

EW-LEZING

Jacco Vonhof, 6 december 2021

De visie van een glazenwasser

Een week of acht geleden belde mijn 78-jarige vader mij. ‘Jongen, wat lees ik in Elsevier. Ga jij de EW-lezing houden. Ná drie grote ceo’s van beursgenoteerde multinationals?’ Weet je wel wie er voor jou waren: Van Beurden, Elbers en Van Houten.

En dames en heren, nu staat hier nu Jacco Vonhof, glazenwasser van beroep. Een ondernemer in de schoonmaak, met een middelgroot bedrijf in Zwolle. Maar bovenal sta ik hier als de ‘ceo’ van de grootste werkgever van Nederland. Het mkb. En in die hoedanigheid hoop ik dat de impact van dit verhaal ook zal zijn dat mensen steeds beter gaan begrijpen hoe belangrijk en waardevol dat mkb voor Nederland is.

Voor wie mij niet kent: Vonhof dus. Ik ben 52 jaar, ondernemer en vader van een mooie tweeling van 21, een jongen en een meisje, die hopelijk op een dag besluiten mijn bedrijf over te nemen. Als ze het aandurven tenminste, in dit ondernemersklimaat.

Ik ben 28 jaar geleden in mijn eentje begonnen als glazenwasser, met een tweedehands busje en een ladder. 28 jaar geleden, dat was 1993. Ik was gestopt met mijn studie en wat was het ondernemersklimaat toen anders dan nu. Nederland bruiste van ondernemersenergie. Er was namelijk een nieuw fenomeen: het internet. Ondernemers en bedrijven kregen alle waardering van de maatschappij. Het optimisme in Nederland en in de wereld was onbegrensd. Natuurlijk: dat leidde tot een hoop gekkigheid, waar ik als glazenwasser niet zo veel mee had. Wat mij betreft moesten de ramen gewoon schoon en streeploos zijn. Er kwamen opeens

bedrijven die als doel leken te hebben om zo veel mogelijk verlies te maken. Ik begreep daar niets van. Maar ik genoot wel van de energie.

Dat eenmansbedrijfje is door de jaren uitgegroeid tot een bedrijf met 2300 mensen op de loonlijst. Goed om te weten is dat de meesten van die 2300 werken aan de basis van de arbeidsmarkt. Op de onderste sport van de ladder. 80 verschillende nationaliteiten. Veel mensen met sociaal maatschappelijke problemen, die zij ook meenemen naar hun werk. Veel van de problemen die in de samenleving aandacht vragen – zoals schulden, laaggeletterdheid – zijn voor mij dagelijkse ondernemerspraktijk. Dat verklaart misschien wel mijn bovengemiddelde interesse voor de arbeidsmarkt en de sociale agenda. Daarover later meer.

Ik merk dat er wel eens wat romantisch over mijn ondernemerscarrière wordt gesproken: alleen begonnen, nu 2300 man in dienst. Een beetje de Amerikaanse krantenbezorger die miljonair wordt. Laat ik u uit die droom helpen: er was weinig romantisch aan.

Ik ben gaan schoonmaken omdat ik geld nodig had. Ik heb een poging gewaagd om eerst Nederlands en vervolgens rechten te studeren in Groningen, maar dat ging me niet goed af en mijn vader draaide de geldkraan dicht. Ik moest dus wat. Hij zal wel in de Elsevier gelezen hebben dat je kinderen niet onbepaald moest pampieren... Daar kan ik zelf ook nog wel wat van leren.

Ik had voor die tijd nooit bedacht om ondernemer te worden, het is gewoon zo gelopen. Gaandeweg kwam ik erachter dat ik zeker over bepaalde belangrijke 'ondernemersvaardigheden' beschik. Maar dát ik ben gekomen waar ik nu ben, dank ik vooral aan het feit dat ik op tijd ontdekte waar mijn zwaktes liggen. Dat ik mensen ben gaan aantrekken die op specifieke punten beter waren dan ik. Die beter kunnen schoonmaken en beter kunnen managen dan ik. En geloof

mij: mensen die het beter konden dan ik, waren gemakkelijk te vinden. Toen wel.

Alles wat een ondernemer in zijn werkzame leven kan tegenkomen, bèn ik in de afgelopen kleine 30 jaar tegengekomen. Meer dan eens scheerde ik met mijn bedrijf langs de afgrond. Ik weet nog dat ik bij mijn start - heel goedbedoeld - allemaal van die boekjes kreeg. Ondernemen voor dummies. De tien grootste valkuilen voor een ondernemer. Ik heb ze allemaal gelezen. En toch ben ik in al die valkuilen getrapt, in sommige zelfs vaker. Zo maakte ik toen mijn bedrijf ging groeien de fout door iedereen die het schoonmaken een beetje zat was, een baan op kantoor te geven. Want dat snapte ik. Ik gun ál mijn medewerkers dat ze niet hun hele leven lang hoeven schoon te maken.

Het kostte me bijna de kop. Maar dat hoort erbij. Ondernemerschap draait niet om het voorkomen van fouten. Dan ben je een ambtenaar of bankier. Het gaat er juist om dat je léért van je fouten en na elke val weer opstaat en doorgaat. Dát is ondernemen. Ik geloof er in dat juist die valpartijen een ondernemer maken.

Ondanks mijn fouten sta ik hier. Waarschijnlijk juist daarom. Het was een pré, drie jaar geleden toen MKB-Nederland een nieuwe voorzitter zocht. Ze zochten iemand met de spreekwoordelijke poten nog in de klei. Ik wéét wat ondernemen is. Ik weet voor welke moeilijke dilemma's je als ondernemer komt te staan. Hoe het is om 's nachts wakker te liggen van de zorgen of het wel goed komt.

Ik voel me nog steeds een glazenwasser. Zoals ik vroeger op mijn ladder stond en naar binnen keek bij de kantoren waarvan ik de ramen waste, zo kijk ik nu eigenlijk naar Den Haag; tot drie jaar terug voor mij een betrekkelijk onbekende wereld.

Ik sta voor mijn gevoel hoog op die ladder, kijk naar het comfort van de mensen die binnen zitten, en ben op dat moment de enige die het risico voelt. De enige die voelt wat er gebeurt als ik van die ladder af

donder. De mensen die daar binnen zitten, hebben geen idee. Ondernemen in deze tijd is niet gemakkelijk. Het wordt ons ook niet makkelijk gemaakt. Met mij is het uiteindelijk goed gekomen maar ik zeg u eerlijk: als ik in deze tijd een bedrijf had moeten starten, dan had het ook heel anders kunnen gaan.

Ik vraag me regelmatig af of er tussen al het Haagse beleid nog wel oog is voor de mens achter de cijfers. Maar misschien is dat als omhoog gevallen glazenwasser wel juist mijn taak: de beleidsmakers weer het zicht op de wereld geven door het glas helder te maken.

Wat ik vanaf die ladder ook zie, is dat het bedrijfsleven er momenteel niet goed op staat. Zowel in de samenleving als in de politiek heerst een negatief sentiment. Dat baart me grote zorgen.

Ik snap het tot op zekere hoogte. Er is onvrede in de samenleving, over zaken als kansenongelijkheid, inkomensverschillen, de aanpak van de klimaatcrisis. Er zijn vaak discussies over de grotere bedrijven, over bonussen en belasting die het beeld kleuren, en in het spoor daarvan worden ook de kleinere bedrijven nog wel eens meegetrokken.

Bij het woord bedrijfsleven denkt vrijwel iedereen aan Philips en Shell, of in elk geval de grote multinationals. En niet alleen op de verjaardag van de buurvrouw doen ze dat, ook in de Tweede Kamer. Let wel: ook die grote bedrijven heeft Nederland keihard nodig. Heel veel kleine bedrijven doen werk voor grote bedrijven. Met mijn eigen schoonmaakbedrijf heb ik kunnen groeien door grote klanten als Siemens en Abbott. ASML zou niet zijn waar het nu was zonder de innovaties van kleine toeleveranciers. Want het zijn vaak juist de wat kleinere bedrijven die met nieuwe ideeën komen en de economie opschudden¹. Tegenwoordig heet dat dan met een hip woord start- of scale-up, maar het zijn natuurlijk (ook) gewoon mkb-bedrijven.

¹ Schumpeter, nieuwe combinaties

Over het bedrijfsleven is een vertekend beeld ontstaan, ook en juist in Den Haag. Ze begrijpen daar onvoldoende wat een ondernemer is en drijft. Dat ondernemers moeten (kunnen) investeren in de toekomst van hun bedrijf, in bijvoorbeeld verduurzaming, digitalisering, innovatie, en dat daar winst voor nodig is. En dat het in bedrijven – en zeker in het mkb – niet alleen maar draait om geld. Ja, natuurlijk wil je tot grote hoogte op die ladder komen, maar daar kom je nooit alleen. En daar kom je ook niet als geld je enige drijfveer is. Daarbij zijn ondernemers niet alleen van belang voor economie en banen. Ze voegen juist maatschappelijk zo veel waarde toe. Ze sponsoren de lokale sportvereniging, de fanfare of de kerk, en helpen de buurjongen met een lastig lichaam of het nichtje met een verstandelijke beperking. Nee, in mijn achterban zitten geen bedrijven die naar Ierland vertrekken om als de belastingen daar lager zijn. Die zitten hier en hebben het te doen met het Nederlandse ondernemersklimaat. En dat is best kil. We lijken te zijn vergeten dat als we brede welvaart nastreven – en dat doen we allemaal – we dat niet bereiken zonder ondernemers. Zonder glazenwassers.

Maar, dames en heren, dit is mijn grote waarschuwing: het begint steeds meer op de jaren 70 te lijken. De energieprijzen stijgen, de inflatie stijgt, de overheid geeft ongebreideld geld uit en ondernemers bashen is weer in de mode. Zelfs ABBA is weer terug... Als dat geen teken aan de wand is? Het enige verschil met de jaren 70 is dat wetenschappers toen bang waren voor global cooling.²

Willen we werkelijk terug naar de jaren 70? Of naar de massawerkeloosheid die er op volgde in de jaren 80? Ik vind die ABBA-revival best aantrekkelijk, de rest niet. Ik hoor dit geluid nog te weinig in Nederland. Opiniemakers, politici, columnisten: laten we niet de fouten herhalen van de jaren 70. Het is aan u om een tegengeluid te laten horen. U snapt: dit podium leek mij de ideale plaats om deze boodschap te brengen. Of om met ABBA te spreken:

² https://en.wikipedia.org/wiki/Global_cooling

laat Nederland niet zijn Waterloo vinden in dit ondernemersonvriendelijke klimaat.

Laten we, voor ik verder ga, eens naar de feiten kijken van het bedrijfsleven in Nederland.

- 99 procent van alle bedrijven in Nederland is mkb³. Bedrijven van 1 tot 250 medewerkers.
- ruim 70 procent van de werkgelegenheid in de private sector zit bij datzelfde mkb⁴.
- het mkb draagt voor 65 procent bij aan de toegevoegde waarde in de markt⁵.

Een factor van betekenis dus.

Wij zijn als bedrijfsleven goed voor bijna 80 procent van de totale investeringen in dit land⁶. Het is dus niet de overheid die investeringen aanjaagt, het is dat bredere bedrijfsleven dat voorop gaat. Gewoon een paar dingen om je te realiseren.

Als je naar het bedrijfsleven in Nederland kijkt en je vindt daar wat van, bedenk dan vooral dat als je alles bij elkaar optelt en door elkaar deelt, het gemiddelde bedrijf slechts negen werknemers heeft⁷. Dát is de omvang van het bedrijf waar je regels over uitroept of dat je aanspreekt over de manier waarop het zou moeten acteren.

Die ondernemer met die acht collega's, is meewerkend voorman, P&O-functionaris, doet ook de administratie en moet in de tussentijd in de gaten houden hoe het met de buitenwereld gaat.

Waar het gaat om de grote transitie, bijvoorbeeld het klimaat, worden ondernemers vaak uitgedaagd te kijken naar de agenda voor 2030. Ik zeg dan altijd: voor veel van mijn ondernemers is 2030 half negen vanavond. Dan zijn ze net thuis, hebben ze waarschijnlijk net

³ Staat van het MKB (exclusief zzp'ers)

⁴ Staat van het MKB

⁵ Staat van het MKB

⁶ CBS

⁷ Staat van het MKB/bewerking MKB-Nederland

het Journaal gemist, maar ze moeten zich wel bezig gaan houden met al die grote en belangrijke uitdagingen voor de toekomst. Ik vraag daar in ieder geval begrip voor, van de politiek, maar ook van de samenleving. Als je tegen ondernemers zegt waar ze in 2030 moeten staan, voelt dat voor velen als een berg waar ze tegenaan kijken. Veel beter werkt het om ze in kleine stappen omhoog te laten klimmen, met een duidelijke routekaart op zak.

Ik wil daar graag ook bij kwijt dat ondernemers gewoon mensen zijn, en niet een apart soort. Zij hebben ook een ouder in een verzorgingshuis, kinderen op school, problemen om een huis te vinden. Ook ondernemers willen een betere en duurzamere wereld, dat hun kinderen het beter krijgen dan zij. Sterker nog, het zijn de optimisten die de handen uit de mouwen steken om dat praktisch voor elkaar te krijgen.

Het mkb is de motor van Nederland en dat zijn we ook altijd geweest. Ondernemerschap en handelsgeest, het zit in ons DNA. Ik ben met mijn bedrijf ooit begonnen in de mooie stad Zwolle, een van de Hanzesteden. Al in de late Middeleeuwen - het officiële Handelsverbond dateert van 1356 - kwam Zwolle tot bloei. De stad waar we nu zijn, Amsterdam, stelde nog nauwelijks iets voor. Nederlandse kooplieden maakten afspraken op economisch gebied met collega's in andere steden en landen. Zo ontstond een netwerk in heel Noordwest-Europa waarin samenwerkende steden en handelaren elkaar privileges gaven, om op die manier de onderlinge handel en winst te stimuleren. In Zwolle handelden we in weinig omstreden producten als zout, graan en hout.

Overigens, dat briljante idee van de Hanze, om internationale handel en ondernemen te vergemakkelijken door allerlei barrières weg te nemen, heeft een moderne pendant. Dat is de EU en de interne markt; van groot belang voor ondernemers. Ik geloof daar sterk in. Europa moeten we koesteren, net als destijds de Hanze.

Het ondernemerschap heeft ons in die tijd al veel gebracht en is de basis geweest van de welvaart die we nu in Nederland hebben: hardwerkende ondernemers die over de grens keken en risico durfden te nemen. Het is veilig om te zeggen dat Nederland wel weer wat meer van die Hanzementaliteit mag hebben. Toch?

Nederland is een prachtig land. Sommigen noemen dat een gaaf land. Onze handelsgeest heeft ons altijd een grotere economische positie in de wereld gegeven dan je op grond van het aantal vierkante kilometers zou verwachten. We zijn in verhouding een wereldmacht. Maar dat moet wel zo blijven en daar zit mijn zorg.

Op veel van de internationale lijstjes doen we het nog goed, maar op een aantal zakken we of doen we het ronduit slecht. Als het gaat om *the ease of getting credit* staan we op plek 110⁸! We verliezen terrein op innovatie⁹ en we scoren bijvoorbeeld slecht op administratieve lasten en de kosten om een bedrijf te starten¹⁰ Frans van Houten had het er in zijn EW-lezing ook al over: dat verschillende indicatoren die voor onze toekomst belangrijk zijn, achterblijven.

Het Hanzeverbond ging uiteindelijk ten onder omdat men de bedreigingen van elders onvoldoende in de gaten had. Tegenwoordig hebben we meer oog voor dreigingen van buitenaf – China, de VS – dan dreigingen van binnenuit, die we zelf organiseren. Namelijk al die zaken die het onbedoeld moeilijk maken voor ondernemers om te bouwen aan de brede welvaart van het land.

Maar beste mensen: niet alleen het verleden, ook de toekomst van Nederland ligt in handen van het ondernemerschap. We hebben grote maatschappelijke doelen en opgaven die we allemaal belangrijk vinden: de aanpak van klimaatverandering; het tegengaan van kansenongelijkheid, zowel in het onderwijs als op de arbeidsmarkt; goede en betaalbare zorg. Voor alle grote uitdagingen van deze tijd

⁸ <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/n/netherlands/NLD.pdf>

⁹ Global Innovation Index (Instead)

¹⁰ OECD SME and Entrepreneurship Outlook

geldt dat we de kansen moeten pakken en dat iedereen het moet kunnen meemaken. Dat kan alleen als we de kracht van het ondernemerschap ten volle benutten en gezamenlijk ermee aan de slag gaan. Al die wensen en uitdagingen vragen om investeringen en innovatie. En dat is toch echt iets waarvoor ondernemers onmisbaar zijn.

Als we dat met elkaar vaststellen, maak ondernemers dan ook op al die ingewikkelde dossiers onderdeel van de oplossing in plaats van het probleem, en stel ze in staat daaraan hun cruciale bijdrage te leveren. Het gaat om nieuwe, grote, bijzondere uitdagingen waarop oude oplossingen niet passen. Alles dichtregelen, opleggen, risico's uitbannen: het zou totaal de verkeerde reactie zijn.

Wat is er dan nodig om die ondernemer te laten investeren, innoveren en groeien?

Eerst een paar constatering en zorgen.

Zeker in vergelijking met andere Europese landen zijn er in ons land relatief weinig ondernemers die met hun bedrijf **doorgroeien** van het ene segment naar het volgende¹¹. Van 1 alleen naar werkgever worden – dat is een grote uitdaging. Maar ook bedrijven die van 10 naar 100 kunnen, daarvan hebben we er in Nederland veel te weinig. Slechts 5 procent van het mkb groeit door¹².

Ik maak me ook zorgen over de **lastenontwikkeling**. De afgelopen twintig jaar zijn de lasten met bijna 25 miljard euro gestegen, waarvan twee derde voor rekening van het bedrijfsleven¹³. Ook het huidige demissionaire kabinet heeft hier volop aan meegedaan door de lasten voor bedrijven te verhogen met 6 miljard, terwijl de lasten

¹¹ OESO

¹² Staat van het MKB

¹³ cpb-achtergronddocument-BLO.pdf

voor gezinnen werden verlicht met 4,9 miljard. En als ik dan zie hoe gemakkelijk, tijdens de Algemene Politieke Beschouwingen, er weer een rekening – van bijna 2 miljard euro – bij het bedrijfsleven wordt neergelegd, als onderdeel van een begrotingsdeal... alsof het niets is.

Zo gaat het vaker in Den Haag: het lijkt alsof voor de financiering van politieke wensenlijstjes altijd éérst (en vaak uitsluitend) naar bedrijven wordt gekeken. Wat zullen we doen? Winstbelasting omhoog? Renteaftrek beperken? Dat is wel zo makkelijk. Maar dat kaalplukken kan zo niet doorgaan.

En dan **regels**. Die zitten ondernemers vaak in hoge mate in de weg. De automatische reflex in dit land is dat we elk incident, elk probleem, elke uitzondering, willen oplossen met regels, die dan ook gelden voor mensen en bedrijven waarvoor die regels eigenlijk helemaal niet bedoeld zijn. Elk risico willen we uitsluiten. De politieke versnippering en de Haagse scoringsdrift dragen daaraan bij.

Het maakt het voor mkb-ondernemers ongelooflijk ingewikkeld. We hebben te veel regels, complexe regels waarvoor een ondernemer deskundigheid moet inhuren om eraan te kunnen voldoen, en er komen alleen maar regels bij, zonder dat er ooit wat af gaat.

Ik weet het: over het algemeen zijn regels goed bedoeld. Bedoeld om te voorkomen dat slechte mensen slechte dingen doen. Maar – en ik zeg het vaker - als diezelfde regels voorkomen dat goede mensen goede dingen doen, dan zijn het slechte regels.

Op de arbeidsmarkt zien we dat regels een drempel opwerpen voor werkgeverschap. We hebben zoveel mensen in dit land die zelfstandig werken, maar geen personeel in dienst willen nemen. De stap van 0 naar 1 is ook gigantisch. De regels, risico's en verantwoordelijkheden die met het werkgeverschap samengaan zijn zo veelomvattend, dat veel ondernemers de moed bij voorbaat in de schoenen zakt.

Ik heb zelf 28 jaar geleden vrijwel zonder nadenken mijn eerste werknemer in dienst genomen en dat kon toen ook gewoon. Natuurlijk was er ook toen wet- en regelgeving, maar die was heel wat overzichtelijker dan nu. En de risico's voor als het fout ging – een werknemer werd ziek of je had de verkeerde aangenomen – waren echt enorm veel minder.

Ik denk dat de Jacco die toen zijn eerste werknemer aannam, dat nu – als hij opnieuw zou beginnen – niet weer zou doen. En dat vind ik een heel nare conclusie. Dan zou ik nu nog alleen aan het glazenwassen zijn. En dat is best een probleem: want mijn beide armen zijn overbelast van al dat glazenwassen. Voor de artsen onder ons: ja, het carpaal tunnel syndroom. Daar hebben heel veel glazenwassers last van.

Waar zit 'm dat dan in dat het zo onaantrekkelijk is geworden om werkgever te worden, om die eerste werknemer in dienst te nemen? De loondoorbetaling bij ziekte met alle risico's en verantwoordelijkheden die daarbij horen, maken ondernemers kopschuw. Maar ook alles wat we vragen rond compliance. Je moet tegenwoordig douanier zijn voor je werknemers; je moet werkelijk alles vastleggen, of het nu over arbowetgeving gaat of privacy. Als je medewerker financiële problemen heeft, moet jij het loonbeslag uitvoeren. Nou, dat is goed voor de onderlinge verhoudingen. Je bent als ondernemer gewoon de Sjaak.

En dan kom ik bij **financiering**. Een groot probleem voor ondernemers uit het segment dat ik net beschreef. Het is bijna onmogelijk om nog een fatsoenlijke, traditionele bankfinanciering te krijgen. Omdat ook daar de compliance zo groot is geworden en de kosten van financiering zo hoog, dat banken niet meer bereid zijn te investeren in die kleine ondernemer. Ook daar is het allemaal zo ingewikkeld geworden. Vroeger ging je op de koffie bij je lokale bankdirecteur en die durfde nog wel eens te vertrouwen op je

ondernemerschap. Tegenwoordig gaat steeds meer digitaal en draait alles om cijfers en ratio's. Veel ondernemers komen niet eens tegenover een accountmanager te zitten, die worden door het systeem al afgewezen.

Ik heb het zelf heel anders meegemaakt. Ik kan me nog goed herinneren dat ik werd gebeld door de directeur van mijn bank die zei: meneer Vonhof, we hebben een probleem. U kunt de salarissen van deze maand niet betalen. Ik schrok me kapot. Die man heeft me gered. Hij ging letterlijk naast me zitten en samen hebben we het opgelost. Hij had vertrouwen in mij als ondernemer. Ik gun elke ondernemer van nu zo'n bankdirecteur.

Er zijn zelfs ondernemers die niet eens meer een rekening bij een bank kunnen openen omdat ze in de 'verkeerde branche' zitten. Omdat de kans op witwassen groot zou zijn. Een autodealer met een omzet van minder dan 50 miljoen kan bij een van de grootbanken om die reden al niet meer terecht. Ik snap heus dat banken alles moeten doen om het risico op witwassen uit te bannen, maar ondernemers bij voorbaat uitsluiten, het gaat er bij mij niet in. Ik hoorde zelfs het verhaal van een oud-Kamerlid die geen zakelijke rekening mocht openen omdat hij een *politically exposed person* was. Dat is toch waanzin?

Ook op het onderwerp financiering zie ik dus grote hobbels als het gaat om groei en doorgroei.

Klimaat. Verduurzaming. Daar hebben we als ondernemers natuurlijk een opgave. En veel mkb-ondernemers zijn daarmee bezig. We hebben koplopers, maar daarachter zit een groot peloton dat niet goed weet wat het moet doen. En wanneer. En hoe ze die investeringen – vaak met een onrendabele top – in hemelsnaam moeten financieren.

Ik hoorde Sigrid Kaag in haar HJ Scholing zeggen dat de termen 'haalbaar en betaalbaar' in het kader van klimaat het nieuwe

argument zijn om niets te doen. Ik snap waar zij vandaan komt. Maar ik ben het sterk met haar oneens. Het gaat hier ook om realiteitszin. Verduurzaming, klimaatmaatregelen, het speelt breed in het mkb. Natuurlijk willen ondernemers daar de goede stappen zetten. Maar als je dat gemiddelde mkb-bedrijf met negen mensen op het netvlies neemt, dan is het niet zo raar om het over haalbaar en betaalbaar te hebben. Voormalig minister Wiebes van EZK heeft vorig jaar na het klimaatakkoord – dat wij overigens niet getekend hebben - een MKB Impacttoets laten uitvoeren. Daaruit blijkt dat de klimaatmaatregelen het mkb de komende jaren – tot 2030 - 24 miljard euro gaan kosten. 24 miljard. Dat is twee keer de Defensie-begroting van ons land. Is het dan raar dat ondernemers zich afvragen: wat moet ik doen, wat gaat dat me kosten en hoe kan ik dat betalen?

Wat ze nodig hebben, is in elk geval een **betrouwbare** overheid. Een overheid die zegt waar het op staat, maar dat ook een tijdje volhoudt. En laat het daar nou net de afgelopen tijd ongelooflijk aan ontbreken. Ondernemers hebben geen idee waar het heen gaat. Maar hier kunnen we ons echt geen zigzagbeleid veroorloven. Hier moet het beleid glas helder en reëel zijn, met maatregelen die stimuleren in plaats van afdwingen. Neem als voorbeeld het plan dat gemeenten ondernemers straks, vanaf zomer 2022, mogen verplichten om zonnepanelen op het dak van hun bedrijfspand te plaatsen. Verplichten. Alsof het kleine nutsbedrijfjes zijn. Maar wat dan nog níet is geregeld, is de garantie dat de verzekeraar de polis dan niet intrekt. Of dat het teveel aan opgewekte stroom kan worden terug geleverd. De netcapaciteit kan dat op de meeste plaatsen helemaal niet áán.

Dus alsjeblieft, formerende partijen, nieuw kabinet, maak hier werk van. En houd daarbij rekening met de mogelijkheden en onmogelijkheden van het mkb.

En wees niet alleen die betrouwbare overheid, maar schenk ook het vertrouwen in ondernemers. De overgrote meerderheid wil van

nature gewoon het goede doen. Maar op dit moment ademt bijna alles wat er uit Den Haag komt wantrouwen. En daar gaan ondernemers niet zo goed op.

Net zo'n groot vraagstuk – en een onderwerp dat mij persoonlijk na aan het hart ligt - is de **arbeidsmarkt**. Daarvan weten we met elkaar al jarenlang dat we in demografisch opzicht een uitdaging hebben en dat voelen mijn leden. In vrijwel alle branches in mijn achterban hebben ondernemers moeite om mensen te vinden. Maar ook waar is dat we nog steeds ongeveer een miljoen mensen aan de kant van die arbeidsmarkt hebben staan. We hebben nog veel mensen die graag zouden willen gaan werken en we hebben mensen in deeltijdbanen die best méér zouden willen werken; maar waar de prikkels de verkeerde kant opstaan.

Het is toch belachelijk dat een bijstandsmoeder met twee kinderen die gaat werken, méér dan een modaal inkomen moet gaan verdienen om er onder de streep enkele tientjes per maand op vooruit te gaan¹⁴. Dat is lang niet voor iedereen een reëel perspectief. Dat vind ik asociaal.

Ik maak het in mijn bedrijf ook veelvuldig mee. Mensen die op zich graag willen werken, maar toch afhaken omdat het uiteindelijk niet loont. Vanwege de kosten van de kinderopvang, toeslagen die ze niet of minder krijgen. Ik heb in mijn bedrijf 150 openstaande vacatures. Als er bij mij iemand vanuit de bijstand komt solliciteren voor 32 uur, dan gaat hij of zij er een paar honderd euro per maand op achteruit. Wij betalen in onze branche ruim meer dan 120% Wettelijk Minimum Loon. Dat kan toch niet! Ik zeg altijd: je kunt niet van mensen vragen tegen zichzelf te kiezen. En dat geldt hier ook.

En die prikkel, die armoedeval, die hebben we zelf georganiseerd en de overheid staat aan de lat om die nu eens structureel en

¹⁴ SER-advies Opgroeien zonder armoede / NIBUD

fundamenteel aan te pakken. De arbeidsmarkt, onze sociale zekerheidsstelsel, het is een machine waar we maar aan alle verschillende knoppen blijven draaien, terwijl die allang zijn dolgedraaid.

Zoals ik eerder zei, staan er nog honderdduizenden mensen aan de kant die graag zouden willen werken, maar die op een of andere manier zelf de weg naar werk niet of moeilijk kunnen vinden. Dat kan zijn omdat ze de taal nog onvoldoende spreken, een beperking hebben, slechts een beperkt aantal uren kunnen werken, jaren langs de kant hebben gestaan of een baan hadden waar door alle ontwikkelingen geen vraag meer naar is.

Dat is misschien nog wel de grootste uitdaging voor de komende jaren: om dit goed te organiseren en mensen die dat nodig hebben, te begeleiden naar werk. Maar het kan, daarvan ben ik overtuigd. Als we het wat slimmer, aantrekkelijker en minder ingewikkeld maken.

Een prachtig en succesvol voorbeeld daarvan is het 1000 jongerenplan van de provincie Overijssel. Tien jaar geleden gestart om jongeren uit de jeugdzorg met allerlei soorten van problemen – psychisch, schulden, verslavingen, geen startkwalificatie -te helpen aan werk en (dus) een toekomst. Wat deden ze in Overijssel? Elke ondernemer die zo'n jongere onder zijn hoede nam, kreeg vooraf een subsidie van 10.000 euro. Over vertrouwen gesproken: dát is pas vertrouwen. Nog altijd hulde voor de gedeputeerde van toen die dat mogelijk maakte, Carry Abbenhues. Een gedeputeerde van PvdA-huize. En werkgevers hebben dat vertrouwen niet beschaamd. Ik ben zelf toen met tien jongens aan de slag gegaan. Het was niet altijd gemakkelijk, maar alle tien zijn ze goed terechtgekomen. Een van die tien, Robert, werkt nog steeds bij ons. Hij zit hier ook in de zaal. Robert heeft in die jaren alle diploma's gehaald die hij kon halen en werkt inmiddels als voorman. Hij is recent genomineerd voor de beste glazenwasser van Nederland. Ik ben ongelooflijk trots op hem en gun hem die prijs als geen ander.

(En als nu de behoefte voelt om te applaudisseren: dat mag best...)

Nu ik het toch over de bemiddeling van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt heb: wat me daarbij opvalt, is dat te vaak wordt gefocust op wat mensen níet kunnen. Terwijl wij als ondernemers juist zijn geïnteresseerd in wat mensen wél kunnen.

Waargebeurd verhaal: bij ons bedrijf kwam een keer een jong meisje van 18, met haar begeleider, voor een kennismakings- en sollicitatiegesprek. Ik zat in de kamer ernaast; de wanden waren vrij dun en de stem van die begeleider vrij luid. Het meisje had duidelijk al heel wat in haar jonge leven meegemaakt. Ik overdrijf niet, maar haar begeleider heeft werkelijk een uur lang alleen maar zitten praten over haar problemen en beperkingen. Zij kwam zelf niet eens aan het woord. Na een uur was ik het zo zat dat ik naar binnen ben gegaan en die man – vriendelijk - heb verzocht even koffie met mij te komen drinken. Mijn collega en dat meisje waren er daarna snel uit. Ze heeft uiteindelijk jaren en naar volle tevredenheid bij ons gewerkt.

Zo'n man zit daar ongetwijfeld met de beste bedoelingen, maar echt: wat voor beeld geef je een werkgever op die manier? Vind je het gek dat een werkgever dan gaat twijfelen? En hoe moet zo'n meisje zich wel niet voelen Doe dat niet! Breng voor werkgevers in kaart wat iemand kan, wat iemand wil, waar zijn ambities liggen. Dáár kunnen wij iets mee. Ondernemers denken in kansen. We kunnen iemand bij- of omscholen, een aangepaste werkplek bieden, wat ook maar nodig is. Geef ons daarvoor de middelen.

En laten we ook ophouden met mensen in hokjes plaatsen en een label opplakken. Daar zijn we in Nederland heel goed in, de uitvoeringsinstanties voorop. Ik weet niet hoeveel doelgroepen wij op de arbeidsmarkt hebben – met hun eigen faciliteiten, aanpak, ondersteuning – maar het zijn er teveel.

Beste mensen, er is maar één arbeidsmarkt. Met slechts twee doelgroepen: Werkgevers met vacatures en mensen die werk zoeken. Zo eenvoudig is het.

Kies dus voor een integrale aanpak. Want uiteindelijk hebben al die 'doelgroepen' hetzelfde nodig: hulp en ondersteuning bij het vinden van werk of klaargestoomd en opgeleid worden vóór werk.

Dit alles gezegd hebbende...

Ik heb een aantal zorgen met u gedeeld en een aantal problemen benoemd. Dat is voor mij heel tegennatuurlijk. Ik ben ondernemer, glazenwasser, en mijn motto is: niet lullen maar poetsen. Ik en veel van mijn mkb-ondernemers, denken in kansen, in oplossingen. En die krijgt u dus nu. Niet volledig – ik ga hier geen hele beleidsagenda en al onze wensen oplepelen – maar wel een paar belangrijke zaken waar een nieuw kabinet meteen mee aan de slag kan. Mee aan de slag móet, zou ik bijna zeggen.

Zoals ik al zei: 99 procent van het bedrijfsleven is mkb. **Neem dat mkb als uitgangspunt bij het maken van beleid.** Als het voor die 99 procent uitvoerbaar is, is het dat ook voor die andere 1 procent.

Investeer in een toekomstbestendig mkb. Dáár moet de vernieuwende groeisprong van Nederland vandaan komen. Zeg maar: een Hanze 2.0.

We moeten sámen investeren in een duurzaam Nederland en zonder het mkb gaan we de klimaatdoelstellingen niet halen. Zo simpel is. Maak het dan ook mogelijk dat ondernemers die klimaatinvesteringen van 24 miljard kunnen doen en dragen. Zorg voor voldoende en eenvoudige subsidieregelingen die ook bereikbaar zijn voor het mkb. Want dat is nu vaak niet het geval. Veel van de investeringen die ondernemers moeten doen zijn bedrijfseconomisch niet rendabel. Of het nu om een elektrische bakkersoven of een bestelbus om straks nog de stad in te mogen.

Betaal al die belangrijke klimaatinvesteringen uit de algemene

middelen. Stop met die rare opslag op energieverbruik – voor de kenners: de ODE – die een juist een rem zet op elektrificatie en waar het mkb zich scheel aan betaalt. Het kan niet zo zijn dat je hebt geïnvesteerd in groene stroom, maar via die ODE alsnog een enorme rekening voor verbruik krijgt gepresenteerd. Weg met die perverse prikkel.

En overheid, breng de randvoorwaarden op orde: het elektriciteitsnet, het aantal laadpalen, die hele infrastructuur. En laat een ondernemer die wil investeren in een waterstofinstallatie, niet zeven jaar wachten op een vergunning. Wij hebben hier een taak, maar u dus ook.

Schaf overbodige en kostenverhogende regels af. Met andere woorden: ruim op wat weg kan, en stof af wat moet blijven.

Dat vraagt om een regeldrukautoriteit, een toezichthouder met tanden en doorzettingsmacht. Die hadden we in de eerste tien jaar van deze eeuw en dat was heel succesvol.

Kom met heldere reductiedoelstellingen per departement. Worden die niet gehaald, dan gaat de minister van Financiën met het boeteboekje langs. En niet te vergeten: ik wil een nullijn. Voor elke regel die erbij komt, moet er ook een af.

Zorg dat ondernemers kunnen investeren in groei. Heel concreet: maak financiering weer toegankelijk. Bijvoorbeeld door de Volksbank, met de overheid als aandeelhouder, om te vormen tot een echte MKB-Bank. Geef die bank de mogelijkheden om dat brede mkb wél te financieren tegen gunstige voorwaarden en weinig bureaucratie. En maak het niet de zoveelste bank die voor winstmaximalisatie gaat. Belangrijk is ook dat het aanbod veel diverser wordt. Zo stelt het Comité voor Ondernemerschap een fonds voor eigen vermogen voor het mkb voor. Ik zeg: doen.

De arbeidsmarkt. Maak het werkgeverschap eenvoudiger en minder belastend en zorg dat werken – én meer werken - altijd loont.

Zorg dat die bijstandsmoeder met twee kindjes er daadwerkelijk op vooruitgaat als ze 32 uur bij mij of mijn concurrent komt werken. Dus verklein nu eindelijk dat verschil tussen bruto en netto, en zeker aan de basis van de arbeidsmarkt. En maak het voor bijvoorbeeld de leraar en verpleegkundige in deeltijd aantrekkelijk om méér te gaan werken.

Hou op met het voortdurend verder belasten van die arbeidsrelatie. Wij doen als ondernemers zoveel herendiensten voor de overheid, we zijn een soort overheidsloket geworden. Ik snap dat dat voor u als overheid handig is, maar al die bureaucratie kost ons oneindig veel tijd en geld. Denk dan bijvoorbeeld eens na over compensatie.

Op de arbeidsmarkt van nu is iedereen nodig. Daar moet alles op zijn gericht, op het aan het werk helpen én houden van mensen. Heel praktisch en doelgericht. Denk aan het voorbeeld van het 1000 jongerenplan van Overijssel.

Wij willen toe naar een stelsel waarbij van werk naar werk de norm wordt. Dat als iemand bij mij klaar is, om welke reden dan ook, we hem of haar snel helpen naar een volgende baan. Daar moet een goede infrastructuur voor worden ingericht.

Daarbij horen ook onderwijs en ontwikkeling. Laten we nog eens kritisch kijken naar ons onderwijsmodel en ervoor zorgen dat dat onderwijs veel beter aansluit op de werkvloer. Dan heb ik het ook over het opleiden van jongeren voor die functies waar grote vraag naar is. Maak het voor mensen makkelijk en mogelijk om zich verder te ontwikkelen. Geef ze een persoonlijke leerrekening waar overheid, werkgever én zichzelf op kunnen storten. Zodat geld nooit het probleem kan zijn als ze zich willen bij-, om- of herscholen. Er zullen altijd banen verdwijnen, maar ook altijd nieuwe banen verschijnen. En mensen moeten in staat zijn die stap te maken als het nodig is. Het onderwijs is daar wat mij betreft voorwaardenscheppend. Net als het particulier onderwijs moet het bekostigd onderwijs goed zijn

ingericht op volwasseneducatie, op mensen die naast hun werk een opleiding of een deel ervan – via bijvoorbeeld deelcertificaten - volgen. Dat vraagt onder meer om erkenning van reeds bestaande kennis en kunde.

Stimuleer innovatie. Nederland heeft torenhoge ambities op dat terrein, we willen qua investeringen in de kopgroep van Europa zitten. De échte groeimogelijkheden zitten hier in het mkb. Maak die investeringen mogelijk met laagdrempelige regelingen. En bedenk: mijn achterban heeft meer aan praktijkgericht, toegepast onderzoek dan onderzoek dat nog heel ver van de markt afstaat.

En dan de lasten. Houd die nu eens één kabinetsperiode stabiel, op zijn minst. Zodat ondernemers niet elke Prinsjesdag of bij elke begrotingsbehandeling hoeven te vrezen: wat nu weer. Elke euro die een ondernemer kwijt is aan belastingen kan hij níet investeren in de toekomst van zijn bedrijf en zijn mensen.

Samenvattend:

Nederland is een mooi land en we staan er internationaal nog goed op. Maar dat moeten we ook zo houden. We moeten oppassen dat we niet terug gaan naar de jaren 70. We willen allemaal een duurzaam Nederland, met gelijke kansen voor iedereen, met uitstekend onderwijs, betaalbare zorg en voldoende woningaanbod en waar werken altijd loont. Dat is geen vanzelfsprekendheid.

Dus beste Mark, Wopke, Sigrid en Gert-Jan: ik hoop dat jullie goed hebben geluisterd naar dit verhaal en begrijpen dat het mkb de norm moet zijn. De norm als je beleid maakt maar ook de norm als je nadenkt over de toekomst van Nederland.

Wat ondernemers nodig hebben, is heel kort gezegd helder beleid dat rekening houdt met het belang, de schaal en de mogelijkheden van het mkb en dat stimuleert in plaats van ontmoedigt. Geef ons

vertrouwen, ruimte en maak het minder complex.

Alleen dan kunnen we ons land ook naar een hoger niveau tillen en alle grote opgaven van deze tijd ook betalen. Vanuit de wetenschap dat we het eerst moeten verdienen. Formerende partijen: jullie kunnen me altijd bellen om jullie plannen even te toetsen aan de normen van een glazenwasser.

Mijn bedrijf staat sinds kort in de top 10 van schoonmaakbedrijven. Daar heb ik jaren van gedroomd en daar ben ik trots op. Mijn nieuwe droom is de top 5 binnenstormen, maar dat even terzijde. Ik gun het mijn jonge concurrent, die net voor zichzelf is begonnen, die bij weer en wind op die ladder staat, óók dat hij dat pad kan bewandelen. Dat hij ook serieus mag en kan dromen van ooit een top 10 notering. Als jullie, nieuw kabinet, de juiste dingen doen, dan kan het. En misschien is het dan Robert wel. Ik hoop het.

En tot slot zeg ik het ABBA graag na: Elsevier, Thank You for The Music...

Dank u wel.