moet uitgebreid worden, met een toets vooraf op beslissingen rond inbesteden om marktfalen aan te tonen. Eerst moeten gemeenten onderzoeken of ondernemers deze activiteiten kunnen uitvoeren. Ondernemers moeten de gelegenheid krijgen daarvoor een aanbod te doen en moeten bezwaar kunnen maken tegen inbestedingsbeslissingen.





V N O N C W
