



abnamro/?????

kansen in de crisis

Economisch Bureau

inhoudsopgave

voorwoord	» 3
inleiding	» 5
1 Nederland en buitenland	» 7
2 omgevingsschets	> » 13
3 thuismarkt	> » 19
4 hoe nu verder	> » 25



voorwoord

Het is een eigenaardige paradox. Het Sociaal en Cultureel Planbureau geeft aan dat de Nederlander steeds somberder wordt over de economie. Zorgen over werk, inkomen en de toekomstige gezondheidszorg domineren. Aan de andere kant staat Nederland qua concurrentiekracht op de vijfde plaats wereldwijd in het Global Competitiveness Report van het World Economic Forum. En er bestaat een sterke positieve correlatie tussen de welvaart in een land en de concurrentiekracht. Soms is economie voer voor psychologen en tegelijkertijd biedt het vooral kansen voor winnaars.

Natuurlijk komt die somberheid niet uit de lucht vallen. We zijn van de kredietcrisis in de eurocrisis gerold. Al weer ruim vier jaar beheerst crisisnieuws de kranten en het journaal. En er zijn heel wat Nederlanders die de gevolgen aan den lijve hebben ondervonden. De opgelopen werkloosheidscijfers spreken boekdelen. Sommige sectoren (bijvoorbeeld de bouw) zijn nog steeds in mineur. Wie zelf geconfronteerd wordt met bedrijfssluitingen en werkloosheid valt moeilijk te verwijten dat hij of zij daar somber van wordt. Ook in het verleden is vaak beweerd dat onze economie zou bezwijken onder de druk van concurrentie uit de VS en de opkomende economieën. Europa zou het museum van de mondiale economie worden, met een fraaie geschiedenis en weinig ruggengraat en hedendaagse dynamiek.

Begrijpelijk dus, maar het is belangrijk om het complete verhaal te bekijken. Er is veel meer te zeggen dan dat we in een periode van conjuncturele zwakte zitten. We leven ook in een snel veranderende wereld. Deze publicatie is geschreven voor ondernemers. Hoe Nederland presteert, hangt nauw samen met hoe zij presteren. Vanuit allerlei invalshoeken is bekeken of Nederlandse ondernemers zich kunnen meten met de internationale concurrentie. Het kenmerkende van een ondernemer is dat hij of zij wat optimistischer in het leven staat dan de gemiddelde Nederlander. Voor vooruitgang is het belangrijk om 'ongewone' mensen en vernieuwers te hebben. En daar helpen we onze klanten graag bij. Want heel Nederland is gebaat bij goed ondernemerschap.

Goede zaken gewenst!



Joop Wijn

Lid Raad van Bestuur ABN AMRO Zakelijke Relaties
Januari 2013

inleiding



Afgelopen zomer zagen we een spectaculaire opening van de Olympische Spelen. Atleten uit 205 landen betraden na een wervelende show het Olympic Stadium. Bij sommige naar binnen marcherende delegaties vroeg je je af wat ze er te zoeken hadden. Bij andere wist je zodra je ze zag dat ze met handenvol medailles zouden vertrekken. Het waren inderdaad weer de usual suspects die er met de buit vandoor gingen. Als we de eurozone voor het gemak als één land zien, was de mondiale economische topdrie ook de topdrie als het om aantallen medailles ging (eurozone, VS, China). Je moet als land blijkbaar groot zijn en een sterke economie hebben om tot de olympische top door te dringen.

Toch klopt dat laatste niet helemaal. Hongarije stond in Londen op de negende plaats. Hongarije is bepaald geen mondiale topspeler als je naar omvang van de bevolking of van de economie kijkt. En dat geldt ook voor Nederland met zijn dertiende plaats op de medaillieranglijst. Omvang in termen van bevolking en economie zeggen dus niet alles.

Deze publicatie gaat niet over topsport in enge zin, maar als je de term wat ruimer definieert, gaat het er wel degelijk over. We willen nagaan hoe Nederland scoort op een heel ander terrein, namelijk dat van de concurrentiekracht. Toch begonnen we met sport omdat we inspirerende parallellen met ons onderwerp zien. In de eerste plaats voelt elke ondernemer precies aan wat we bedoelen als we ondernemerschap verbinden met topsport. Jarenlange toewijding en passie zijn ook in ondernemersland onmisbaar om hogerop te komen. Bovendien werd in het voorwoord verwezen naar de vijfde plaats voor ons land volgens een belangrijke internationale concurrentie-index. Wij zijn blijkbaar niet alleen op sportgebied een land dat boven zichzelf uit kan stijgen.

Hoe presteert de Nederlandse ondernemer in vergelijking met zijn buitenlandse concurrenten en wat is nodig om betere prestaties te leveren? Dat is de centrale vraagstelling in dit rapport. We splitsen dit in vier deelonderwerpen/hoofdstukken:

- 1 Nederland en buitenland: een foto van waar we staan als het gaat om de ontwikkeling van de Nederlandse uitvoer en van inkomende en uitgaande directe investeringen.
- 2 Omgevingsschets: in dit hoofdstuk schetsen we in grote lijnen hoe de wereld waarin de Nederlandse ondernemer opereert

aan het veranderen is en wat de kansen en bedreigingen zijn die daaruit voortvloeien.

- 3 Thuismarkt: in hoofdstuk 3 maken we een rondgang langs de sterktes en zwaktes van de Nederlandse economie. De achterliggende gedachte is dat de economische omstandigheden in het thuisland voor een groot bepalen deel hoe individuele ondernemers presteren.
- 4 Hoe nu verder: we sluiten af met een hoofdstuk waarin we ons afvragen wat nodig is op weg naar een sterkere concurrentiepositie.

Economisch Bureau, januari 2013

Nico Klene, nico.klene@nl.abnamro.com, tel.: 020-6284204
 Hein Schotsman, hein.schotsman@nl.abnamro.com, tel.: 020-6283800



1 nederland en buitenland

Inleiding

Nederland is een heel open economie. Op de ranglijst van de *Global Connectedness Index* (GCI) staat ons land zelfs (opnieuw) op de eerste plaats.¹ Het open karakter van de economie blijkt onder meer uit het feit dat Nederland veel invoert en uitvoert. De meeste exporteurs zoeken het niet al te ver weg. De uitvoer gaat namelijk overwegend naar andere Europese landen. Zo'n driekwart van de goederenuitvoer gaat naar landen van de Europese Unie (EU), waarvan het grootste deel binnen de eurozone blijft (bijna 59% van de totale goederenuitvoer). De keerzijde hiervan is dat de uitvoer naar landen buiten Europa, bijvoorbeeld naar de snel groeiende BRIC-landen², bescheiden is. Ondanks de krachtige groei van de uitvoer naar die vier landen in de afgelopen jaren is hun aandeel in de totale uitvoer maar zo'n 4½%. Tien jaar eerder was dat overigens nog slechts 2%. We mogen echter aannemen dat het belang van de BRIC-landen voor de uitvoer groter is dan de 4½% suggereert. Veel bedrijven in ons land zijn toeleverancier aan bijvoorbeeld de Duitse industrie. Een deel van de daar verwerkte Nederlandse halffabrikaten komt uiteindelijk alsnog in de opkomende economieën terecht. Er is dus ook nog een indirect exporteffect.

Hoe omvangrijk de uitvoer is, blijkt als we deze vergelijken met de omvang van de economie, met het bruto binnenlands product (BBP). Afgezet tegen het BBP bedroeg de uitvoer in de afgelopen drie jaar gemiddeld meer dan 75%. In 2011 en in de eerste drie kwartalen van 2012 was dit zelfs nog flink méér. Schommelingen in de uitvoer kunnen dan ook een fors effect hebben op de groei van het BBP. Het CPB heeft becijferd dat de uitvoer in de voorbije twee decennia voor bijna de helft heeft bijgedragen aan de economische groei van ons land. In de laatste paar jaar was dat zelfs nog veel meer.

Als we het hebben over het belang van de uitvoer voor de economie maakt het wel veel uit wat wordt uitgevoerd. Aardgas doet het goed met de bijdrage aan het BBP. Het gas komt uit eigen bodem en hoeft dus niet eerst te worden ingevoerd. Heel anders zit het met de invoer van een computer uit, zeg, China, die, nadat een er een vertaalde handleiding in de doos bij wordt gestopt,

weer wordt uitgevoerd. Er is niet sprake van enige vorm van fabricage, maar vooral van logistieke handelingen - met een beperkte toegevoegde waarde. We hebben het hier over 'wederuitvoer'. Maar er zijn natuurlijk allerlei tussenvormen. Denk aan de uitvoer van geraffineerde olieproducten. Eerst wordt ruwe olie ingevoerd die vervolgens wordt geraffineerd. Hier ligt de toegevoegde waarde in de raffinage. Het geldt voor veel meer industriële producten: grondstoffen of halffabrikaten worden ingevoerd, ze worden vervolgens in ons land bewerkt en daarna uitgevoerd. We spreken hier van binnenslands geproduceerde goederen (of: producten van Nederlandse makelij). De toegevoegde waarde zit in dát deel van het product dat in Nederland tot stand is gekomen. Per euro uitgevoerd product van Nederlandse makelij is de toegevoegde waarde volgens het CBS gemiddeld 54 cent. De relatieve toegevoegde waarde van diensten is groter, namelijk liefst 75 cent per euro dienstenuitvoer. Bij wederuitvoer is die bijdrage slechts 8 cent. Dat is weinig, maar dat betekent niet dat we de wederuitvoer als 'niet zo belangrijk' opzij kunnen schuiven. Hieronder gaan we wat dieper in op het verschijnsel wederuitvoer.

¹ DHL *Global Connectedness Index* 2012. Volgens het rapport is de mondiale verwevenheid in de wereld trouwens t.o.v. 2007 wat afgenomen. Dat geldt ook voor de mondiale oriëntatie van Nederland.

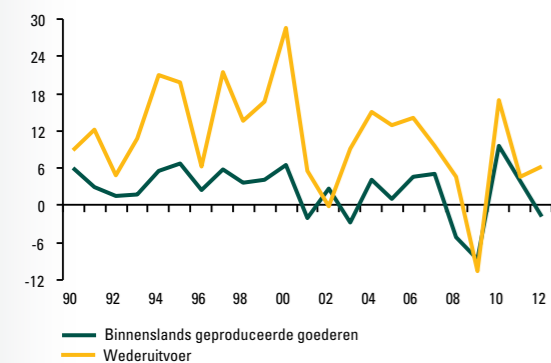
² BRIC-landen: Brazilië, Rusland, India en China.

Wederuitvoer

Bij wederuitvoer gaat het om producten die worden ingevoerd en weer uitgevoerd zonder een noemenswaardige bewerking.³ We noemden hierboven het voorbeeld van de computer uit China. De toegevoegde waarde is doorgaans van logistieke aard. Het zal duidelijk zijn dat deze (Nederlandse) toegevoegde waarde gering is. We noemden het al: slechts 8 cent per euro wederuitgevoerd product. Voor binnenslands geproduceerde goederen is die bijdrage per euro uitgevoerd product ruim zeven keer zo groot. De nominale bijdrage van de wederuitvoer aan het Nederlandse BBP is 2½%.

Groei uitvoer en wederuitvoer

% j-o-j



Bron: CPB

De wederuitvoer is echter wel heel omvangrijk: ze maakt bijna de helft uit van de totale goederenuitvoer van ons land. Terugkijkend zien we dat de wederuitvoer veel harder is gegroeid dan de uitvoer van binnenlandse bodem (zie grafiek). Hier zien we de invloed van de opkomende economieën, met name van China. Nadat dit land eind 2001 was toegetreden tot de Wereldhandelsorganisatie en diverse handelsbelemmeringen voor dat land werden weggenomen, is de Chinese uitvoer geweldig toegenomen. Dat zien we terug in de handelsstromen naar Europa. Onder andere de Rotterdamse (container)haven profiteert daarvan. Ook de *outsourcing* vanuit Europa naar Zuidoost-Azië speelt een rol. Daardoor is Europa meer afhankelijk geworden van de invoer van goederen uit andere werelddelen, waardoor er meer goederenoverslag is in Europese havens.⁴ Nederland is niet het enige land met wederuitvoer. Wel is het aandeel relatief groot.

³ Deze goederen zijn in eigendom geweest van een Nederlandse partij. Als dat niet het geval is, betreft het 'doorvoer' (i.p.v. wederuitvoer).

⁴ Kuypers, F. en A. Lejour (CPB), O. Lemmers en P. Ramaekers (CBS), *Kenmerken van wederuitvoerbedrijven*, 2012.

⁵ Kranendonk, H. en J. Verbruggen, "Het belang van uitvoer en binnenlandse bestedingen voor productie en werkgelegenheid in Nederland", CPB, *Achtergronddocument bij CEP 2011*. Helaas eindigt de beschouwde periode met het crisisjaar 2009. In dat jaar kromp de

Van de totale Nederlandse wederuitvoer gaat 80% naar EU-landen. Daarmee is het procentuele aandeel van de EU groter dan dat van de uitvoer van producten van binnenlandse makelij (70%). De wederuitvoer vindt overwegend plaats in sectoren als de handel en transport & communicatie.

Wat zijn nu zoal de goederen die wederuitgevoerd worden? Volgens het CBS zijn het vooral machines (o.a. computers, computeronderdelen, halfgeleideren) en vervoer-materieel. Het aandeel van deze goederen in de wederuitvoer was in 2011 bijna 40%. Dit aandeel neemt overigens af.

Bijdrage aan de economie

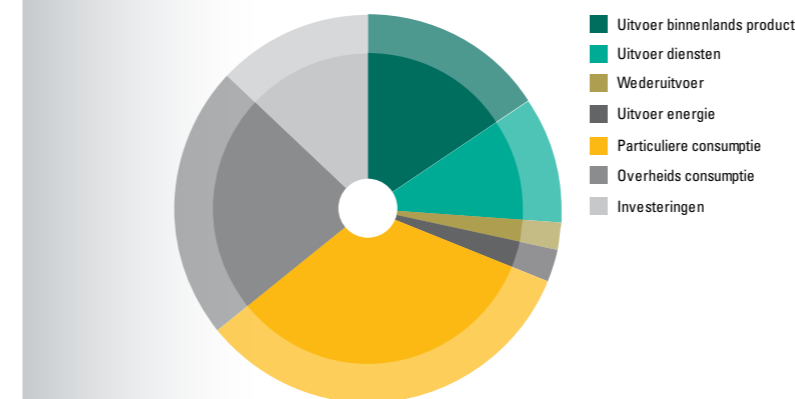
We zeiden eerder dat schommelingen in de uitvoer een fors effect kunnen hebben op de groei van het BBP. Maar dat effect is minder groot dan het bovengenoemde percentage van meer dan 75% suggereert. De vergelijking van uitvoer met het BBP is namelijk niet zuiver. De uitvoer is een afzetscijfer terwijl het bij het BBP om toegevoegde waarde gaat. We wezen er al op: veel van wat we exporteren is eerst geïmporteerd. De toegevoegde waarde van de uitvoer, de bijdrage aan het BBP, is dan ook veel lager. Het Centraal Planbureau⁵ (CPB) heeft berekend dat de bijdrage van de uitvoer van goederen en diensten aan het nominale BBP zo'n 30% bedraagt. En dit aandeel is in de beschouwde periode 1988-2008 vrij constant geweest. Dat geldt trouwens ook voor het aandeel van de overige componenten van het BBP, de consumptie van gezinnen en van de overheid en de investeringen.

We hadden het hierboven over het nominale BBP en de nominale uitvoer. De nominale ontwikkeling van deze grootheden is echter de resultante van volume- en prijsontwikkelingen. Uit de CPB-analyse blijkt dat het volume is toegenomen terwijl de prijzen zijn gedaald. Als we de ontwikkelingen beschouwen in constante prijzen (dus zonder het effect van prijsstijgingen en prijsdalingen, die voor uitvoer en BBP verschillend zijn) dan blijkt dat het aandeel van de uitvoer in de periode 1988-2008 is toegenomen met 9%-punt naar ongeveer 37%. Daar staat tegenover dat de uitvoerprijsstijging is achtergebleven bij de gemiddelde prijsontwikkeling. De particuliere consumptie liet ruwweg het tegenovergestelde beeld zien.

economie 3,7% en de uitvoer zelfs 7,7%. Daardoor wordt het gemiddelde over de twee decennia wezenlijk beïnvloed. In het jaar 2010 volgde een herstel, dat vooral bij de uitvoer heel sterk was. We mogen dus aannemen dat de vertekening door het jaar 2009 (deels) in 2010 weer is gecorrigeerd. We hebben er daarom voor gekozen het jaar 2009 weg te laten uit de analyse.

Belang voor de economie

% bijdrage diverse bestedingscomponenten aan BBP, 2008



Bron: CPB

We komen weer even terug op de verschillende vormen van uitvoer. Het blijkt dat die toename van 9%-punt slechts een beetje (ruim 1%-punt) te danken was aan de uitvoer van binnenslands gefabriceerde producten. De grotere bijdrage van de uitvoer is vooral te danken aan de uitvoer van diensten en (iets minder) aan de wederuitvoer. Dat neemt echter niet weg dat de BBP-bijdrage van binnenslands geproduceerde goederen nog altijd het grootste is: ruim driekwart meer dan de bijdrage van diensten en het vijfvoudige van die van de wederuitvoer.

Kijken we, ten slotte, niet naar de totale toegevoegde waarde maar naar die per werknemer, dan blijkt deze in bedrijven die (voornamelijk) aan wederuitvoer doen, gemiddeld beduidend hoger te liggen dan in 'pure uitvoerbedrijven'.⁶

Bijdrage aan de economische groei

Uit het toegenomen aandeel van de uitvoer aan het volume van het BBP kan al worden afgeleid dat de uitvoer een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan de economische groei in de beschouwde twee decennia. Het BBP is in de periode 1989-2010⁷ jaarlijks gemiddeld 2,4% gestegen. Bijna de helft daarvan kan worden toegeschreven aan de uitvoer. Voor de particuliere consumptie was dat ruim een kwart en voor de overheidsconsumptie 19%. De investeringen namen 8% voor hun rekening. De bijdrage van de uitvoer aan de groei van het BBP is in deze periode fors hoger dan de bijdrage aan de omvang van het BBP.

⁶ Zie voetnoot 4 (h.4).

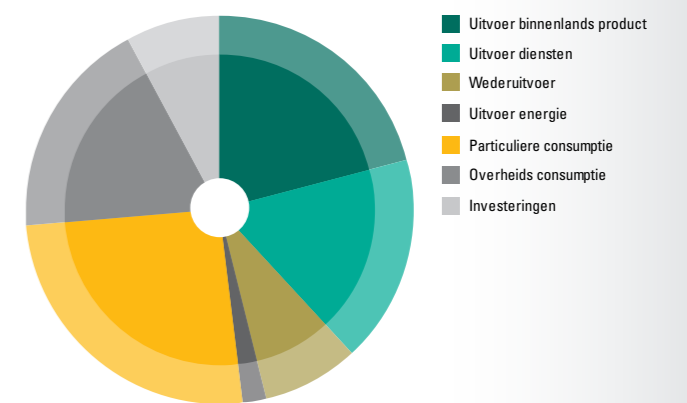
⁷ In het jaarlijkse *Centraal Economisch Plan* en de *Macro Economische Verkenning* presenteert het CPB de bijdragen van uitvoer, consumptie en investeringen aan de BBP-groei. Daardoor konden we de analyse van Kranendonk en Verbruggen uitbreiden tot en met 2010.

⁸ Er hangt een prijskaartje aan: wederuitvoer zorgt voor extra (file)druk op het wegennet; en ook, al is geen sprake van rokende fabrieksschoorstenen, voor druk op het milieu.

Kijken we verder naar de bijdragen van onderdelen van de uitvoer aan de BBP-groei, dan zien we dat de uitvoer van eigen makelij en van diensten het belangrijkste zijn met een aandeel van respectievelijk 21 en 18% in de volumegroei van het BBP. Dat ligt in de orde van grootte van het aandeel van de overheidsconsumptie (19%). Het aandeel van de wederuitvoer in de BBP-groei is met 8% flink kleiner, maar vergelijkbaar met dat van de investeringen.

Waar komt de economische groei vandaan?

Pct. bijdrage bestedingscomponenten aan de BBP-groei, 1988-2010



Bron: CPB en eigen berekeningen

We komen met een tussentijdse conclusie. Duidelijk is dat de uitvoer een belangrijke bijdrage levert aan de economische groei. Maar als we alleen kijken naar de (totale) groeicijfers van de uitvoer kunnen we een verkeerd beeld krijgen van die bijdrage, omdat die groeicijfers vaak sterk worden vertekend door de veel forsere expansie van de wederuitvoer. De bijdrage van de wederuitvoer aan de economie is echter veel kleiner dan die van de uitvoer van binnenlandse producten. Van groot belang is dan ook dat deze laatste uitvoer het goed blijft doen. Daarvoor is een goede concurrentiepositie essentieel: onze producten moeten concurrerend zijn - in kwaliteit en in prijs. Bij 'kwaliteit' gaat het om meerwaarde, bijvoorbeeld om kennis die in het product zit.

Dit betekent echter niet dat we de wederuitvoer maar moeten laten 'lopen'. Want ook deze levert een bijdrage aan (de groei van) het BBP. Deze bijdrage is weliswaar bescheiden, maar wordt gerealiseerd met naar verhouding weinig mensen. Per werknemer is de toegevoegde waarde namelijk hoger dan gemiddeld.⁸

Directe buitenlandse investeringen

De economische relatie met het buitenland bestaat uiteraard niet alleen uit invoer en uitvoer van goederen en diensten. De internationalisering van onze economie is ook zichtbaar bij de directe buitenlandse investeringen (dbi). Bij dbi gaat het om investeren in de (goederen- of diensten)productie in een ander land waarbij het doel is een blijvend belang in die onderneming te verkrijgen. Het gaat dus om een langdurige relatie – niet om beleggingen. De dbi kunnen tot stand komen doordat een buitenlandse onderneming iets nieuws begint; of door de overname van een bestaand binnenlands bedrijf. Zowel de dbi in ons land als vanuit ons land zijn omvangrijk.

Volgens statistieken van het IMF zou Nederland zelfs de grootste buitenlandse investeerder van de wereld zijn, in absolute zin nog groter dan de VS. Maar deze cijfers 'overdrijven' de Nederlandse dbi. Uit cijfers van DNB blijkt dat het overgrote deel van deze investeringen via Bijzondere Financiële Instellingen (BFI's) loopt. Dit zijn ondernemingen die zich in ons land hebben gevestigd vanwege het gunstige fiscale klimaat. Ze fungeren, zo verwoordt DNB het, als een financiële draaischijf voor ondernemingen met een buitenlandse moedermaatschappij.⁹ Meer dan 80% van de inkomende dbi loopt via deze BFI's; bij de uitgaande dbi is dat ruim 75%. Maar ook als je corrigeert voor de rol van de BFI's zit Nederland volgens DNB in de toptien en is het dus een grote speler.

Inderdaad zijn de directe investeringen fors. Vergeleken met het BBP bedroegen de dbi in ons land in 2011 73% en die van ons land in het buitenland zelfs 123% (zie volgende grafiek). Bij beide is het aandeel van de EU in de voorbije vijftientig jaar opgelopen, terwijl dat van de VS is afgenomen.

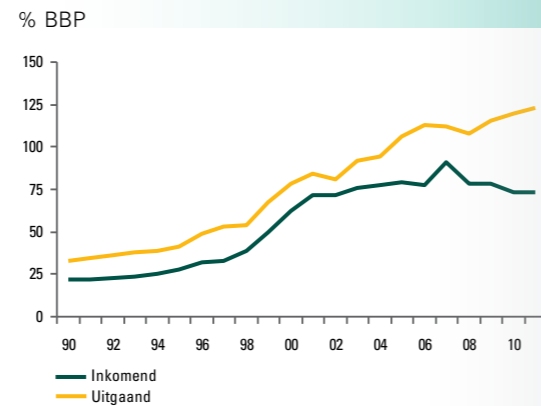
In zekere zin ligt het doen van directe investeringen in het buitenland in het verlengde van exporteren. In beide gevallen gaat het om het (meer) afzetten van producten op buitenlandse markten. Het kan gunstiger zijn om over te gaan tot productie in het buitenland dan te exporteren naarmate de omvang van de buitenlandse markt groter is en de kosten van exporteren toenemen. Export zal echter eerder de voorkeur krijgen als de kosten van productie in het buitenland hoger zijn. In tegenstelling tot de export draagt productie in het buitenland niet bij aan de groei van het Nederlandse bruto binnenlands product. Wel zal de winst op dbi mits deze (deels) wordt teruggesluisd de lopende rekening van de betalingsbalans ten goede komen.

⁹ DNB, 'Nederland wereldwijd koploper directe investeringen', *DNB Bulletin*, augustus 2011. Ook de cijfers van diverse andere landen zijn vertekend.

¹⁰ Exclusief de agrarische sector, de financiële sector, overheid, onderwijs, gezondheidszorg, cultuur en 'overige dienstverlening'.

¹¹ Lejour, A., (CPB) en O. Lemmers (CBS), 'Inkomende investeringen en economische prestaties', *CPB Notitie* (samen met CBS), 2012.

Inkomende en uitgaande directe investeringen*



Bron: DNB

*Excl. BFI's

Belangrijker voor de binnenlandse economie zijn binnenkomende dbi. Dat geldt vooral voor nieuwe activiteiten in Nederland (nieuwe productievestigingen, nieuwe distributiecentra, nieuwe hoofdkantoren), maar ook voor de overname van (bestaande) bedrijven. Uit cijfers blijkt dat hoewel bedrijven die in buitenlandse handen zijn, maar 1% uitmaken van alle bedrijven in ons land, hun aandeel in de werkgelegenheid in de 'business economy'¹⁰ bijna 15% is (2009).¹¹ Ruim twee vijfde van de bedrijven met een buitenlandse eigenaar behoort tot de 'handel' (vooral groothandel). Industriële bedrijven zijn goed voor een vijfde van het totaal. In de periode 2000-2007 is volgens het CBS het aantal banen bij buitenlandse bedrijven met 200.000 gestegen, terwijl bedrijven met een Nederlandse eigenaar een daling met 42.000 lieten optekenen. Waarschijnlijk heeft dat verschil veel te maken met het feit dat buitenlandse ondernemingen Nederlandse bedrijven overnamen die jonger waren en daarmee nog 'in de groei'. Die ontwikkeling deed zich vooral voor in de dienstensector.

Cijfers laten zien dat buitenlandse bedrijven het veelal flink beter doen dan Nederlandse: de toegevoegde waarde is hoger, er werken meer mensen, de arbeidsproductiviteit ligt hoger en ze geven meer geld uit aan onderzoek en ontwikkeling (R&D). Het is echter de vraag of dit wordt verklaard door de buitenlandse invloed (maakt de buitenlandse eigenaar het bedrijf beter?) of doordat buitenlandse bedrijven juist beter presterende Nederlandse bedrijven overnamen. Dat laatste zal zeker een rol spelen.

Onderzoek van Berenschot¹² laat zien dat buitenlandse ondernemingen meer (indirecte) banen creëren bij toeleveranciers dan Nederlandse. We zeggen dan dat zij een grotere 'multiplier' hebben. Die uitspraak moeten we wel nuanceren, want er zijn verschillen tussen sectoren. En buitenlandse ondernemingen zijn nu juist actief in sectoren die relatief al veel indirecte banen elders creëren (dus een grotere multiplier hebben). Verder blijkt echter dat de gemiddelde multiplier van buitenlandse bedrijven nog duidelijk hoger ligt dan die van de sectoren waarin zij actief zijn. Al met al concludeerde Berenschot destijds dat buitenlandse investeerders gemiddeld bijna drie maal zoveel indirecte werkgelegenheid creëren (bij toeleveranciers en dienstverleners) als het gemiddelde Nederlandse bedrijf.

Hoewel het moeilijk is om vast te stellen of de 'plussen' van buitenlandse bedrijven louter te danken zijn aan de buitenlandse invloed of aan het feit dat juist de betere Nederlandse bedrijven zijn overgenomen, lijkt het erop dat de buitenlandse invloed wel degelijk een rol speelt. Een mogelijke verklaring daarvoor is dat buitenlandse bedrijven nieuwe kennis meenemen – bijvoorbeeld op technologisch terrein, of op het gebied van organisatie of marketing. Bovendien kan de overgenomen onderneming profiteren van een groter netwerk. Toch blijft de vraag of dergelijke effecten zich niet ook voordoen bij overname door een Nederlandse multinational.

Hoewel internationale studies verschillende uitkomsten laten zien van de gevolgen van buitenlandse overnames en nieuwe investeringen voor bijvoorbeeld de werkgelegenheid en R&D-activiteiten, lijkt meestal wel sprake te zijn van een toename van de productiviteit.¹³

¹² Berenschot, *Buitenlandse investeerders zijn groeiversnellers voor de Nederlandse economie*, 2007.

¹³ SER, 'Verschuivende economische machtsverhoudingen', *SER Advies* 12/04, 2012 (hoofdstuk 2). Verder wordt in hoofdstuk 4 ingegaan op risico's bij buitenlandse overnames en hoe daarop kan worden ingespeeld. Een goed ondernemingsklimaat en adequate regelgeving verkleinen de kans dat zo'n overname na enige tijd negatief uitpakt voor Nederland (bijv. dat de Nederlandse vestiging wordt 'weggeorganiseerd').

Afsluiting

Hoe je ook naar de afhankelijkheid van de Nederlandse economie van het buitenland kijkt, de boodschap is steeds dezelfde: de verstrengeling is compleet. We willen uiteindelijk in dit rapport uitkomen bij wat ons te doen staat om onze internationale concurrentiepositie te handhaven en versterken. In het volgende hoofdstuk gaan we na hoe de mondiale economie aan het veranderen is.



2 omgevingsschets

Het plaatje hieronder dat u wellicht weemoedig maakt, kan vervangen worden door talloze andere foto's die een kwarteeuw geleden zijn gemaakt. Ze maken ons er zonder woorden van bewust dat we niet in een statische wereld leven, maar eerder in een mallemol. In dit hoofdstuk proberen we wat rode lijnen in deze mallemol te ontdekken. Het idee hierachter is dat wie onderneemt, of het nou in Nederland of in het buitenland gebeurt, een soort zesde zintuig nodig heeft. Vergelijk het met een goede, ervaren automobilist; die heeft een antenne voor wat zijn medeweggebruikers gaan doen. Zo heeft een ondernemer *Fingerspitzengefühl* nodig om wadend door de dagelijkse overdosis aan informatie kaf en koren van elkaar te scheiden. Dit hoofdstuk wil daarbij een wegwijzer zijn. Het hoofdstuk is echter vooral ook bedoeld om te laten zien dat het speelveld waarop de ondernemer topsport bedrijft, voortdurend verandert. Bij welke andere sport maak je dat mee?

Vrijemarkteconomie

Sinds 2008 hebben we te maken gehad met twee in elkaar overlopende crises, eerst de krediet- en daarna de eurocrisis. We zagen schommelingen in de economische activiteit die in geen decennia waren voorgekomen. De financiële markten hebben in al hun geledingen gekraakt. Overheden moesten alle zeilen bijzetten om rampen te voorkomen.

Dat was olie op het vuur van de tegenstanders van een vrijmarkt-economie. Toch is het afschaffen van deze maatschappijvorm geen onderwerp dat serieus aan de orde is. Er is wel veel druk om maatregelen te nemen om herhaling van de crises te voorkomen. Het toezicht op financiële instellingen is en wordt aangescherpt. Er lopen in veel landen discussies over inperking van het dienstenpakket van banken. We verwachten wel dat de komende jaren de behoefte om de financiële sector aan banden te leggen, zal blijven. Er zal echter ook steeds meer spanning komen met een andere behoefte, namelijk dat dezelfde financiële sector wel de brandstof voor de economische groei levert. Je ziet dat nu al terug in discussies over de kredietverstrekking aan het mkb en de hypothecaire kredietverlening. De eurocrisis heeft tot heftige discussies geleid over het bestaansrecht van de euro in zijn huidige vorm. Het heeft ook duidelijk gemaakt dat de euro alleen kan overleven als meer verantwoordelijkheden naar 'Europa' verschuiven. Maar als je bijvoorbeeld kijkt naar de uitslagen van recente verkiezingen in Nederland, Frankrijk en de VS wijst helemaal niets in de richting van een fundamentele herziening van ons economische stelsel.

De crises veroorzaken dus wel verschuivingen maar geen revolutie. Het neoliberale economische stelsel heeft aan overtuigingskracht verloren. Maar onze vrijmarkt-economie gaat niet verdwijnen. Er lijkt brede consensus te bestaan dat er geen goed alternatief is. Vanwege dit vooruitzicht is het naïef te veronderstellen dat de eurocrisis de laatste crisis was. De geschiedenis leert dat het collectieve geheugen op het gebied van crises niet sterk ontwikkeld is. Zeepbellen horen onvermijdelijk bij een vrijmarkt-economie. Dat is een gegeven waar elke ondernemer rekening mee moet houden.

Technologische ontwikkelingen

Het fraaie van een vrijmarkt-economie is dat het ruimte biedt voor ondernemerschap, dat het creativiteit opwekt. Die creativiteit van ondernemers heeft grote invloed op hoe wij werken en hoe leven. Hun inventiviteit bepaalt voor een groot deel ons welvaartspeil. Daar kun je boeken over vol schrijven, maar het plaatje zegt ook in dat opzicht genoeg: een kwarteeuw geleden gebruikten wij computers die inmiddels museumstukken zijn. Ze hebben nog maar weinig gemeen met onze tablets en smartphones. En over nog eens vijftig jaar?

Museumstuk



In elk geval kost informatie door de IT-revolutie vaak niets meer en is afstand steeds minder een belemmering voor zakendoen. Dat drukt een stempel op bedrijfsmodellen en consumptiepatronen. Consumenten kunnen zich, op zoek naar producten met de ideale prijs-kwaliteitverhouding, steeds gemakkelijker oriënteren. Producenten spelen daarop in. Zij maken hun producten daar waar dat het goedkoopst kan. Ze leveren steeds meer maatwerk. En ze bieden dat op steeds meer plaatsen aan. Transacties komen veel gemakkelijker tot stand dan voor het internettijdperk. Een praatje maken met je neef in Nieuw-Zeeland? Een vakantie in Mongolië? Je ogen laseren in Turkije? Je maakt het met een paar muisklikken mogelijk. Ook werken wordt anders: waarom naar kantoor komen als alle documenten ook thuis beschikbaar zijn? Het Nieuwe Werken bespaart kantoorkosten en kan het gezinsleven minder gestrest maken. En wellicht maakt het de files ook een stuk korter.

En dan hebben we het enkel nog over IT. Technologische vooruitgang heeft natuurlijk veel meer gezichten: dat je een commerciële ruimtereis kunt kopen in de winkel (Space Expedition Curaçao), dat er een nieuwe generatie auto's aan komt (Hyundai gaat massaproductie waterstofauto's starten), dat er medicijnen op maat komen (met name kankerbestrijding is maatwerk), dat de politie met nieuwe DNA-technieken bijna verjaarde misdaden kan oplossen, dat je door een robot wordt geopereerd, enzovoort. Deze vernieuwingen komen als dieven in de nacht en dwingen ondernemers voortdurend alert te zijn.

Globalisering

Het is ons met de paplepel ingegoten. Nederland is al eeuwenlang een handelsnatie. We hebben daardoor mee kunnen bewegen met een trend die ook al eeuwenlang gaande is: internationalisering. Zolang als we statistieken bijhouden, groeit de wereldhandel vrijwel steeds sneller dan het mondiale BBP. De enige uitzondering vormde de periode in de vorige eeuw die begrensd wordt door de eerste en tweede wereldoorlog. Onderstaande tabel illustreert dat.

Globaliseringsratio	I Internationale handel (% j-o-j)	II BBP (% j-o-j)	I/II
1500-1820	0,96	0,32	3,0
1820-70	4,18	0,93	4,5
1870-1913	3,40	2,11	1,6
1913-50	0,90	1,82	0,5
1950-73	7,88	4,90	1,6
1973-2001	5,22	3,05	1,7
1820-2001	3,93	2,22	1,8
2000-2011	5,55	3,87	1,4

Madison, A., *Growth and Interaction in the World Economy*, 2001, Economisch Bureau ABN AMRO (data 2000-2011)

Het buitenland wordt voor ondernemers dus al heel lang voortdurend belangrijker. Deze ontwikkeling is vooral door de IT-revolutie en de verbetering van transportmethodes mogelijk gemaakt. De afgelopen decennia heeft in onze regio ook de creatie van de interne markt, de Europese Unie, daaraan bijgedragen. Bedrijven en consumenten varen er wel bij. Doorgaande internationale arbeidsverdeling zorgt voor voortdurend stijgende welvaart. Ook kleinere bedrijven kunnen steeds gemakkelijker internationaal opereren. Zij werken vaak samen in tijdelijke, losse verbanden. Grote multinationals worden steeds meer marketingmachines die hun productie grotendeels uitbesteden. Dat leidt tot het ontstaan van complexe, vluchtige bedrijfsstructuren.

De tsunami in Japan in 2011 jaar heeft laten zien dat complexe productieketens ook kunnen breken. Onmisbare auto-onderdelen bleken soms slechts op één, door de tsunami getroffen, plaats te worden geproduceerd. De voorraden waren uit kostenoverwegingen ook nog eens minimaal. In zo'n wereld kan uitval van één kapotte schakel een productieproces compleet stil leggen.

Een heel ander probleem is dat niet iedereen globalisering waardeert. Er is grote zorg over de gevolgen voor uiteenlopende zaken als het milieu, de inkomensverdeling, de financiële stabiliteit en de nationale identiteit. Grensvervaging veroorzaakt soms vrees voor het onbekende en het vastklampen aan de status quo. Veranderende concurrentieverhoudingen brengen politici gemakkelijk op protectionistische ideeën, zeker in tijden van economische crisis. Ondernemers dienen zich te realiseren dat we hier te maken met een stevige trend, maar niet met een onomkeerbare wegmatigheid.

Nederland is niet zo maar een land, als het om globalisering gaat. In het in hoofdstuk 1 aangehaald rapport van DHL wordt met een scala aan statistieken aangetoond dat Nederland de eerste plaats inneemt qua verwevenheid met het buitenland. Dit rapport laat trouwens op een boeiende manier zien dat globalisering een kwestie van vallen en opstaan is. Voorbeelden van landen die tussen 2005 en 2010 snel zijn gestegen op de ranglijst zijn Niger, Georgië en Albanië. Een flinke terugval vond plaats in Bahrein, Syrië en IJsland.

Individualisering

Gezinshuishoudens worden kleiner. Er komen steeds meer alleenstaanden. Dat zijn twee verschijnselen (er zijn er meer te noemen) die illustreren dat individuen steeds minder afhankelijk worden van grotere verbanden. De vormgeving van het eigen leven wordt meer en meer een zaak van eigen besluitvorming. Individuele ontplooiing vervangt werken uit noodzaak. Een baan wordt een 'maatpak'. Belangrijke beslissingen over aankopen worden in steeds kleinere verbanden genomen. Consumenten nemen steeds complexere beslissingen op basis van steeds onpersoonlijker informatie. We hadden het zojuist over complexe, vluchtige bedrijfsstructuren. Individualisering is een analoog verschijnsel. De mens wordt steeds meer een eenmansbedrijf, dat maatwerk wil. Slimme aanbieders spelen daarop in.

Vergrijzing

Nederland is geen koploper qua vergrijzing, maar het aandeel van 65-plussers stijgt fors. Bij vergelijking met andere landen steekt Nederland met zijn aanvullende pensioenpijlers relatief gunstig af. Toch is ook bij ons inmiddels voldoende twijfel gezaaid over de houdbaarheid van de toekomstige pensioenvoorziening. Bovendien zullen steeds minder werkenden de AOW van steeds meer niet-werkenden moeten ophoesten. Daarom loopt door de vergrijzing de collectievelastendruk op. Bovendien brengt het extra zorgvraag met zich mee. Voor een deel zal het vergrijzingprobleem verdampen omdat we langer gaan werken. Steeds minder beroepen leiden tot fysieke slijtage. Maar 'langer werken' heeft wel zijn mentale grenzen. Het ligt daarom voor de hand dat veel mensen van middelbare leeftijd of jonger forser gaan sparen voor hun oudedagvoorziening. Ten slotte kan door de vergrijzing de arbeidsmarkt in de toekomst krap worden. Vergrijzing biedt innovatieve ondernemers kansen om in specifieke behoeften van ouderen te voorzien.

Terugtrekkende overheid

De overheid staat voor de opgave haar boekhouding weer op orde te brengen. De internationale financiële markten hebben de afgelopen jaren duidelijk gemaakt dat je beter niet van hun grillen afhankelijk kunt worden. Daar komen de kosten van de vergrijzing en de daarmee gepaard gaande stijging van de zorgkosten nog eens bij. Deze ontwikkelingen beperken de armslag van de overheid.

Nieuwe communicatietechnologie en verbeterde mobiliteit hebben geleid tot een versnelling van maatschappelijke veranderingen. Nieuws, culturele trends en maatschappelijke opvattingen verspreiden zich tegenwoordig met de snelheid van het licht. In het huidige tijdperk van internet en sociale media doemen de contouren op van wat wel een netwerkcultuur

genoemd wordt. In zo'n cultuur komen initiatieven steeds meer vanuit de particuliere sector. Wikipedia is een mooi voorbeeld. Ook dit limiteert de rol van de overheid.

'Minder overheid' betekent meer ruimte voor bedrijven, maar het is geen eenrichtingsverkeer: telkens weer blijkt dat als er in de particuliere sector zaken fout gaan (van grote brand tot kredietcrisis) de overheid geacht wordt met strengere regelgeving te komen.

(Des)integratie in Europa

Wat ons betreft is het ideale to be plaatje van de EU helder: een geïntegreerde Europese markt, een interne markt waarop bedrijven profiteren van schaalvoordelen en die voordelen doorgeven aan de Europese burger. In ruim vijftig jaar is er op dit terrein veel bereikt. Hoogtepunten waren het 'Europa '92' project en de introductie van de euro in 1999. Sindsdien is de vaart eruit. Op dit moment ligt het gevaar van zware terugval op de loer.

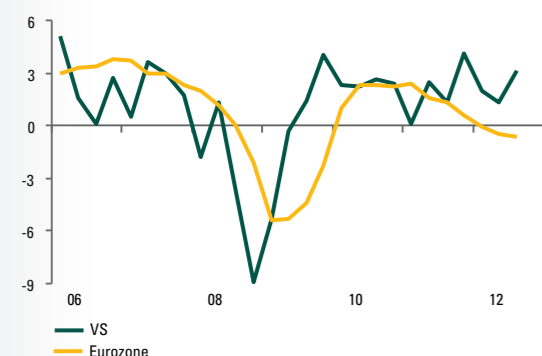
De huidige perikelen in de periferie van de eurozone zijn een test waar de EU gebroken of gelouterd uit tevoorschijn zal komen. In het eerste geval zal de eenheidsmunt in een aantal landen verdwijnen. Dat zal de druk op de realisatie van de Europese interne markt doen afnemen. In het laatste geval zal verder gewerkt worden aan de verwerkelijking van een geïntegreerde markt. De eurocrisis is nog niet bedwongen. We zijn er echter van overtuigd dat uiteindelijk het besef dat de interne markt 'goud' waard is, het zal winnen. Voor een 'volmaakte' interne markt is grootscheepse civielrechtelijke harmonisatie nodig. Daar is momenteel onvoldoende draagvlak voor. Ondernemers zullen nog vele jaren merken dat zakendoen een stuk simpeler is binnen Nederland dan met andere lidstaten van de EU. Dat de EU qua economische groei meestal slechter presteert dan de VS heeft hiermee te maken. De komende jaren zal dat niet of nauwelijks veranderen.

Economische groei

De wereldeconomie is de afgelopen jaren de kredietcrisis te boven gekomen, maar niet zonder kleerscheuren. De vorm van voor die crisis is in elk geval nog niet hervonden. Dat geldt vooral voor de eurozone, die in feite zo vanuit de kredietcrisis de eurocrisis is binnengerold. In 2012 drukte deze crisis een zwaar stempel op de conjuncturele ontwikkeling in de eurozone. Ook de Nederlandse economie kreeg daar een zware tik van mee. Inmiddels is de crisisstemming minder overheersend, en voorzien wij enig herstel, maar de risico's zijn niet van tafel. Bij het maken van verkoopprognoses zijn dit zaken om rekening mee te houden.

Groei BBP VS en eurozone

% j-o-j



Bron: Thomson Reuters Datastream

Mondiale economische verhoudingen

De opmars van de opkomende economieën is indrukwekkend. De meeste van deze landen zijn bezig met een snelle transformatie in een volwassen economie. Ze zijn economisch gezien belangrijker dan ooit. De recente crises hebben daaraan bijgedragen. De opkomende landen ondervonden minder last van de kredietcrisis en hebben het mondiale herstel nadien voor een groot deel 'gedragen'. Het verschil in welvaart tussen deze landen en de zogenoemde volwassen economieën wordt snel kleiner. Daarbij verbreedt hun rol van leveranciers van goedkope grondstoffen, producten en diensten naar leveranciers van kapitaal, talent en innovatie.

Langzamerhand zal het onderscheid tussen de twee landengroepen vervagen. En er zullen nieuwe emerging markets ontstaan; zo zit bijvoorbeeld al enkele jaren een aantal Afrikaanse landen in de lift. De economische afhankelijkheid van de eurozone, Japan en de VS wordt steeds minder.

Duurzaamheid

Duurzaamheid is een thema dat voortdurend aan gewicht wint. Vaak is het verbonden met de omgang met schaarse energiebronnen. Soms laait het bewustzijn dat energiebronnen schaars zijn op, zoals in 2011, dankzij de Arabische Lente en de tsunami in Japan, dan gaat het onderwerp weer 'ondergronds'. Feit is dat bij een mondiale economische groei van zo'n 4% de spanning tussen vraag en aanbod van grondstoffen, en dan vooral van olie, toeneemt. Feit is ook dat met de op gang komende winning van schaliegas de energievoorziening nieuwe, nog onduidelijke perspectieven krijgt. Er zijn uiteindelijk twee belangrijke oplossingsrichtingen: efficiënter energieverbruik en het inzetten van andere energiebronnen. Grote bedrijven zullen steeds meer beoordeeld worden op hun bijdrage aan de oplossing van dit vraagstuk.

Ten slotte

Als je langs de kansen en bedreigingen in dit hoofdstuk loopt, lijken ze iets gemeenschappelijks te hebben. Globalisering, IT-revolutie, *emerging markets* en terugtrekkende overheden hebben één gevolg gemeen: veilige schuilplaatsen verdwijnen. Ondernemers kunnen steeds minder gebruikmaken van de automatische piloot, van veilige niches. Je als ondernemer onaantastbaar wanen in een bepaalde regio of productsegment is jezelf voor de gek houden. De ondernemer werkt steeds meer vanuit een glazen huis: het uitzicht is schitterend, maar de klanten zijn kritisch en de concurrenten zien wat u ziet. De zonzijde is dat daardoor de mogelijkheden voortdurend toenemen om creativiteit om te zetten in omzet. Het nadeel is dat de hete adem van de concurrentie steeds intenser wordt gevoeld. De vraag in het volgende hoofdstuk is hoe goed bewapend de Nederlandse ondernemer is in die concurrentiestrijd: heeft hij of zij de techniek en de conditie van een topsporter?

Welke ondernemers doen het nu goed?

Alle ondernemers in Nederland hebben er, samen met de overheid, voor gezorgd dat ons land nu wereldwijd op de vijfde plaats staat qua concurrentiekracht. De crisis probeert daar misschien wel wat aan af te knabbelen, maar zet ons niet zomaar een plaatsje terug. Sterker nog, ik ben ervan overtuigd dat datgene wat ons tot die vijfde plaats heeft gebracht ons ook door de crisis weet te loodsen. Daarvoor moet iedereen meebewegen. Voor ondernemen geldt immers net als in topsport: je bent zo goed als je laatste prestatie.

2012 was een economisch moeilijk jaar en wij hebben op dit moment geen signalen dat 2013 veel beter zal zijn. Ofschoon een aantal sectoren extra hard zijn getroffen door de marktomstandigheden, zien we dat ook binnen deze moeilijke sectoren een verschil in performance. Dit kan bijvoorbeeld komen, doordat een deel van de omzet gerelateerd is aan export of omdat zij een goede internetpropositie hebben. Het is van cruciaal belang dat ondernemers continu realiseren wat hun functie in de markt is: wat is de waarde die wordt toegevoegd. In dit verband is het voor de bedrijfsvoering van belang dat de managementinformatie tijdig en accuraat is om bijtijds te kunnen sturen en duidelijk te hebben waar het geld wordt verdiend. Is de marge gezond en kun je je product in de markt blijven afzetten zonder grote concessies te doen op betalingstermijnen. Met andere woorden, ze hebben een goed zicht op hun verdienmodel.

Ik ontmoet iedere week relaties van de bank en ben vaak onder de indruk van de ontwikkeling die een aantal van hen heeft doorgemaakt. Bijvoorbeeld door een internet propositie te introduceren in een vrij traditionele industrie zoals de drukwerksector waardoor het marktgebied van regionaal nationaal is geworden wat zeer sterke kostenvoordelen heeft opgeleverd ten opzichte van hun concurrenten. Of bijvoorbeeld handelsbedrijven die hun rol in de keten hebben uitgebreid met productontwikkeling waardoor hun marktgebied veel internationaler is geworden.

Ondernemen is niet gemakkelijk en ontwikkeling van het verdienmodel is noodzakelijk om een positie in de markt te blijven houden. Dat geldt overigens ook voor ons. Het begeleiden van bedrijven in crisistijd vergt nog meer specifieke kennis en een goede gesprekspartner voor de ondernemer. Wij willen graag dat onze relatiemanager uw vertrouwenspersoon is die u kan helpen om deze periode goed door te komen.

Daar hoort ook tijdig doorvragen en challengen bij, want we hebben beide hetzelfde belang. Dit vereist een meer proactieve houding van onze medewerkers maar ook meer kennis, bijvoorbeeld van sectoren. We willen meer sectorgericht gaan werken: het is de afgelopen jaren gebleken dat we beter zijn voorbereid op specifieke ontwikkelingen in sectoren wanneer onze medewerkers meerdere klanten in dezelfde sector bedienen. Dit heeft een heel positief effect op de advisering aan onze klanten.

Ook op het vlak van service moeten we ons voortdurend blijven ontwikkelen. Hier speelt digitalisering een grote rol. Ons productenaanbod via het internet is op dit moment nog relatief beperkt. Maar dit zullen we de komende periode wel uitbreiden. Inmiddels kun je bij ons online klant worden en verbeteren we voortdurend ons mobiel- en internetbankieren. Grotere ondernemers regelen hun betalingsverkeer via Access Online waarvoor wij een mobile app hebben ontwikkeld en onze klanten kunnen via de Market Insights app de sector kennis van ons Economisch Bureau raadplegen.

Terug naar dit rapport van het Economisch Bureau. Net als in topsport is doorzettingsvermogen een heel belangrijk onderdeel van ondernemen. Dat hebben we nu nodig. We moeten er vol voor blijven gaan.

**Hans Hanegraaf,
Algemeen Directeur Bedrijven ABN AMRO**



3 thuismarkt

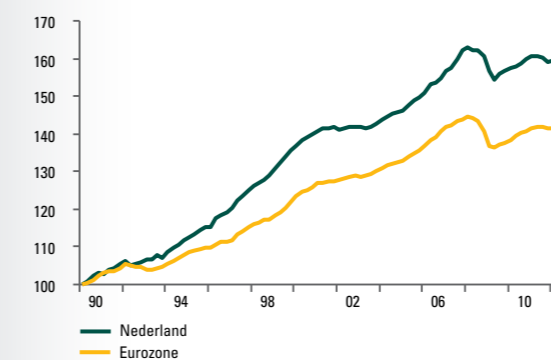
Concurrentiekracht is een veelkoppig monster dat steeds van gedaante verandert, omdat de wereld om ons heen voortdurend verandert. De concurrentiekracht van Nederland is een weegschaal met plussen en minnen, met sterktes en zwaktes. Het is als met het aloude schoolrapport: één cijfer volstaat niet. Voor een goed totaalbeeld van die sterktes en zwaktes moeten wij een brede waaier aan onderwerpen scannen. Door dat te doen, hopen we beter te begrijpen hoe de Nederlandse ondernemer het doet in het internationale concurrentiegeweld. We willen hier vanuit vijf invalshoeken naar kijken: de vitaliteit van de thuismarkt, kostenniveaus, het ondernemersklimaat, de beschikbaarheid van kapitaal en de vaardigheden van de beroepsbevolking¹⁴.

Thuismarkt

Oost west thuis best, zeggen we dan. Veel exporterende ondernemers slijten een deel van hun waar op de binnenlandse markt. Dat is meestal ook de markt waarop zij personeel aantrekken en krediet opnemen. Andere ondernemers moeten het helemaal van de thuismarkt hebben. In elk geval zullen heel veel bedrijven niet goed functioneren als hun thuismarkt in het ongereede raakt. Dat zie je ook terug in het *Global Competitiveness Report* van het World Economic Forum (WEF): de landen in de periferie van de eurozone (exclusief Italië) zijn de afgelopen vier jaar flink teruggevallen op de concurrentieranglijst.

Meer groei in Nederland in voorbije decennia

Index (1e kwartaal 1990=100)



Bron: Thomson Reuters Datastream

Conjunctureel gaat het onze economie niet voor de wind. In ons land is het vertrouwen van producenten en consumenten afgenomen door de Europese schuldencrisis. Daarnaast hebben twee zaken Nederlandse consumenten terughoudend gemaakt, namelijk onzekerheid over pensioenuitkeringen en over de aftrekbaarheid van hypotheekrente. Vanwege het saneren van de overheidsfinanciën zal de economische groei in 2013 en waarschijnlijk ook de jaren daarna aan de lage kant blijven. Volgens de plannen die er nu liggen, daalt het begrotingstekort in 2013 tot onder 3% van het BBP. Daarmee voldoet ons land aan de Europese eisen. Voor de lange termijn is dat een goede zaak, maar in eerste instantie remt het de groei af. De inflatie is in Nederland laag en niet erg volatiel. Dat is gunstig omdat het ondernemers een stabiel, voorspelbaar kader biedt.

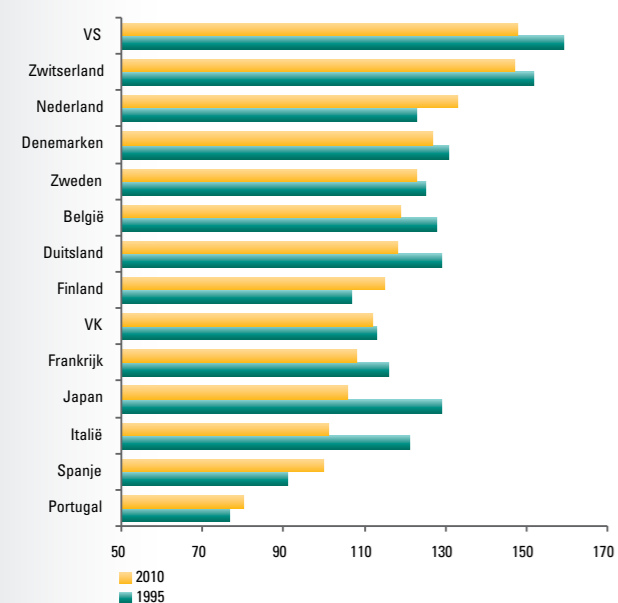
Als je over de conjunctuurgolven heen kijkt, zie je een fraaier plaatje. De welvaart is in ons land de afgelopen twintig jaar flink gestegen. Dat blijkt als je de gemiddelde economische groei vergelijkt met die in andere landen (grafiek). Nederland scoort over deze periode duidelijk beter dan de eurozone als geheel. De snelheid waarmee een economie groeit, is een goede maatstaf voor haar dynamiek.

Groei van het BBP is een populaire meetlat, maar het is zinvol ook achter het cijfer te kijken. Groei van het BBP is niet hetzelfde als stijging van de welvaart. De economie van een land kan even snel groeien als zijn bevolking. In dat laatste geval stijgt de welvaart per hoofd in principe niet. Daarom is het goed om ook naar het BBP per hoofd van de bevolking te kijken. Die bevolking is in Nederland de afgelopen vijftien jaar licht gegroeid. Toch is het BBP per hoofd in Nederland ook toegenomen, sneller dan in veel andere landen.

¹⁴ Voor een gedetailleerde beschrijving van de Nederlandse concurrentiekracht verwijzen we naar: CBS, *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers 2012, 2012*.

BBP per hoofd van de bevolking

Index, EU-27 = 100



Bron: Eurostat

Het ene land heeft een hoger BBP per hoofd dan het andere omdat zijn inwoners efficiënter werken, meer uren maken en/of omdat de participatiegraad er hoger is. Cijfers van de Europese Commissie laten zien dat de groei van het BBP per hoofd in Nederland voor een groot deel te danken is aan productiviteitsgroei en voor een klein stukje aan een gestegen participatiegraad. De daling van het aantal werkuren had een licht drukkend effect.¹⁵ De productiviteit steeg ongeveer even hard als in Duitsland (in de nieuwe EU-landen ging het overigens veel harder).

Het geschetste beeld sluit aan bij de conclusie van het CBS dat Nederland zich in 2011 kenmerkte door een hoge arbeidsproductiviteit, een ongeëvenaard hoge arbeidsparticipatie en een relatief gering aantal gewerkte uren per werkzame persoon.¹⁶ Conclusie: vergeleken met zijn omgeving is Nederland een welvarend land. Er werken veel mensen; zij werken efficiënt en hebben een korte werkweek.

Kostenniveaus

Hoge bedrijfslasten op de thuismarkt zijn vanzelfsprekend een concurrentienadeel voor elk bedrijf dat exporteert of dat op de thuismarkt tegen buitenlandse exporteurs moet opboksen. Loonkosten zullen vaak de grootste kostenpost vormen. Die lopen binnen de EU ver uiteen. Het gemiddelde uurloon in Bulgarije was in 2010 volgens Eurostat zo'n EUR 3. Bij ons was dat tien keer zo

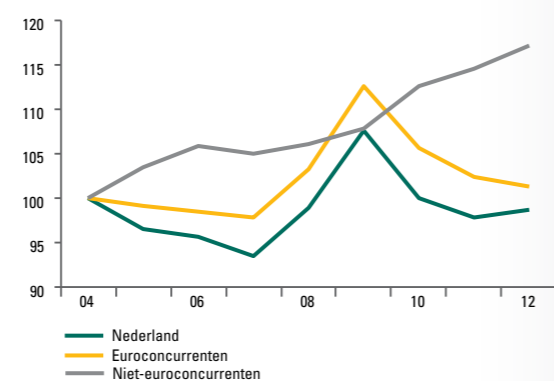
¹⁵ European Commission, *European Competitiveness Report 2012*, 2012; de data in dit rapport hebben betrekking op de periode 1997-2007.

¹⁶ CBS c.s., p. 5.

hoog. Op zich zeggen loonkosten weinig; belangrijker is de verhouding tussen opbrengsten en kosten per gewerkt uur. Daarom richten we ons op de loonkosten per eenheid product, een meetlat die rekening houdt met beide elementen.

Arbeidskosten per eenheid product

% j-o-j

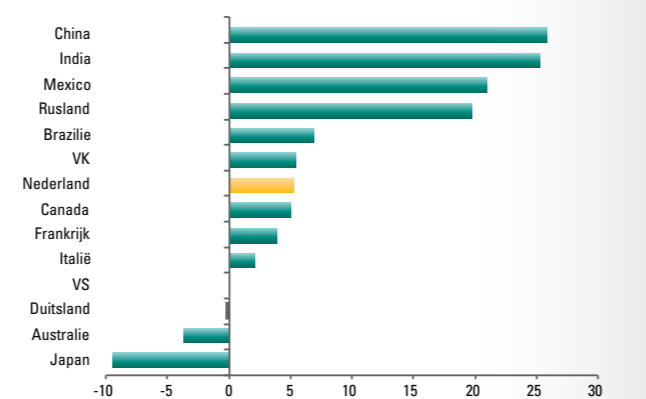


Bron: Mellens M., (CPB), *Arbeidskosten per eenheid product*, 2011

Het CPB publiceerde in 2011 cijfers over de ontwikkeling van deze grootheid sinds 2004 (grafiek). Daarbij geldt dat de curve van de niet-euroconcurrenten mede afhankelijk is van wisselkoersbewegingen ten opzichte van de euro. Toch kun je stellen dat een beheerste ontwikkeling van de loonkosten ons land een kostenvoordeel heeft opgeleverd. Uit achterliggende data blijkt dat in Nederland in vijf van de acht in de grafiek getoonde jaren de arbeidsproductiviteit sneller steeg dan de loonvoet. Bij de niet-euroconcurrenten was dat slechts in één van de acht jaren het geval.

Bedrijfskosten

2011, Goedkoper (+) of duurder (-) dan VS, in %



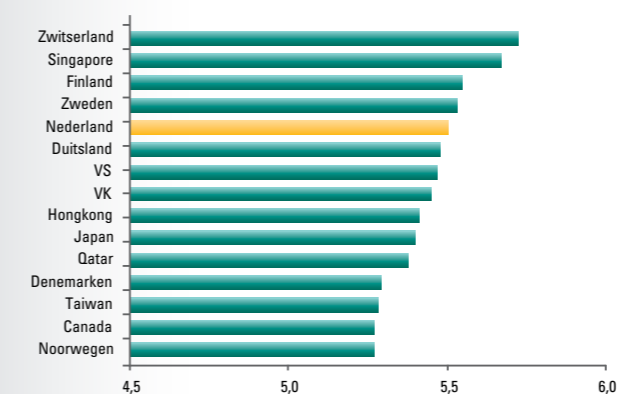
Bron: KPMG, *Competitive Alternatives*, 2012

KPMG heeft onlangs een internationale kostenvergelijking gepubliceerd. Daarbij ging het om kostenniveaus (het CPB keek naar kostenstijgingen). KPMG heeft bovendien niet alleen gelet op loonkosten, maar ook op huisvestings- en transportkosten, kosten van nutsvoorzieningen en belastingen. Het onderzoek betrof veertien landen, waaronder Nederland. Kijkend naar het plaatje kun je zeggen dat Nederland binnen de (beperkte) groep van industrielanden een mooie score heeft en dat de industrielanden qua kostenniveaus in de verste verte niet kunnen opboksen tegen de opkomende economieën.

Ondernemersklimaat

Ranglijst mondiale concurrentiekracht WEF

Top-15 (scores van 0 tot 7 in theorie mogelijk)



Bron: WEF, *The Global Competitiveness Report 2012-2013*

Ondernemersklimaat: het is wel ongeveer duidelijk wat dat is, maar toch zie je sterk uiteenlopende 'aanvliegroutes'. Dat blijkt als je de al genoemde en in de grafiek hierboven weergegeven ranglijst van het WEF vergelijkt met die van de Wereldbank.¹⁷ Onze eervolle vijfde positie op eerstgenoemde lijst is in de grafiek weergegeven. Op de lijst van de Wereldbank staan we echter eenendertigste, direct vóór Armenië maar achter Portugal. Een groot aantal industrielanden en opkomende economieën staan boven ons. Zwitserland, dat bovenaan staat bij het WEF, doet het bij de Wereldbank ook niet geweldig, getuige een achtentwintigste plaats. Het verschil tussen de lijsten ontstaat doordat de Wereldbank kijkt naar heel concrete zaken zoals de doorlooptijd van de aanvraag van een bouwvergunning of de benodigde tijd om een bedrijf op te zetten. Op dat terrein laten we een reeks industrielanden en opkomende economieën voorgaan. Daar valt voor ons dus nog een wereld te winnen (ook het WEF

¹⁷ World Bank, *Doing Business 2013*, 2012.

¹⁸ Denk bijvoorbeeld aan: eigendomsrechten, vertrouwen in politici, onafhankelijkheid rechtspraak, bureaucratie, corruptie, ethisch gedrag bedrijven, accountants- en

hint overigens in die richting: in zijn rapport staat een inefficiënte overheid op nummer vier bij de grootste hinderpalen voor ondernemend Nederland). Absolute koploper als je beide lijsten samenvoegt is Singapore met een tweede plaats bij het WEF en een eerste bij de Wereldbank.

Dat de ranglijsten zo uiteenlopen, toont al aan dat ze de waarheid niet in pacht hebben. De uitkomsten zijn bovendien niet alleen gebaseerd op harde cijfers, maar ook op enquêtes en zijn daarmee deels subjectief. Toch geeft het een indruk van wat de sterkere en zwakkere punten van een land zijn. De aanpak van het WEF werpt daar een heel breed licht op, veel breder dan dat van de Wereldbank. Het WEF heeft gekeken naar zaken als de kwaliteit van het onderwijs, infrastructuur, technologische alertheid etc. Wij zoomen daar nog wat dieper op in.

Zoals gezegd, staat Nederland bij de totaalindex op de vijfde plaats. Het WEF onderscheidt een aantal 'pilaren' of concurrentiefactoren (met daarbinnen weer deelfactoren). In de tabel worden deze genoemd. In de tabel staat de positie van Nederland op de WEF-ranglijst per pilaar vermeld.

De twaalf pilaren van de concurrentiekracht (WEF)

En de relatieve prestatie van Nederland

	Pilaar	Positie
1	instituties ¹⁸	7
2	infrastructuur	7
3	macro-economische omgeving	41 ¹⁹
4	gezondheid en basisonderwijs	5
5	hoger onderwijs en training	6
6	efficiëntie goederenmarkt	6
7	efficiëntie arbeidsmarkt	17
8	ontwikkeling financiële markten	20 ²⁰
9	technologische alertheid	9
10	marktomvang	20
11	geavanceerd bedrijfsleven	4
12	innovatie	9

Bron: WEF, *The Global Competitiveness Report 2012-2013*

Over het algemeen blijkt Nederland vrij goed tot goed te scoren, soms zelfs zeer goed. De meeste Europese landen weet het achter zich te laten. Dat tekent de concurrentiekracht van onze economie. Die vat het WEF-rapport als volgt samen: Nederland heeft een geavanceerd en innovatief bedrijfsleven en kent een (zeer) goede infrastructuur (havens, luchthavens), een goed

verslagleggingsregels enz.

¹⁹ Deze 41e plaats wordt vooral veroorzaakt door het tekort en de schuld van de overheid.

²⁰ De 20e plaats heeft te maken met de kleine omvang van de economie.

onderwijsstelsel en vrij efficiënt werkende markten. Daarmee positioneert ons land zich goed voor de toekomst.

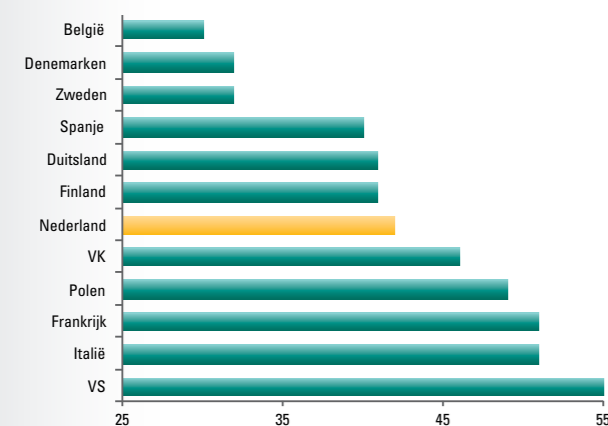
Toch geeft dit rapport geen vrijbrief om op onze lauweren te rusten. Bij de zogeheten 'efficiencyverhogende factoren' (combinatie van de factoren 5 t/m 10 in de tabel) staat Nederland op de zevende plaats. Maar daarbinnen bestaan flinke verschillen. Zwak tot matig doet Nederland het vooral bij factor 7, de efficiëntie van de arbeidsmarkt. Het staat daar op een zeventiende plaats. Als we iets verder inzoomen, zien we dat Nederland bij de flexibiliteit van de loonvorming matig scoort evenals bij de regelgeving ten aanzien van het aantrekken en het ontslaan van werknemers. Volgens het WEF is de starre arbeidsmarkt momenteel het een na grootste knelpunt voor ondernemend Nederland.

Op dat laatste terrein zijn door het vorig jaar oktober aangetreden kabinet maatregelen aangekondigd: een beperking van de duur van de WW-uitkering en versimpeling van het ontslagstelsel. We komen daar in hoofdstuk 4 op terug als we ingaan op mogelijkheden om de concurrentiepositie te versterken. Hier stellen we vast dat de huidige regelgeving als hinderlijk wordt ervaren.

Eén subjectieve, maar volgens ons wel belangrijke factor nemen WEF en Wereldbank niet mee. Elk mens wil graag positief gewaardeerd worden; elke ondernemer dus ook. Het maakt nogal wat uit of hun omgeving ondernemers het gevoel geeft dat ze gevaarlijke brokkenpilooten zijn of dat ze worden geprezen om wat ze doen. Waardering werkt op zich stimulerend. Bovendien zal in een land waar ondernemerschap een deugd is ook eerder ruimte zijn voor soepeler regelgeving voor ondernemers. Verschillende onderzoeken tonen een vergelijkbaar beeld, namelijk dat Nederland hier middelmatig scoort. Het goede nieuws is dat tussen 2004 en 2009 de waardering van ondernemerschap in ons land wel flink is gestegen.

Waardering ondernemerschap

% dat ondernemerschap verkiest boven werknemer zijn, 2009



Bron: CBS, Statline

Beschikbaarheid kapitaal

Jonge innovatieve ondernemingen die het traject van idee naar product doorlopen, ervaren dat het vaak heel lastig is om aan het benodigde risicodragende kapitaal (durfkapitaal) te komen. Het is voor kapitaalverstrekkers meestal uiterst moeilijk de kansrijkheid van ideeën goed in te schatten en daarom zijn ze terughoudend. Bovendien zijn sinds de kredietcrisis de risicopercepties fors veranderd.

Diezelfde kredietcrisis heeft ook haar sporen nagelaten bij de kredietverlening. De kredietverlening aan bedrijven groeide in 2012 nog wel. De groeipercentages waren echter laag en de condities voor de kredietverlening werden strikter.

Het reilen en zeilen van de Nederlandse banken en van de Nederlandse economie zijn nauw met elkaar verbonden. Eind vorig jaar toonde VNO-NCW zich bezorgd over stagnatie bij de kredietverlening aan Nederlandse bedrijven. Vooral het mkb ervaart de beschikbaarheid van krediet als problematisch. De schaduw van de kredietcrisis is nog steeds aanwezig. En de eurocrisis lijkt minder venijnig te worden, maar is niet voorbij. Gevolg is dat de kapitaalvereisten voor banken de komende jaren strenger worden. Dat is op zich een zinnig middel om het vertrouwen in het bankwezen te herstellen. Het is zelfs goed denkbaar dat banken daardoor uiteindelijk meer ruimte krijgen voor kredietverstrekking. Sterk gekapitaliseerde banken zullen een grotere aantrekkingskracht hebben op spaarders en beleggers en zodoende in principe gemakkelijker aan de *funding* komen die nodig is voor hun kredietverlening. Banken worstelen echter ook met een opeenstapeling van plannen of al genomen maatregelen die de kredietverlening bemoeilijken: een nieuw depositogarantiestelsel, de bankbelasting en misschien een transactiebelasting en een inperking van het bancaire dienstenpakket.

Mooie posities, zoals onze vijfde plaats op de *Global Competitiveness Index* blijven niet automatisch in stand. We zagen al dat op onderdelen (flexibiliteit arbeidsmarkt, R&D) aanpassing nodig is. Ook de beschikbaarheid van krediet, met name voor het mkb, hoort in dat rijtje thuis. In het laatste WEF-rapport was 'access to financing' gestegen naar de eerste plaats van knelpunten voor Nederlandse ondernemers.

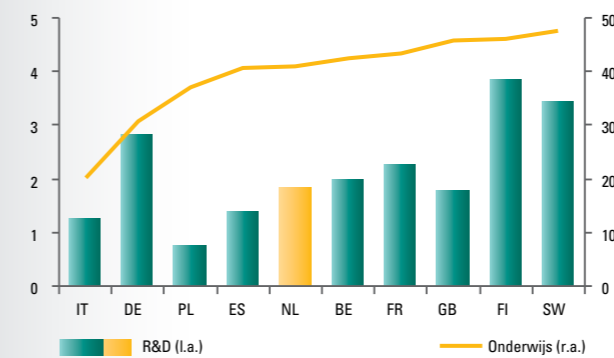
Vaardigheden beroepsbevolking

Nederland scoort bij 'innovatie' volgens het WEF met een negende plaats niet slecht. Bij de onderdelen 'capaciteit om te innoveren', kwaliteit van wetenschappelijk-onderzoekinstellingen' en 'aantallen patenten' staan we er goed op. Verbetering is echter mogelijk bij 'uitgaven van bedrijven aan R&D' en 'beschikbaarheid van *scientists and engineers*'.

Je zou inderdaad verwachten dat een land met een goed opgeleide bevolking meer aan R&D doet en innovatiever is. Dat is echter niet zo gemakkelijk te bewijzen. De volgende grafiek laat geen eenduidig verband tussen R&D-activiteit en onderwijsniveaus zien. Duitsland scoort bijvoorbeeld vrij hoog bij R&D maar niet bij de factor onderwijs. De kwaliteit van het onderwijs en innovatieve gerichtheid kun je overigens ook op allerlei andere manieren meten (innovatie bijvoorbeeld ook aan de hand van aantallen aangevraagde octrooien). Opvallend is wel dat Zweden en Finland op beide fronten goed scoren. Bovendien blijkt uit de WEF-tabellen dat Zwitserland, Zweden, Finland en Nederland toptienposities innemen bij zowel 'kwaliteit van het onderwijs' als 'innovatie'. En van de toptien op het gebied van innovatie vind je er acht terug in de algemene toptien (alleen Singapore en het VK staan wel in de algemene toptien, maar vallen net buiten de toptien op het gebied van innovatie). Omdat het ook intuïtief erg voor de hand ligt, gaan we uit van een positieve relatie tussen onderwijsniveau, R&D en innovatieve gerichtheid en uiteindelijk concurrentiekracht. Dat betekent dat een goed opgeleide beroepsbevolking goud waard is.

Onderwijs en onderzoek

R&D 2010, onderwijs 2011



Bron: Eurostat

R&D: uitgaven als % van het BBP. Onderwijs: deel bevolking dat tertiair onderwijs heeft afgerond

We noemden al als minpunt de beschikbaarheid van *scientists and engineers*. Er zijn volop aanwijzingen dat Nederland in negatieve zin afwijkt als het gaat om het aandeel van mensen dat voor een bètaopleiding kiest. Het percentage afgestudeerden dat een bètarichting heeft gevolgd, is internationaal gezien zeer laag volgens het CBS. Ondanks vele campagnes dreigen we wat dat betreft de slechtste leerling van de klas te worden.

Concurrentiepositie in beweging

We zeiden het al aan het begin van dit hoofdstuk: 'concurrentiepositie' is in feite een verzamelbak van allerlei plussen en minnen. We hebben ons beperkt. Aspecten zoals het fiscale klimaat (qua hoogte van de vennootschapsbelasting is Nederland een middenmoter) en de kwaliteit van de infrastructuur (qua aantal dagen benodigd voor de export van een container scoort Nederland heel goed) kwamen niet aan de orde.

Als we Nederland vergelijken met andere landen zien we dat Nederland een zeer welvarend land is en dat onze economie de afgelopen decennia flink is gegroeid. Ook met het Nederlandse kostenniveau kunnen we voor de dag komen, zij het dat de opkomende markten op dit terrein de industrielanden ver achter zich laten. En volgens het WEF zit het ook wel goed met onze infrastructuur, is het bedrijfsleven innovatief, hebben we een goed onderwijsstelsel en vrij efficiënt werkende markten. We zagen ook een aantal relatieve zwaktes: de arbeidsmarkt, bètastudenten, de beschikbaarheid van krediet voor het mkb en de benodigde tijd om een bedrijf op te zetten.

Mooie posities op lijstjes vertalen zich bovendien niet rechtstreeks in een sterke economische ontwikkeling en blijven ook niet automatisch in stand. De Nederlandse economie draaide in 2012 in een lagere versnelling dan je op grond van haar fraaie concurrentiepositie zou mogen verwachten. Verschillende bedreigingen die we in hoofdstuk 2 noemden, maken de Nederlandse positie kwetsbaar. Vergrijzing verstoort de verhouding tussen werkenden en niet-werkenden en tast daardoor ons kostenniveau aan. De eurocrisis speelt ons parten. Het is nog onduidelijk wat de uitwerking daarvan zal zijn op de Europese interne markt. We zagen bovendien bij de onderzoeken van KPMG en de Wereldbank dat opkomende economieën ook op de concurrentieranglijsten aan het opkomen zijn. Laten we daarom niet zo naïef zijn te denken dat we veilig zijn met wat we hebben bereikt. Prestaties in het verleden bieden geen garantie..... Dit is iets waar we elke dag aan moeten werken. Meer hierover in hoofdstuk 4.



4 hoe nu verder

In hoofdstuk 2 bespraken we de veranderende omgeving, de kansen en de bedreigingen. We concludeerden dat veilige schuilplaatsen verdwijnen. Dat heeft consequenties voor ondernemers en overheden. Voor ondernemers omdat ze (nog) alerter en flexibeler moeten zijn dan vroeger, en voor overheden omdat het hun rol is een goed ondernemersklimaat te scheppen. We gaan daar in dit hoofdstuk nader op in.

Méer innoveren

In een rapport van Boston Consulting Group (BCG)²¹ wordt nog eens benadrukt dat door het verdwijnen van handelsbarrières en de opkomst van ICT de veranderingen in de wereldeconomie sneller kunnen gaan. We wezen daar in hoofdstuk 2 al op. Aannemelijk wordt gemaakt dat de veranderingen steeds sneller gaan en ondernemingen steeds minder lang kunnen profiteren van een gerealiseerd voordeel. Voorbeelden daarvan zijn Nokia en TomTom. Het percentage ondernemingen dat een positie in de topdrie op hun markt binnen een periode van vijf jaar verloren zag gaan, is in de voorbije veertig jaar meer dan verdubbeld. BCG meent bovendien dat die snelheid van verandering nog sterk zal toenemen omdat de totale 'denkkracht' in de wereld flink verder zal toenemen.

Innovaties worden steeds sneller overgenomen. Het gevolg is dat een voorsprong steeds minder lang kan worden behouden. Dat laat zien hoe belangrijk het is om te blijven innoveren en steeds weer ergens een voorsprong te creëren. Daarvoor zijn flexibiliteit en aanpassingsvermogen nodig. Tegelijk is dat aanpassingsvermogen óók nodig om vernieuwingen die elders in de wereld zijn ontwikkeld, snel over te kunnen nemen. Dat is een kwestie van mentaliteit (de bereidheid om veranderingen te omarmen) maar óók van vermogen (het kunnen veranderen). Voor dat laatste is een hoog ontwikkelde beroepsbevolking nodig. Overigens is het mentale aspect niet iets dat 'genetisch' is bepaald. Daarom wordt er vaak voor gepleit om al in het onderwijs aandacht te besteden aan ondernemerschap.

Wij wijzen er, wellicht ten overvloede, op dat het bij innovatie niet alleen gaat om R&D, maar ook om 'sociale innovatie'. Dat is organisatorische innovatie, slimmer werken. Ook dat verhoogt de productiviteit(sgroei).

²¹ Kurstjens, H., J.W. Maas en T. Steffens, NL 2030: *Contouren van een nieuw Nederlands verdienmodel*, BCG, 2012.

Uit allerlei onderzoeken blijkt dat de kwaliteit van het onderwijs in Nederland in doorsnee hoog is. Maar als de snelheid van verandering in de mondiale economie verder oploopt, mag niet worden aangenomen dat het huidige onderwijspeil in ons land ook toereikend zal zijn in de toekomst. Bovendien is er op specifieke terreinen nú al verbetering gewenst, gaven we in het vorige hoofdstuk aan: ons land heeft te weinig afgestudeerden in een bètarichting en te weinig technici.

Nieuwe én grotere bedrijven

Voor innovatie is nodig dat bedrijven kunnen ontstaan. Nieuwe bedrijven ('jonge honden') blijken vaak heel innovatief te zijn. Ze zorgen voor meer concurrentie in hun sector. Uit internationale vergelijkingen blijkt dat het in ons land nog altijd lastiger is om een bedrijf te beginnen dan in veel andere landen. Er moeten vrij veel stappen gezet worden. Verder is de administratieve lastendruk hoog. Dat werkt belemmerend. Hier is dus werk aan de winkel.

Daarnaast is belangrijk dat bedrijven kunnen doorgroeien. Grote bedrijven dragen meer dan evenredig bij aan de economische prestaties van een land: gemiddeld zijn ze productiever, betalen ze hogere lonen, maken ze meer winst en hebben ze meer succes op buitenlandse markten. We zagen deze kenmerken ook al in hoofdstuk 1 in het gedeelte over de directe buitenlandse investeringen. Grote ondernemingen zijn beter in staat de vaste kosten van internationale handel en van innovatie te dragen.

Eerder zagen we al hoe belangrijk het buitenland is voor de Nederlandse economie: we halen er veel economische groei vandaan. We moeten dan ook de obstakels wegnemen die het bedrijven moeilijk maken om door te kunnen groeien. Verdere verlaging van de administratieve lastendruk is daar één van.

Onderzoek van de Europese denktank Bruegel suggereert dat landen waar de barrières ten aanzien van internationale handel en R&D hoger zijn, minder grote ondernemingen hebben dan landen met lage barrières (of kosten).²² Deze twee factoren staan niet los van elkaar. Als de kosten van internationale handel omlaag gaan, kunnen bedrijven meer groeien. Grote bedrijven

²² Rubini, L., K. Desmet, F. Piguiem en A. Crespo, 'Breaking down barriers to firm growth in Europe: The fourth EFIGE policy report', *Bruegel Blueprint Series* 18, 2012. Nederland is in het onderzoek niet opgenomen.

kunnen de kosten van R&D beter dragen en dat is gunstig voor innovatie.

Modelberekeningen laten vervolgens zien dat een verlaging van de kosten van innovatie voor meer groei van de omvang van een bedrijf zorgt dan een even grote verlaging van de handelskosten. Dat wijst erop dat voor een economie méér te verdienen valt als de barrières voor innovatie worden geslecht. En passant wijzen de onderzoekers erop dat overheden die nu zouden bezuinigen op de door hen gefinancierde R&D-uitgaven - als bijdrage om hun financiën weer op orde te krijgen - de economische groei een flinke knauw geven.

Topsectorenbeleid

Door het vorige kabinet Rutte zijn al stappen gezet om de positie van het Nederlandse bedrijfsleven te verstevigen. Daartoe is een nieuw bedrijvenbeleid ontwikkeld. In het kort komt het er onder meer op neer dat de (top)sectoren waarin Nederland uitblinkt, nog sterker worden gemaakt. Negen topsectoren zijn daarvoor aangewezen. Binnen die sectoren moeten ondernemers, onderzoekers en overheid in ‘topteam’s’ samenwerken. Nadruk ligt op fundamenteel onderzoek, toegepast onderzoek en valorisatie (het verzilveren van de beschikbare kennis). De ondersteuning gebeurt minder door het verstrekken van specifieke subsidies en meer door generieke lastenverlichting. Dat lijkt een verstandige keuze, want studies laten zien dat belastingprikkelers een groter effect hebben op innovatie dan specifieke R&D-subsidies. Het komt er nu op neer dat de overheid (meer dan vroeger) pas met geld over de brug komt als het bedrijfsleven de eerste (financiële) stap heeft gezet. Positief element is verder dat de topsectoren een ‘*human capital agenda*’ moeten opstellen: wat is de behoefte aan *human capital*, welk onderwijs is daarvoor nodig en wat kunnen onderwijs en bedrijfsleven daaraan bijdragen?

De overheid heeft dus een keuze gemaakt. Daar valt wel iets op af te dingen. Zo wordt in feite gekozen voor sectoren die het al goed doen. Eigenlijk een handhaving van de status quo dus. Het beleid zou meer gericht moeten zijn op nog onbekende toekomstige ontwikkelingen. Wie zou, zeg, twintig jaar geleden ‘Life Sciences’ of ‘Creatieve Industrie’, twee van de huidige topsectoren, hebben aangewezen als topsector?!

Belangrijk zijn sleutel- of doorbraaktechnologieën (*key enabling technologies*). Dat zijn technologieën met een grote potentie voor nieuwe producten²³. Dit zijn geen sectoren. Het gaat om technologieën die van belang zijn voor meerdere sectoren en

daarmee aanjagers zijn van economisch groei. Denk aan ICT, micro- en nano-elektronica, nanotechnologie, fotonica, biotechnologie, geavanceerde materiaal- en productietechnologieën.

Bezwaar van het nieuwe beleid is dat gekozen is voor een aantal topsectoren. Maar wie heeft voldoende kennis om zo’n keuze te maken? De overheid niet. Tegelijk kun je zeggen dat met de keuze voor liefst negen topsectoren geen echte, scherpe keuze is gemaakt. Bovendien zijn in het kader van dit nieuwe beleid ook actieagenda’s opgesteld voor onder meer ICT en nanotechnologie. Dus die vallen niet helemaal buiten de boot. Toch menen we dat er extra aandacht moet komen voor de bovengenoemde sleuteltechnologieën.

Al met al kan het nieuwe beleid een bijdrage leveren aan de versteviging van het Nederlandse bedrijfsleven. Maar vanuit het perspectief van de steeds sneller veranderende wereld vragen we ons af of het aanpassingsvermogen van het bedrijfsleven (aan snelle, nieuwe, onvoorziene ontwikkelingen) voldoende gericht wordt vergroot.

Het kabinet Rutte II zet het topsectorenbeleid voort. Helaas heeft het geen extra geld beschikbaar gesteld voor innovatie. *Penny wise, pound foolish?*

Dienstensector

Opvallend is dat het topsectorenbeleid vooral gericht is op de industrie. De dienstensector komt er bekaaid af, terwijl die een groot deel van de economie vertegenwoordigt. Uit onderzoek van het Centraal Planbureau²⁴ blijkt dat bijvoorbeeld in de zakelijke dienstverlening, waar meer mensen werken dan in de industrie, de arbeidsproductiviteit in het vorige decennium is gedaald. Een slechte productiviteitsontwikkeling betekent echter hogere kosten voor de klant, onder andere voor industriële ondernemingen. Verbetering is dan ook wenselijk. Maar hoe kan verbetering worden gerealiseerd? Volgens het CPB is bij bepaalde onderdelen van de zakelijke dienstverlening sprake van teveel regulering door de overheid. Advocaten en accountants bijvoorbeeld hebben het alleenrecht bij bepaalde vormen van dienstverlening. Het blijkt dat de concurrentie bij deze groepen minder sterk is. Het CPB stelt voor de transparantie met betrekking tot de geleverde diensten en met betrekking tot de kwaliteit te verhogen opdat meer concurrentie kan ontstaan (denk aan vergelijkingssites op het internet met de mogelijkheid om bedrijven een rapportcijfer te geven).

Afsluitende suggesties

Wat moet er nu verder gebeuren? Van groot belang is dat de overheid de voorwaarden creëert voor bedrijven om te kunnen ontstaan, om te kunnen ondernemen en te innoveren; en voor een goed geschoolde beroepsbevolking. Dat moet bijdragen aan meer economische groei voor ons land. Maar uiteraard zijn het de ondernemers zelf die moeten ondernemen. Dat dóen ze al en wij matigen ons niet aan dat we hun moeten vertellen hoe ze dat (anders) moeten doen. Maar van onze kant willen we wel enkele punten onder de aandacht brengen.

Eerst laten we enkele adviezen horen van succesvolle ondernemers die we een jaar geleden aan het woord lieten²⁵:

- ▶ blijf innoveren; blijf investeren in product vernieuwing en marketing;
- ▶ gebruik (innovatie-)netwerken als onderdeel van je PR;
- ▶ werk met universiteiten en hogescholen aan innovatie;
- ▶ bezuinig niet op goede mensen en investeer in competenties;
- ▶ richt je processen effectiever in;
- ▶ begin niet in alle landen tegelijk; kies het juiste land en de meest logische ingang in een nieuwe markt.

De adviezen gaan dus onder meer over technisch en sociaal blijven innoveren, over het (verder) verbeteren van de kwaliteit van werknemers, over samenwerken met kennisinstellingen en over gericht (meer) exporteren.

Wij onderschrijven dit en voegen daar het volgende aan toe:

- ▶ zorg ervoor dat ook buiten de topsectoren afstemming plaatsvindt ten aanzien van de vraag naar arbeid en de kwalificaties van werknemers;
- ▶ ten aanzien van het tekort aan bèta’s en technici: ga als ondernemer voor de klas staan om te vertellen hoe mooi techniek is;
- ▶ biedt (meer) leerwerkplekken en stageplaatsen aan;
- ▶ richt je ook (meer) op buitenlandse markten;
- ▶ richt je als exporteur eveneens (meer) op de opkomende economieën (het epicentrum van de mondiale groei). Dat kan ook indirect via toeleverantie aan Duitse bedrijven die naar de opkomende wereld exporteren. Daarbij moet mogelijk de aandacht worden verlegd naar de sneller groeiende deelstaten in het zuiden van Duitsland.

Dan de rol van de overheid. Recentelijk zijn al enkele maatregelen genomen om het aanpassingsvermogen van de economie te verbeteren. Om een hogere economische groei te bereiken, kun je

proberen meer mensen te laten werken en/of de productiviteit van de werkenden te verhogen. Het eerste spoor biedt - zeker op langere termijn - niet zo veel mogelijkheden meer. Maar met de verhoging van de pensioenleeftijd is nog wel een goede stap gezet.

In hoofdstuk 3 wezen we erop dat diverse internationaal vergelijkende ranglijsten laten zien dat de werking van de Nederlandse arbeidsmarkt te wensen overlaat. Het nieuwe kabinet heeft besloten de duur en hoogte van de WW-uitkeringen te verlagen. Verder wordt het ontslagrecht vereenvoudigd. Op dat deel terrein zou Nederland het nu beter moeten gaan doen. Maar daarmee zijn we er nog niet. De overheid kan nog méér doen. Dat houdt onder meer het volgende in:

- ▶ vereenvoudiging van de procedures om een bedrijf te starten;
- ▶ verlaging van regelgevingbarrières opdat bedrijven makkelijker toegang krijgen tot andere markten, ze beter kunnen door-groeien en er meer concurrentie ontstaat;
- ▶ verdere verlaging van de regeldruk (de administratieve kosten) voor bedrijven - geen nieuwe regels invoeren als niet méér bestaande regels worden geschrapt;
- ▶ meer aandacht voor sleuteltechnologieën omdat deze een aanjager van groei kunnen zijn in allerlei sectoren. Niet beperken tot al bestaande sectoren;
- ▶ er moet daarom voldoende ruimte zijn voor vrij wetenschappelijk onderzoek - ook buiten het terrein van de topsectoren;
- ▶ innovatie (nog) sterker bevorderen;
- ▶ het overheidsbudget voor R&D (stimulering) zal daarom omhoog moeten;
- ▶ meer aandacht voor excellente studenten, bijvoorbeeld door vestiging van een echte topopleiding in Nederland;
- ▶ bèta- en techniekstudies aantrekkelijker maken (bijv. via lagere collegegelden voor deze studies);
- ▶ een meer gericht kennismigratiebeleid, omdat het ‘eigen’ (nationale) arbeidsaanbod - ondanks extra maatregelen - tekort zal schieten;
- ▶ vergemakkeling van het aantrekken van risicokapitaal - vooral voor kleinere ondernemingen. Bijvoorbeeld door het verruimen van het MKB+ Innovatiefonds.

²³ Zee, F. v.d., W. Manshanden, F. Bekkers en T. v.d. Horst, *De Staat van Nederland Innovatieland 2012*.

²⁴ Wiel, H. v.d., J. Anthonyen en F. Kuypers, “Nederlandse zakelijke dienstverleners onvoldoende geprikkeld”, *CPB Policy Brief*, 2012/03.

²⁵ ABN AMRO, *Altijd op zoek naar de ja; speuren naar sterren*, februari 2012.

Colofon

Dit is een uitgave van ABN AMRO

Redacteur

J

Fotoverantwoording

P13: i-stockphoto

Overige foto's: ABN AMRO

Commercieel contact

ABN AMRO Sector Advisory

A

T:

E:

Distributie

Website: www.abnamro.nl/?????

Telefoon: 0900-0024 (0,10 per minuut)

© Copyright 2013 ABN AMRO Bank N.V. and affiliated companies ("ABN AMRO"). Alle rechten voorbehouden.

Dit document dient uitsluitend ter informatie en wij geven, hoewel het document is gebaseerd op informatie die betrouwbaar wordt geacht, geen garantie aangaande de juistheid of volledigheid hiervan. ABN AMRO Bank N.V. (ABNAMRO) accepteert geen enkele aansprakelijkheid voor de informatie opgenomen in dit document. De weergegeven marktinformatie alsmede de opinies, prognoses, aannames, schattingen, afgeleide waarderingen en koersdoelstelling(en) die zijn opgenomen in dit rapport en die de opinie van de auteur vormen dateren van de aangegeven datum en kunnen op enig moment zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Hoewel wij ernaar streven de in dit document opgenomen informatie en opinies naar redelijkheid te actualiseren, kunnen er op grond van de regelgeving, compliance vereisten of andere oorzaken redenen zijn waardoor dit niet mogelijk is. Dit document vormt geen uitnodiging of aanbod tot het kopen of verkopen van effecten of andere financiële instrumenten. Dit document is uitsluitend bedoeld voor de Nederlandse markt en professionele beleggers actief en ervaren in de Nederlandse markt, niet zijnde natuurlijke personen, en de informatie mag niet - geheel of gedeeltelijk - voor enig doel worden vermenigvuldigd, opnieuw worden verspreid of gekopieerd zonder de uitdrukkelijke voorafgaande toestemming van ABN AMRO.

ABN AMRO is geregistreerd bij de Autoriteit Financiële Markten te Amsterdam