

Onbenut potentieel

"We zitten in feite op goud. (...) Maar wanneer het er op aankomt deze potenties om te zetten in resultaten, dan laten we dingen liggen". Zo vatte minister Wijers de resultaten van de vlak voor de zomer verschenen 'concurrentietoets' samen¹. Terwijl maar weinig landen kunnen beschikken over zulke sterke troeven, in de vorm van een goed opgeleide bevolking, een stabiel financieel-economisch klimaat, een overvloed aan kapitaal, een kwalitatief hoogwaardige kennisinfrastructuur, een sterk internationaal georiënteerd bedrijfsleven, enkele multinationals van wereldformaat en twee belangrijke internationale 'mainports', levert de Nederlandse economie op lange termijn bezien slechts middelmatige prestaties in termen van economische groei en werkgelegenheid. Wat doen we dan niet goed? Waar laten bedrijfsleven, overheid en burgers steken vallen?

In beleidsnota's en economische discussies worden meestal drie oorzaken genoemd. Ten eerste is de participatiegraad te laag; daardoor is de wig te breed en zijn de arbeidskosten te hoog. Ten tweede schiet de marktwerking te kort, vooral op de arbeidsmarkt, maar ook op goederen- en dienstenmarkten en onderdelen van de kapitaalmarkt; daardoor is er te weinig vernieuwing en gebrek aan dynamiek. Ten derde is er sprake van institutionele belemmeringen in de vorm van verstarrende wet- en regelgeving en publieke aanbodmonopolies, bij voorbeeld op het terrein van onderwijs, gezondheidszorg en kennisinfrastructuur. Zonder twijfel liggen hier belangrijke oorzaken voor het ondermaats presteren van de Nederlandse economie en terecht is het beleid erop gericht op deze terreinen verbetering te bewerkstelligen. Toch is het maar één kant van de medaille. Het is de macro-economische, beleidsmatige kant, die vaak niet erg aansluit bij wat ondernemers bezighoudt of bezig zou moeten houden.

Waar gaat het dan om in de internationale concurrentie? Een voorbeeld kan dit verduidelijken. Vanouds is de landbouw en voedingsmiddelenindustrie het succesvoorbeeld van internationaal concurrentievermogen. Op de wereldmarkten voor snijbloemen, eieren, varkens, bloembollen, melkroom, cacao-poeder, tomaten en aardappelen nemen Nederlandse exporteurs een leidende positie in². Een belangrijke verklaring voor dit succes is het befaamde OVO-model (onderzoek, voorlichting, onderwijs), waarbij het Ministerie van Landbouw een belangrijke ondersteunende rol heeft gespeeld. Niet de marktwerking die nu zo in de mode is (die is er overigens ook volop), maar samenwerking binnen de sector, systematische kwaliteitsverbetering door toepassingsgericht technologisch onderzoek en uitwisseling van informatie en kennis hebben het succes bepaald. Natuurlijk valt het OVO-model niet klakkeloos naar andere sectoren over te planten, maar het laat wel zien dat met een goede samenwerking op het gebied van onderwijs, onderzoek en kennisuitwisseling veel valt te bereiken.

Tegelijk houdt het landbouwverhaal ook een duidelijke waarschuwing in: je kunt nooit op je lauweren rusten. De boycot van Hollandse tomaten op de Duitse markt, de afnemende belangstelling voor Nederlands varkensvlees en het verlies van marktaandeel op de markt voor kaas en andere zuivelproducten hebben Frau Antje grijze haren bezorgd. Blijkbaar heeft de sector moeite om tegemoet te komen aan de wensen van steeds kritischer consumenten. Niet alleen in de landbouw, maar ook in andere sectoren blijkt dat het Nederlandse bedrijfsleven vaak wel goed is in efficiënt produceren, maar steken laat vallen als het erop aankomt met nieuwe aantrekkelijke producten te reageren op de snel veranderende behoeften van de consument.

Ook de transport- en distributiesector is een van de paradepaardjes van de Nederlandse economie. Maar als we wat dieper in de sector duiken, zien we dat deze voor een groot deel bestaat uit vervoerders die weinig anders doen dan goederen heen en weer sjouwen, vaak tegen minimale beloning en onder slechte arbeidsomstandigheden. De toegevoegde waarde is beperkt. Toch zijn er volop mogelijkheden om in de vorm van kwaliteitscontrole, assemblage, etikettering, verpakkingsactiviteiten, logistieke dienstverlening, after-sales services e.d. waarde toe te voegen aan de omvangrijke goederenstromen die ons land passeren. Nederland is daarvoor goed toegerust. Maar uit vrees voor concurrentie, door gebrek aan samenwerking of om wat voor reden ook worden die mogelijkheden vaak onvoldoende benut.

Juist in een economie die wel wordt aangeduid als kenniseconomie zijn samenwerking, uitwisseling van informatie en het combineren van verschillende soorten kennis en vaardigheden steeds meer bepalend voor succes of falen. Technologische kennis, logistieke kennis, ontwerp-kennis, marktkennis en organisatiekennis moeten worden samengebracht in 'nieuwe combinaties'. Gelukkig zijn er in de Nederlandse economie vele sectoren en bedrijven waarin dit lukt. Maar er zijn ook veel ondernemingen die opnieuw het wiel proberen uit te vinden en te weinig profiteren van de kennis en ervaring die inmiddels elders is opgedaan³.

Met de sterke troeven waarover de Nederlandse economie beschikt, hoeven we geen genoegen te nemen met een positie in de economische middenmoot. Door samenwerking en coördinatie, door uitwisseling van kennis en informatie, door het combineren van vaardigheden en door te leren van anderen, valt er meer uit te halen.

L. van der Geest

1. Ministerie van Economische Zaken, *Toets op het concurrentievermogen*, Den Haag, 1995.

2. D. Jacobs, P. Boekholt en W. Zegveld, *De economische kracht van Nederland*, SMO-boek, Den Haag, 1990.

3. Dit 'leren van ervaringen' staat ook centraal op de conferentie "Kracht en zwakte van de Nederlandse economie" op 30 november a.s. in Rotterdam.