

Ondernemingslust en innovatiebeleid in Nederland

DR. W. J. DE RIDDER*

Ondernemen en innoveren mogen zich in Nederland in een toenemende belangstelling verheugen. Over het ontstaan van nieuwe ondernemingen, over de mate waarin aan research en ontwikkeling wordt gedaan, over het investeringsgedrag van jonge ondernemingen, over problemen bij de financiering, kortom over tal van factoren die voor het innovatiebeleid van wezenlijke betekenis zijn, is evenwel bijna niets bekend. De auteur doet verslag van een onderzoek dat naar deze factoren is verricht. Hij komt tot de conclusie dat het innovatiebeleid onvoldoende bij de problematiek van de ondernemer aansluit. Naar zijn mening staan veel ondernemers klaar om hun rol in de economische ontwikkeling te spelen.

Inleiding

Met enige goede wil kunnen wij constateren dat de ondernemer in ons land aan populariteit wint. De politiek krijgt meer belangstelling voor wat wel het ondernemerschap wordt genoemd en het woord winst mag weer in de mond worden genomen. Niet dat het van harte gaat, maar de omstandigheden dwingen ertoe. Nederland is immers een ervaring rijk geworden. De jaren zeventig hebben geleerd dat een expansieve budgettaire politiek niet automatisch een verbetering van onze economische infrastructuur met zich brengt. Misschien zelfs het tegendeel 1).

Het ligt niet in ons voornemen op deze plaats een macro-economische beschouwing ten beste te geven. In vele *ESB*-artikelen is dat reeds gedaan. Echter, nu men serieuze pogingen doet om in ons land tot de formulering van een innovatiebeleid te komen en men de eerste schreden zet op het pad om de ondernemer in ons land meer enthousiast te maken, is de tijd gekomen om deze ondernemer eens nader voor het voetlicht te halen. Er is alle aanleiding voor, niet alleen vanwege de overtuiging dat een innovatiebeleid buiten het bedrijfsleven om reeds bij voorbaat geen kans van slagen heeft, maar vooral omdat er erg veel activiteiten zijn die de pers niet halen en onbekend blijven. Zo is weinig bekend van de inspanning van het Nederlandse bedrijfsleven op het vlak van de research en de ontwikkeling, vooral waar het de niet-technische elementen van het innovatieproces betreft. Er is ook weinig bekend van het investeringsgedrag van ondernemingen. De grote misrekening die de overheid heeft gemaakt, onder meer met betrekking tot de mate waarin een beroep wordt gedaan op de kleinschaligheidstoelag van de Wet investeringsrekening (*WIR*), stemt tot nadenken. Er worden — onzeker tastend — wegen gezocht naar nieuwe mogelijkheden om de solvabiliteitsproblematiek van het bedrijfsleven te verlichten, onder meer met behulp van de recente garantieregeling particuliere participatiemaatschappij. Bovendien is er in Nederland een proces van start en afbouw van ondernemingen aan de gang, waarvan tot voor kort nog zeer weinig bekend was. Voor een belangstellende waarnemer komt het onbegrijpelijk voor, dat de kennis van het economisch handelen van ondernemers in ons land nog steeds zeer matig is en de interesse ervoor van recente datum.

Innovatie

Het begrip innovatie is zonder nadere specificatie niet te hanteren. Immers, velen beperken zich tot technologische vernieuwing, anderen wenden voor uitsluitend zeer geavanceerde produkten en productieprocessen onder deze term te willen begrijpen, terwijl weer anderen het gewoon hebben over voor ondernemingen nieuwe activiteiten. Daarom ontkomen wij in dit artikel ook niet aan een nadere begripsomschrijving, waarbij wij het woord innovatie zullen gebruiken in zijn sociaal-economische context. Dit impliceert dat innovatie wordt gebruikt tegen de achtergrond van de problematiek waarmee ons land op het gebied van de werkgelegenheid, de inkomensvorming en de externe positie worstelt. Daarmede is innovatie een begrip geworden in het kader van het richting geven aan de ontwikkelingen in het bedrijfsleven en wordt de ondernemer centraal gesteld als degene die gestalte moet geven aan de uiteindelijke innovatie.

Vaak wordt het begrip basis-innovatie genoemd. Hieronder vallen de vernieuwingen op technologisch gebied die een belangrijke impuls kunnen geven aan de economische ontwikkeling. De discussie over innovatie gaat vaak over deze basis-innovaties. De kernenergie bij voorbeeld had zo'n impuls moeten geven, maar toepassing op grote schaal bleek niet mogelijk, hoewel velen de verwachting hadden dat het energievraagstuk als gevolg van voortgaande technologische ontwikkeling van de kernenergie zou worden opgelost. Kortom, wij zijn bij basis-innovaties op zoek naar de stoomlocomotief van de Liverpool and Manchester Railways, naar de telefoon van Bell, de kunstzijde van de Chardonnet, de televisie van de BBC en de computer van Univac. We hebben thans reeds enige fundamentele vindingen die onze toekomst mede kunnen bepalen. In dit kader passen de glasfibers, de vacuümbuis, de microprocessors en het nog niet geëxploiteerde deel van de lasertechnologie.

*De auteur is hoofd van de afdeling Planning en Economisch Bureau van de Nederlandsche Middenstandsbank te Amsterdam. 1) Het is bij voorbeeld niet onwaarschijnlijk dat de explosie van de prijzen van het onroerend goed in de periode 1975-1977 hieraan voor een belangrijk deel mag worden toegeschreven. En in het verlengde daarvan liggen de vermogensverliezen en de verlaging van het besteedbare inkomen die veel huishoudingen thans doormaken. In ieder geval is de onroerend-goedmarkt mede schuldig aan de ontwrichting van de economie die wij thans waarnemen.

Wie dit allemaal te weinig vindt, heeft misschien meer oog voor de uitvinder en tracht deze mensen zoveel mogelijk begeleiding te geven, zodat van hun creativiteit optimaal gebruik kan worden gemaakt. Ook ons land kent uitvinders. Er zijn enige zeer waardevolle initiatieven om eens de helpende hand naar deze mensen uit te steken. Deze handelwijze is illustratief voor vele problemen rond het innovatieproces. Immers, een uitvinder zelf komt zelden tot in economisch opzicht waardevolle prestaties. Hij is doorgaans een non-conformist, die door een enorme drang is bezeten en vaak dusdanig is gebiologeerd door zijn eigen schepping dat commercialisering van de ideeën dikwijls achterwege blijft. Slechts een partner, een compagnon of een vertrouwensman die net als hij in de uitvinding geloof, kan helpen bij het richting geven aan de ontwikkeling van zijn uitvinding. Eerst met de hulp van hem is het mogelijk ondernemers te interesseren voor het produkt en ligt de weg van de innovatie open. Er is dan ook een groot verschil tussen de uitvinder en de nieuwe innovatieve ondernemer. Deze laatste heeft commerciële doelstellingen en tracht de marktwerking, de organisatie van het productieproces en de financiering ervan dusdanig vorm te geven dat een levensvatbare eenheid ontstaat. Hij staat dan ook in mentaal opzicht ver af van de uitvinder.

De kleine innovatieve ondernemer is echter van niet minder belang. Bekend is dat kleine bedrijven een doorslaggevende rol hebben gespeeld bij de ontwikkeling van de halfgeleidertechnologie in de Verenigde Staten. Het is ook bekend dat een groot aantal nieuwe ontwikkelingen slechts bij kleine bedrijven tot ontwikkeling kon komen en pas in een vergeerd stadium van ontwikkeling door grotere bedrijven is aangekocht. Wij willen echter afstand nemen van de beperkingen die het accentueren van de hoogwaardige technologie impliciet met zich brengt. Ook op andere terreinen heeft ons land behoefte aan nieuwe en innovatieve activiteiten. Ten einde daarin meer inzicht te krijgen hebben wij een meting verricht naar de researchinspanning van het bedrijfsleven. Omdat op dit gebied geen betrouwbaar statistisch materiaal voorhanden is, heeft de Nederlandsche Middenstandsbank een jaar geleden besloten er onderzoek naar te verrichten 2). Tot het onderzoek behoren de industrie, de handel en de zakelijke dienstverlening die te zamen driekwart van het aantal ondernemingen in ons land omvatten. Tabel 1 geeft aan dat ook in de kleinere bedrijven het onderzoek tot een belangrijke taak wordt gerekend, te meer als in aanmerking wordt genomen dat het gemiddelden betreft en er relatief veel bedrijven zijn die zich op het onderhavige terrein in het geheel geen inspanning getroosten. Berekenen wij uit de gemiddelden van tabel 1 de totale omvang van de research in de door ons onderzochte sectoren, dan houden volgens opgave van de ondernemers zelf ongeveer 90.000 mensen zich geheel of voor een belangrijk deel van hun taak met speurwerk bezig. Het is onze overtuiging dat veel in sociaal-economisch opzicht relevante innovatie niet als zodanig bekend wordt, maar niettemin de basis vormt van ontwikkelingen in zeer uiteenlopende branches en sectoren, die voor de economie als geheel van groot belang zijn.

Nieuwe ondernemingen in Nederland

Wij richten ons allereerst op het ontstaan van nieuwe ondernemingen in Nederland. Ook op dit terrein bestaan in ons land geen goede statistieken, zodat veel moeite moet worden gedaan om tot een benadering van het aantal nieuwe ondernemingen te komen. Voor de onderzochte sectoren hebben wij geschat dat er na 1970 53.000 ondernemingen zijn opgericht, welke thans nog bestaan. Is er in de niet-onderzochte sectoren sprake van een zelfde mate van creatie van nieuwe bedrijven, dan zijn er in de jaren zeventig 92.000 bedrijven opgericht die in 1980 nog steeds werkzaam zijn. Verdeeld over de jaren zijn er weinig schommelingen waarneembaar. Wij gaan ervan uit dat in de industrie per jaar 1.400 nieuwe bedrijven worden opgericht. In de handel zijn

Tabel 1. Gemiddeld aantal personen per onderneming dat zich geheel of voor een belangrijk deel van zijn taak bezighoudt met onderzoek naar nieuwe mogelijkheden voor het bedrijf in de industrie, de handel en de zakelijke dienstverlening

Aantal werkzame personen	Industrie	Handel	Zakelijke dienstverlening
50-499	5,1	4,2	5,4
10-49	1,1	1,1	2,3
1-9	0,3	0,2	0,4

Tabel 2. Gemiddeld aantal werkzame personen in ondernemingen in de eerste acht jaar van hun bestaan

Aantal werkzame personen	Industrie	Handel	Zakelijke dienstverlening
Bij de start	5,4	3,2	4,5
Na drie jaar	6,6	3,8	5,2
Na zes jaar	7,8	4,2	6,6
Na acht jaar	9,0	4,3	8,9

het er 6.300, terwijl in de zakelijke dienstverlening per jaar gemiddeld 1.700 ondernemingen starten. Met deze getallen scoort ons land niet slecht. Echter, er moet aan worden toegevoegd dat Nederland traditioneel een kleinschalige handels- en dienstverleningssector kent die relatief groot is, terwijl zijn industrie van recente datum is. Met betrekking tot de industrie moet hierbij worden opgemerkt dat het aantal bedrijven dat jaarlijks uit deze sector verdwijnt op 1.800 à 1.900 wordt geraamd, waarmee is aangegeven dat het de-industrialisatieproces dat zich in Nederland aftekent, ook in het aantal bedrijven tot uitdrukking komt. Er is weinig over bekend welke nu de bedrijven zijn, die jaarlijks verdwijnen (ons onderzoek heeft zich beperkt tot de nieuwe ondernemingen in ons land).

Voor het innovatiebeleid is van belang dat de creatie van arbeidsplaatsen door nieuwe ondernemingen voor het voetlicht wordt gehaald. Tabel 2 laat zien dat de belangrijkste creatie plaatsvindt op het moment van de start, terwijl er in de latere fasen slechts een geringe aanwas van arbeidsplaatsen is. Uit de tabel kan worden berekend dat een startende ondernemer gemiddeld 3,85 banen creëert. Als wij in ons onderzoek komen op 53.000 na 1970 opgerichte bedrijven impliceert dit bij de start een werkgelegenheidscreatie van 204.000 arbeidsplaatsen, terwijl anno 1980 deze bedrijven werk geven aan 265.000 personen. Daarmede bestaat 15% van de totale werkgelegenheid in de drie genoemde sectoren uit arbeidsplaatsen die zijn ontstaan bij bedrijven, welke na 1970 zijn opgericht.

Het is interessant te weten wie nu de nieuwe ondernemer is en wat zijn drijfveren zijn. Het inzicht hierin geeft informatie over de wijze waarop het innovatiebeleid van de overheid moet worden gestuurd om in het bedrijfsleven enige weerklank te kunnen vinden. Het NMB-onderzoek wijst uit dat voor 29% van de nieuwe ondernemers de wil om zelfstandig te zijn de belangrijkste reden voor vestiging is. Voegen wij hierbij dreigend ontslag en onvrede in de vorige betrekking dan zijn voor nog eens 27% van het totaal de startredenen aangegeven. Ook de wens tot het leveren van kwaliteitswerk scoort hoog, terwijl het winststreven veel minder belangrijk is en de risico-aversie een belangrijke hinderpaal is. Het opleidingsniveau van startende ondernemers ligt niet bijzonder hoog. In Nederland heeft 45% slechts lagere school gehad. Niettemin moet het ondernemerschap worden geleerd. Ons onderwijsstelsel biedt hiertoe weinig mogelijkheden. Wij hebben geconstateerd dat een derde van de star-

2) Voor een uitvoerige verslaglegging, alsmede voor een verantwoording van het onderzoek, verwijzen wij naar het jaarverslag 1980 van de NMB dat bij ieder filiaal van de bank verkrijgbaar is.

Tabel 3. Verdeling van nieuwe ondernemingen naar beginvermogen

Beginvermogen × f. 1.000	Industrie	Handel	Zakelijke dienst- verlening	Totaal
0 - 19	36%	31%	47%	34%
20 - 39	15%	17%	14%	16%
40 - 99	22%	27%	16%	24%
100 of meer	27%	25%	23%	26%

tende ondernemers voorheen bij een bedrijf werkte dat jonger is dan 10 jaar. Het overgrote deel van de nieuwe ondernemers was werkzaam in het midden- en kleinbedrijf. Overigens zijn hbo-ers en universitair opgeleiden meer risicobereid en hechten zij ook minder aan het element van de zelfstandigheid van het ondernemerschap. Beginnende ondernemers met een onvoltooide academische opleiding blijken even succesvol te zijn als zij die een universitaire graad hebben gehaald.

Startende ondernemers zijn ook starters wat betreft de omvang van hun bedrijfsvermogen. Tabel 3 geeft de omvang van het beginvermogen van nieuwe ondernemingen aan gemeten in duizenden gulden. Hieruit blijkt dat slechts een kwart van de nieuwe ondernemingen bij de start een bedrag van meer dan f. 100.000 ter beschikking heeft. Ook weten wij dat slechts de helft van de nieuwe ondernemingen winst maakt en dat van de in de jaren zeventig opgerichte en nu nog bestaande bedrijven ruim 70% naar de mening van de ondernemer zelf winstgevend is. De bankier heeft het nog wel eens moeilijk bij de financiering van startende ondernemers. In maar 50% van de gevallen blijkt een ondernemer op het moment van de start een financiële planning te maken. Daarenboven komt het moment van de start voor zeer velen nog onverwacht ook al lopen zij reeds langere tijd met het idee van zelfstandige vestiging rond. De startende ondernemer gaat veelal vrij impulsief en over het algemeen weinig systematisch te werk en maakt bovenal deel uit van de kleinschalige economie. Door de NMB is voor deze categorie bedrijven een aparte afdeling op het hoofdkantoor opgericht.

Het investeringsgedrag van ondernemingen

De omvang van de innovatie-activiteiten in ons land is moeilijk te meten. Was hiervoor de start van ondernemingen aan de orde, in deze paragraaf geven wij aandacht aan het investeringsgedrag van ondernemingen, waarbij de startende zijn inbegrepen. Investerings worden steeds ter hand genomen om een bepaald economisch proces hetzij in stand te houden, hetzij op en uit te bouwen. Met name in het laatste geval gaat dit zeer vaak samen met de ontwikkeling van geheel nieuwe producten of productieprocessen. Volgens onze waarneming is in de industrie en in de zakelijke dienstverlening een kwart van de investeringen gericht op een activiteit, waaraan de ondernemer een voor zijn bedrijfstak uniek karakter toekent. Tabel 4 laat zien dat deze percentages voor kleine en grotere bedrijven nauwelijks uiteenlopen.

Tabel 4. Aandeel van het aantal investeringsprojecten waaraan de ondernemer een voor de bedrijfstak uniek karakter toekent

Aantal werkzame personen	Industrie	Handel	Zakelijke dienst- verlening
50-499	25%	3%	21%
10-49	24%	3%	23%
1-9	24%	5%	29%

Behalve het karakter is ook de omvang van de investeringen van betekenis. Uitgesplitst naar de omvang van de investeringen per werkzaam persoon gedurende de periode 1978 tot en met 1980 laat tabel 5 zien, dat ook hier de kleinere bedrijven zich niet onbetuigd laten. De tabel heeft betrekking op alle ondernemingen die onderzocht zijn in de sectoren industrie, handel en zakelijke dienstverlening.

Tabel 5. Verdeling van ondernemingen naar investeringen per werkzaam persoon in de verschillende grootteklassen

	0-9 werkzame personen	10-49 werkzame personen	50-499 werkzame personen
Niet geïnvesteerd	39,8%	20,2%	14,4%
Tot f. 10.000	15,1%	27,0%	34,6%
f. 10.000 - f. 50.000	24,6%	28,5%	32,9%
f. 50.000 - f. 100.000	10,2%	12,8%	9,8%
meer dan f. 100.000	10,2%	11,5%	8,3%

Een nadere analyse geeft interessante resultaten. In de eerste plaats blijken investeringen op een onregelmatige wijze te worden aangepakt. Tabel 6 laat zien dat de bedrijven die in de laatste drie jaar niet geïnvesteerd hebben, in gelijke mate projecten hebben ontwikkeld als ondernemingen waarvan de investeringssom meer dan f. 100.000 per werknemer heeft bedragen. Mede door deze onregelmatigheid is de relatie investeringen-winst-werk moeilijk vast te stellen.

Tabel 7 geeft enige informatie, welke wijst op een hogere activiteit bij de rendabele bedrijven, doch het verband mag niet sterk worden genoemd. Met betrekking tot de financiering heeft de ondernemer een zeer grote voorkeur deze geheel uit eigen middelen te verrichten. Gemiddeld genomen lukt dit ook in 50% van de gevallen, hetgeen erop wijst dat de ondernemer in zijn investeringsgedrag via het financieringsmechanisme wel een relatie met de winstgevendheid legt. Op dit punt zal hierna nog worden ingegaan bij de bespreking van de invloed van de Wet investeringsrekening.

Tabel 7. Relatie investering, winst en personeelsgroei

Verwachting t.a.v. het personeelsbestand ultimo 1982	Investeringsplannen		Rentabiliteit	
	wel plannen	geen plannen	uitstekend goed redelijk	matig slecht
Stijgen	19,4	7,2	13,9	2,5
Dalen	5,8	8,7	4,9	15,1
Gelijkblijvend	63,7	81,8	77,0	73,0
Onbekend	11,1	2,3	4,2	9,4

Tabel 6. Investeringsbereidheid naar grootteklasse (in procenten van het aantal ondernemingen)

Aantal werkzame personen	Laatste drie jaar niet geïnvesteerd				Laatste drie jaar f. 10.000 tot f. 50.000 geïnvesteerd				Laatste drie jaar f. 100.000 of meer geïnvesteerd			
	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal
Geen projecten	76,7	60,4	51,1	75,7	54,9	33,3	32,5	52,0	76,5	42,5	41,5	72,5
Wel projecten	23,3	39,6	48,9	24,3	45,1	66,7	67,5	48,0	23,5	57,5	58,5	27,5
— grond en/of gebouwen	19,4	21,4	27,2	19,6	25,5	32,4	21,5	26,1	4,7	36,5	32,1	8,4
— machines en/of inventaris	8,7	32,3	26,1	10,0	23,5	46,2	49,0	26,6	18,8	27,4	36,7	20,0
— kennis en „immateriële goederen“	1,2	5,7	5,6	1,5	—	4,7	17,9	1,0	14,1	5,9	18,1	13,3
— overname van bedrijf	—	—	—	—	—	2,7	1,6	0,3	4,7	5,1	—	4,7

Als wij de gegeven cijfers overzien, moeten wij ons de vraag stellen op welke aspecten het innovatiebeleid van de overheid inspecteert. Om te beginnen met de startende ondernemers, de overheid biedt hen heel weinig steun. Bij de begeleiding spelen de accountant, de Kamers van Koophandel en de banken de belangrijkste rol; overheidsorganen worden over het algemeen niet geraadpleegd. In de fiscale sfeer bestaat voor de startende ondernemer geen speciale regeling. Weliswaar wordt er wel gepleit voor de invoering van een systeem dat achterwaarts verliescompensatie met het inkomen dat in de vorige functie is verkregen, mogelijk maakt, maar tot op heden heeft de fiscus hierop slechts afwijzend gereageerd. Met betrekking tot de kredietfaciliteiten is er in het kader van de regeling vermogensversterkend krediet de mogelijkheid om gedurende de eerste 3 jaar 50% rentesubsidie te krijgen op het gegarandeerde krediet. Van deze regeling wordt overigens slechts weinig gebruik gemaakt. Dit is onder meer het gevolg van het feit, dat het Ministerie van Economische Zaken ook voor geringe bedragen zelf de goedkeuring wil verlenen. Kortom, de Nederlandse overheid besteedt weinig aandacht aan de nieuwe ondernemer.

Meer aandacht is er voor bestaande ondernemingen, maar daar loopt de overheid bij de bevordering van de technologische innovatie regelmatig tegen het feit aan dat een uitgewerkt beleid ontbreekt. De Nederlandse overheid stelt geen prioriteiten, althans niet zo, dat dit voor buitenstaanders bekend is en voor ondernemers een uitnodiging tot medewerking impliceert. Wie kennis neemt van de ontwikkelingsplannen, die bij voorbeeld het Japanse MITI opstelt, ziet dat het ook anders kan. Het is dan ook mijn gevoel dat de overheid de technologische innovatie maar zeer marginaal ondersteunt.

Anders ligt het bij de steun die de overheid geeft in het kader van de Wet investeringsrekening. De invloed van de WIR op de investeringsbeslissing is in het genoemde NMB-onderzoek bestudeerd. In tabel 8 geven wij enige cijfers voor een drietal groepen van investeerders, waaruit de conclusie mag worden getrokken dat de beschikbaarheid van de WIR-premie voor bijna 20% van de ondervraagde ondernemers van doorslaggevend betekenis voor de investeringsbeslissing is geweest. Het opmerkelijke is dat dit percentage oploopt tot wel tot 35 bij de ondernemingen die veel investeerden. In kwantitatief opzicht is dit van grote betekenis. Tegen de achtergrond van onze beschrijving van de startende ondernemer is het niet verwonderlijk dat voor deze groep ondernemers de WIR van minder betekenis is. Slechts 8% van de starters kent aan de WIR een doorslaggevende rol toe. Ook hier moet een uitzondering worden gemaakt. Bij de groep zeer snel groeiende beginnende ondernemers lag dit percentage op bijna 30. Deze cijfers gaan in tegen de nog onlangs door het Centraal Planbureau geformuleerde conclusie dat de WIR weliswaar van betekenis is, maar op de investeringsbeslissing zelf nagenoeg geen invloed uitoefent. Ook de premie in het kader van de Investeringspremiereregeling (IPR) blijkt van belang te zijn. De sterk investerende bedrijven geven een hoog percentage op, dat zich op 20 laat berekenen,

hetgeen hoger is dan wij voor de aanvang van het onderzoek hebben verondersteld.

Ten slotte dient in dit kader een opmerking over het financieringsbeleid te worden gemaakt. De grote invloed van de WIR op de investeringsbeslissing is een signaal dat de financiering een knelpunt is bij het expansiebeleid van veel ondernemingen. Voor de financiering van deze ondernemingen zijn in toenemende mate de banken behulpzaam, omdat particulier vermogen thans niet of nauwelijks in de vorm van risicodragend vermogen aan het bedrijfsleven ter beschikking wordt gesteld. Ondernemingen zijn dan ook aangewezen op bankkrediet, dat de laatste jaren als gevolg van de algemene verzwakking van de Nederlandse economie en de hoge internationale rentestanden voor ondernemers erg kostbaar is geworden. Daarnaast is een aantal financieringsfiguren mede door de overheid gefaciliteerd, waarbij het aloude garantiekrediet wat op de achtergrond is gekomen. In een aantal gevallen is dit ten onrechte het geval en kunnen ondernemers die bij voorbeeld door de recente recessie solvabiliteitsproblemen hebben, met gunstig resultaat een beroep op deze regeling doen. Ook de Nationale Investeringsbank wil actiever worden bij het verstreken van achtergestelde kredieten en zij ontwikkelt daarvoor zelfs geheel nieuwe vormen. Daarenboven heeft Nederland een in internationaal opzicht vrij unieke garantieregeling voor particuliere participatiemaatschappijen gekregen. Deze is van belang voor ondernemingen met minder dan 500 werkzame personen en stelt vermogensverschaffers die niet tot een vaste afnemer of een bedrijfstakgenoot van de ondernemer behoren, in staat risicodragend vermogen tot een maximum van f. 4 mln. ter beschikking te stellen, waarbij geen meerderheidsdeelneming mag worden verkregen. De overheid garandeert 50% van de verliezen. De Nederlandsche Bank is als uitvoerder van de regeling aangezocht en beperkt zich daarbij tot de formele naleving van de bepalingen. Zij gaat niet na of de feitelijke beslissing op een weloverwogen wijze tot stand is gekomen. Een belangrijk aspect van deze regeling is dat nu niet weer een nieuwe vorm van vreemd vermogen is bedacht, maar dat men bewust de risicodragende sfeer heeft opgezocht. Hoewel niemand in ons land de omvang van de werking van deze regeling ook maar bij benadering kan schatten, is niettemin sprake van een doorbraak in het denken over de financiering van ondernemingen en wordt aan het ondernemerschap het vertrouwen geschonken om de beschikbaarstelling van risicodragende middelen mogelijk te maken. Hoewel er terecht enige twijfel kan worden geuit over de hoogte van het percentage waarvoor de overheid garant wil staan tegen de achtergrond van de inspanningen die de participatiemaatschappij zich moet getroosten om de ondernemer op een verantwoorde wijze met het door hem geïnvesteerde vermogen te laten omgaan, moet de komst van deze garantieregeling worden toegejuicht.

Slot

De innovatieproblematiek in ons land heeft aan politieke belangstelling gewonnen. In het verlengde daarvan is er nu

Tabel 8. De bekendheid met de investeringspremiereregelingen en de betekenis van de WIR bij de investeringsbeslissing (in % van het aantal ondernemingen)

Aantal werkzame personen	Laatste drie jaar niet geïnvesteerd				Laatste drie jaar f. 10.000 tot f. 50.000 geïnvesteerd				Laatste drie jaar f. 100.000 of meer geïnvesteerd			
	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal	0-9	10-49	50 of meer	subtotaal
WIR en IPR												
— meent niet voldoende op de hoogte te zijn	59,7	22,0	26,0	57,6	39,2	17,8	3,4	36,0	32,9	17,9	9,2	31,0
— meent voldoende op de hoogte te zijn	40,3	78,0	74,0	42,4	60,8	82,2	96,6	64,0	67,1	82,1	90,8	69,0
Rol WIR bij besluitvorming t.a.v. investeringen												
— geen doorslaggevende rol	36,6	68,4	62,6	38,4	54,9	65,3	69,9	56,4	42,7	60,7	77,3	45,2
— wel doorslaggevende rol	2,4	9,6	11,4	2,8	5,9	14,3	25,3	7,3	24,4	21,5	13,5	23,9
— onbekend	1,2	—	—	1,1	—	2,6	1,4	0,3	—	—	—	—

ook meer aandacht en met wat goede wil ook wat meer sympathie voor de ondernemer gekomen. Het innovatiebeleid zelf sluit onvoldoende bij de problematiek van de ondernemer aan. Dit heeft tot gevolg, dat deze bepaalde onderdelen ervan welwillend accepteert en in andere segmenten niet of nauwelijks zijn weg kan vinden. Er is sprake van een grote afstand tussen politiek en ondernemer, waarbij men slecht op de hoogte is van elkaars doen en laten. Binnen de beperkte mogelijkheden waarover ons land op dit moment beschikt, moet hoge prioriteit worden gegeven aan de efficiency van het innovatiebeleid. De WIR is hierbij een goed voorbeeld. De verlaging per 1 januari 1980 van de basispremie voor gebouwen van 23 naar 18% heeft veel vertrouwen in deze investeringsstimuleringsregeling ondermijnd. Voegen wij daarbij de voor niet-deskundigen welhaast onbegrijpelijke regelingen met betrekking tot onder meer de milieu- en de energie-toeslag (mede tot uiting komend in het grote aantal pagina's papier dat nodig is om de regelingen te beschrijven) dan is daarmee wel werk voor de belastingconsulenten, doch geen aantrekkelijk perspectief voor ondernemers geschapen.

Daarenboven krijgt het financieringsbeleid veel te weinig aandacht en wordt er met name in de fiscale sfeer geen compensatie geboden voor de hoge rentestand waar het bedrijfsleven mee te maken heeft. Het ontbreken van een inflatie-neutrale belastingheffing en het ontbreken van een vooruitzicht op verlaging van het vennootschapstarief zijn demotiverende aspecten van het sociaal-economisch klimaat in ons land.

De overheid die met haar campagne „Innovatie Nu” veel in het werk stelt om de innovatiegedachte maatschappelijk ingang te doen vinden, moet haar geloofwaardigheid ook voor ondernemers bewijzen. Dit is mogelijk door die maatregelen te treffen die direct van invloed zijn op het innovatieproces in de individuele onderneming. Het gepresenteerde cijfermateriaal mag daarbij indicatief zijn voor onze opvatting dat het ondernemerschap in ons land springlevend is en dat veel ondernemers klaar staan om hun rol in de economische ontwikkeling van ons land te spelen.

W. J. de Ridder