

Brief aan Economische Zaken

Mijnheer de Minister,

Wij zijn een industriële onderneming met 14.000 werknemers en een omzet voor dit jaar van rond f. 2,5 mrd, behaald in zo'n 30 landen. Ruim 10% daarvan speelt zich af in Nederland, waar ook onze hoofdzetel is. Ondanks de slechte omstandigheden maken we gelukkig nog winst. Al lang weten we dat Nederland voor een onderneming een problematisch land is, vooral als men iets nieuws wil beginnen. Zo hebben we ruim tien jaar geleden een fabriek voor een nieuw produkt in arren moede maar net over de Belgische grens neergezet, omdat de ambtelijke rompslomp niet in een redelijke tijd was rond te krijgen. Nadat dit trauma was verwerkt, dachten we enkele jaren terug dat de situatie enigszins was verbeterd. Van een Amerikaans-Duitse combinatie kochten we in Amsterdam een bedrijf dat al enige tijd bezig was om met een technisch nogal ingewikkeld proces een doorbraak te forceren naar een aantrekkelijk nieuw produkt. Ofschoon de vorige eigenaars vele miljoenen hadden laten zitten en ook het toekomstige risico groot was, durfden we het toch aan, dit na een grondige beoordeling door onze researchmensen en technici. De koopprijs van enkele miljoenen gulden was te overzien, maar we moesten wel voor een veelvoud daarvan investeren en bovendien nieuw personeel aannemen. Met nog een aantal jaren van aanloopverliezen, researchkosten e.d. in het verschiet was onze „exposure“ zeker f. 20 mln. Daarbij kwam nog het risico dat bij falen voor rond 80 werknemers een oplossing zou moeten worden gevonden, iets wat in Nederland moeilijker, onaangener en duurder is dan waar ook ter wereld.

In die tijd lasen we in de kranten veel over wenselijke innovatie, industriële speerpunten en zo meer, en bovendien constateerden wij met verbazing dat talloze miljoenen gulden over de tafel rolden om de industrie in nood te helpen. Als ondernemer moet je zowel vernieuwen als volgen en daarom hebben wij, zij het sceptisch, vele arbeidsuren besteed om onze weg te vinden in het moderne jungleboek van de subsidieregelingen. Uiteindelijk zijn wij op Uw departement beland en over de vrien-



delijke ontvangst daar hebben we niet te klagen. Wel over wat daarna gebeurde. Overigens bleek dat sommige regels op ons toepasbaar waren, maar natuurlijk moest er cijfermateriaal op tafel komen. Ongelooflijk veel zelfs, doch dat valt te billijken, want met belastinggeld moet zuinig worden omgesprongen. De tijd verstreek, wij transpireerden op het moeilijke productieproces, spendeerden vele miljoenen gulden, maakten getrouw allerlei berekeningen voor EZ en hoorden weinig.

Aan alles komt echter een eind. Wij kregen bericht dat een bijdrage à fonds perdu niet mogelijk was, doch wel een „zachte“ lening. Akkoord zeiden we, hoeveel dan? Na weer enige maanden en de nodige becijferingen vond men dat een bedrag van precies f. 791.000 als lening kon worden gegeven tegen een interest van 5%. Bij de huidige rentestand dus een cadeautje van zo'n f. 40.000 per jaar. Maar bij deze stimulans voor industriële innovatie hoorde wel een indrukwekkende lijst met 26 voorwaarden, waaronder een aantal zeer zware. Bijvoorbeeld geen licentieverlening aan derden zonder toestemming van EZ, geen productie in het buitenland, te allen tijde volledig boekenonderzoek en uiteraard de nodige rapporten, maar liefst met een frequentie van eens in de drie maanden.

Het heeft onze Raad van Bestuur nog geen minuut gekost om nee te zeggen op dit voorstel. Niet eens zozeer omdat de f. 40.000 nauwelijks de kosten dekken van alle door EZ verlangde rapporten en prognoses, maar omdat geen zinnige internationaal werkende onderneming dit soort voorwaarden kan aanvaarden. Mijn buitenlandse collega's hadden het over een „peanut with a lot of salt“ en ik heb dit maar zo gelaten, maar ik blijf toch met een aantal vragen zitten.

De papier- en cijferberg overziende, die een muis van f. 40.000 baarde, is de eerste vraag natuurlijk: hoe spelen andere ondernemers, die vele miljoenen in de wacht slegen, dat klaar? Zitten ze in een bepaald circuit of doen ze het anders? Laat U, mijnheer de Minister, deze vraag maar gaan, want we kunnen de zon best in het water zien schijnen.

Een tweede vraag is al wat dringender. Wij hebben alles in huis: technici, juristen, economen enz. en desondanks viel het papierwerk niet mee. Een kleinere ondernemer moet dat goeddeels zelf doen. Hoe ziet U zo iemand eigenlijk? Indien hij werkelijk innoverend bezig is aan de beroemde „Neue Kombinationen“ van Schumpeter en daarbij voor hem niet inschatbare risico's loopt, dan kan hij toch nooit in staat zijn Uw sommetjes bevredigend te beantwoorden? Hoe zou hij het bovendien een paar jaar kunnen toetzingen, al die tijd wachtende op het troostprijsje van EZ? Ik ben bang dat Uw systeem de papierinvullers en goede praters honoreert en niet de ondernemers. Is daarom wellicht de faalkans van overheidssubsidies aan het bedrijfsleven zo groot?

Het meest kwelt ons echter een derde vraag. Een bedrag van f. 40.000 voor een paar jaren is nog geen 1% van het eerder genoemde risico van zo'n f. 20 mln. Voor die „innoverende“ bijdrage zoudt U, Mijnheer de Minister – natuurlijk via Uw ambtenaren – breeduit op de stoel van de ondernemer willen gaan zitten. Voor een dubbelteje op de eerste rang. In welgeteld 6 gevallen zoudt U Uw veto kunnen uitspreken, waarschijnlijk per vertraagde post, tegen normale ondernemersbeslissingen. Over de knikkers komen we wel heen, maar het spel bevalt ons niet. Vooral dat EZ de mede- of tegenspelers in het bedrijfsleven voor zo onnozel aanziet, stemt ons bitter.

Terecht schrijft A. van der Zwan in *ESB* van 27 oktober 1982 dat subsidieregelingen economisch gezien ondingen zijn, maar als compensatie helaas passen in het broddelwerk dat ons marktstelsel is geworden. Als men daarvoor echter ook weer een ondoorzichtig Kafka-achtig doolhof moet betreden, dat slechts met dubieuze uitkomsten kan worden verlaten, dan wordt de situatie somber. Er blijft alleen nog de hoop dat het met de MIP iets beter wordt.

Opnieuw een reden waarom ondernemen in ons gereguleerde land zo moeilijk is. Al eerder hebben we vermeld dat nog ruim 10% van onze omzet in Nederland wordt gemaakt. Nog geen 10 jaar geleden was dat 25%. Als het in de toekomst onverhoopt 5% zou worden, dan schrijven wij U nog eens.