

## RONDETAFLDISCUSSIE OVER 'UNLEVEL PLAYING FIELD'

## SCHEEF: SUBSIDIE VERSUS STRATEGIE

Laten ondernemers zich in hun strategie leiden door de mogelijkheden voor subsidie of ander 'makkelijk' geld? Ook als ze daarvoor de grens over moeten? Of dient een subsidie alleen ter ondersteuning van de ingeslagen koers? En wat verwachten bedrijven eigenlijk van overheden en investeerders? Rond die vragen zette Link vorige maand in Slot Doddendaal bij Ewijk ondernemers om tafel met een financier, subsidieadviseur, jurist, accountant en Duitsland-kenner. 'Beloon de bedrijven die duurzame werkgelegenheid hebben gecreëerd, ongeacht in welke sector.'

DOOR HANS VAN EERDEN

**D**e concrete case op tafel is die van Eelco Osse, directeur-eigenaar van de Osse Equipment Manufacturing Group (100 medewerkers), vooral bekend van Machinefabriek Boessenkool in Almelo. Hij ontwikkelde samen met enkele bedrijven en een zevental boeren een elektrische tractor, de Multi Tool Trac – met Europese subsidie. Eenmaal in het stadium van productie, c.q. het zoeken van een locatie daarvoor, stakte de Nederlandse 'vrijgevigheid'. Toen dat in de publiciteit kwam, waren Duitse overheden er als de kippen bij om Osse de grens over te lokken met gunstige voorwaarden: Europese subsidie, goedkope grond en financiering, lage loonkosten, een bijdrage uit het stokoude Marshallplan. 'Wat vinden wij', vraagt gespreksleider Paul Mencke, partner bij het Eindhovense Govers Accountants/Adviseurs: 'Als je een innovatie met subsidie in Nederland bent gestart, mag je dan naar Duitsland voor de productie?' Eelco

Osse: 'Het is mij zelf wel een doorn in het oog, maar ik heb nog geen beslissing genomen. Als ik het doe, dan wel met Duits personeel.' Waarmee het werkgelegenheidseffect van de innovatiesubsidie in Nederland dus minimaal zou uitpakken. Uiteindelijk moet Osse wel concurreren met Duitse tractorbouwers, toont Edward Voncken, ceo van KMWE in Eindhoven, begrip voor diens dilemma. Dennis Schipper, directeur-eigenaar van het Enschedese Demcon, zou vertrek naar Duitsland 'vreselijk' vinden. 'Maar je kunt hem niet verplichten om hier te blijven. Als de keuze is tussen wel een onderneming in Duitsland en helemaal niet in Nederland, dan beter daar. In ieder geval heeft Eelco de bestuurders in Twente wel opgeschud.'

#### PROCESINNOVATIE NIET ERKEND

Waarmee het gesprek op de overheid komt. 'Heeft Nederland wel een industriepolitiek, de echte wil om de industrie vooruit te helpen', stelt Marcel Westphal, advocaat en interim-bedrijfsjurist bij Westphal Johansen advocaten in Nuenen, retorisch. 'Vergelijk het met bijvoorbeeld Singapore, dat als een warm bad voor de industrie aanvoelt.' Of met Turkije of Maleisië, vult Voncken uit eigen ervaring aan. Zijn KMWE (verspaning en mechatronische assemblage voor hightech en aerospace, 600 medewerkers) heeft vestigingen in die landen. 'Daar willen ze je graag hebben, omdat de overheid er een bepaalde industrie wil opbouwen, zoals de aerospace in Turkije. Je krijgt er bijvoorbeeld de eerste jaren korting op de belasting of gunstige leningen.' En ook het Duitsland dat aan Eelco Osse zit te trekken is een industrie-minded land, illustreert Niels Koekoek van DNHK (Duits-Nederlandse Handelskamer). Hij wijst op het beleid voor Industrie 4.0, de sterke concurrentiepositie dankzij loonmatiging, het aanzien voor de industriële familiebedrijven, de betrokkenheid van industriëlen bij overheid en banken, en het duale opleidingsstelsel. In tegenstelling tot Duitsland is de Nederlandse politiek meer van de korte termijn en bestemt ze subsidie vooral voor 'sexy' productinnovatie. 'Het is hier bijna onmogelijk om proces-

- 'Nederlandse politiek bestemt subsidie vooral voor 'sexy' productinnovatie.'
- 'Subsidie moet een middel zijn, geen doel, en in de bestaande bedrijfsstrategie passen.'
- 'De incentive moet achteraf komen; overheid, durf het positieve te belonen.'
- 'Bankiers kijken alleen naar de balans, niet naar potentie.'
- 'Veel ondernemers hebben meer financiële kennis nodig.'

innovatie erkend te krijgen', signaleert Voncken. 'Voor de WBSO (Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk, red.) hadden wij twaalf aanvragen gedaan, die in eerste instantie allemaal werden afgewezen, ook voor 3D-printen.' Hetzelfde verhaal geldt voor de Innovatiebox, die een lager tarief vennootschapsbelasting over winsten uit innovatieve activiteiten behelst. 'De fiscus zegt dat je intellectueel eigendom moet hebben', verklaart Paul Mencke. Procesinnovatie wordt meestal niet in ip vastgelegd. 'En als wij ip ontwikkelen, dan wil de klant het hebben', zegt Voncken. 'Hopelijk wordt in het kader van Smart Industry innovatie in productie opgenomen in het industriebeleid.' Osse sluit zich bij dit pleidooi aan. 'Bij een aanvraag voor subsidie op procesinnovatie kreeg ik een tik over de vingers: dat zou geen innovatie zijn.'



Eelco Osse (Boessenkool): 'Hier geeft de bank mij wel een fiets, een krediet voor de eerste investering, maar ik mag niet fietsen, want ik krijg geen financiering voor het onderhanden werk dat daaruit volgt.'



Dennis Schipper (Demcon): 'Door subsidies ontmoet ik internationale partijen waarmee ik vervolgens een 'normale' relatie kan opbouwen.'





Rond de tafel in Slot Doddendaal. Foto's: Gerard Verschooten

## LINTJE KNIPPEN

Het Nederlandse subsidiebeleid schiet dus tekort, maar heeft wel degelijk z'n impact, erkent Osse. 'Zonder subsidie zouden we de ontwikkeling van de tractor niet hebben gedaan; te hoog risico-profiel.' Ons land pakt het echter te 'klein' en versnipperd aan; durft geen keuzes te maken, waardoor de bescheiden hoeveelheid geld nog meer wordt verdund. Dat stelt Jasper Munier, manager markt bij ERAC (European and Regional Affairs Consultants) uit 's-Hertogenbosch. 'Het is de wet van de remmende voorsprong. Het gaat hier te goed, waardoor de overheid geen keuzes hóeft te maken.' Het ontbreekt volgens Munier aan een ondernemende overheid en consistent beleid. 'Brussel vraagt tegenwoordig om regionale specialisatie in het innovatiebeleid, maar in Nederland zijn er bij wijze van spreken 26 steden die voor 3D-printen kiezen. Naar Brussel schrijven we dat we alles willen.' Getuige bijvoorbeeld de liefst negen topsectoren. Voncken: 'Wij werken er voor wel vier of vijf. Waar moeten wij ons dan bij aansluiten? De regering moet bedrijven ondersteunen, maar het niet voor ons gaan invullen.' Inderdaad raar als de overheid de strategische agenda van bedrijven gaat bepalen, beaamt Mencke. Munier: 'Subsidie moet een middel zijn, geen doel, en in de bestaande strategie van een bedrijf passen. Het is wel zo dat het verkrijgen van bijvoorbeeld een Europese subsidie uit Horizon 2020 een kwaliteitsstempel is.' Zo'n aanvraag vergt echter veel inspanning en subsidie is dus niet echt 'gratis' geld, zoals vaak wordt gedacht. Schipper heeft er bij Demcon (ontwikkelaar en producent van high-tech systems en medical devices, ruim 200 medewerkers) fulltime een medewerker op zitten. 'In mijn wereld van onderzoek en ontwikkeling hoort subsidie er gewoon bij. Door subsidies kom ik in internationale netwerken en ontmoet ik partijen

waarmee ik vervolgens een 'normale' relatie kan opbouwen.' Toch houdt Munier zijn twijfels bij innovatiesubsidies, reden waarom hij – 'misschien wel gek voor een subsidieadviseur' – ervoor pleit ze af te schaffen. 'Steun als overheid alleen fundamenteel onderzoek en zorg dat de kennis daaruit de bedrijven bereikt.' En beloon de bedrijven die er duurzame werkgelegenheid mee hebben gecreëerd, ongeacht in welke sector, stelt Schipper voor. 'Daardoor krijgen ze extra werkkapitaal voor nog meer groei.' De *incentive* moet inderdaad achteraf komen, vult Voncken aan: 'Zoals in Maleisië, waar de overheid kijkt hoeveel winst we hebben behaald en hoeveel werkgelegenheid we hebben gebracht. Overheid, durf het positieve te belonen. Maar controle achteraf is er niet in Nederland; hier ben je juist veel geld kwijt aan subsidieadviseurs vooraf.' Controle achteraf gebeurt wel, met name bij Europese subsidies, nuanceert Munier. 'Zelfs onevenredig veel, maar nagenoeg alleen gericht op de rechtmatigheid van euro's en inderdaad vaak voorbijgaand aan de impact, de inhoudelijke effecten.' Als de overheid vooraf een subsidie toekent, kan de betreffende politicus samen met de ondernemer een lintje doorknippen, verklaart hij de Nederlandse praktijk. 'Achteraf, als de innovatie een succes is geworden, kan dat niet meer, want dan is de politicus allang weg.'

## RISICO-AVERS

Subsidie (voor de vroege ontwikkelfase) is blijkbaar eenvoudiger te verkrijgen dan bijvoorbeeld een krediet voor de latere fasen van marktintroductie. Dat geldt voor overheden, via hun professionele participatiemaatschappijen, maar ook banken zijn 'streng'. 'Bankiers kijken alleen naar de balans, niet naar potentie. Ze doen moeilijk, terwijl geld bijna 'gratis' is. Andere investeerders zijn ook risico-avers. Ze willen alles vooraf chec-

ken en uit 600 pitches wordt uiteindelijk slechts één bedrijf gekozen voor een investering. Ze doen aan *cherry picking*. In de VS accepteren *venture capitalists* dat maar één op de tien investeringen slaagt.' Dat zegt Hein Kop, directeur marketing & sales bij Trefi Finance. Trefi is in dit financieringsgat gesprongen met een nieuw aanbod voor mkb-bedrijven. 'Wij zijn technisch gezien een risicomanagementbedrijf dat werkkapitaal financiert op basis van uitstaande facturen en ondernemers niet vooraf beoordeelt, maar gaandeweg hun prestatie belooft met lagere tarieven.' Interessant, want andere investeerders willen vaak gelijk een participatie en mee aan tafel zitten bij de ondernemer, heeft Eelco Osse ervaren. 'Als wij met onze tractor naar aantallen gaan, krijgt onze oem'er bij de bank moeilijk geld om de eerste



Hein Kop (Trefi): 'Voor Eelco Osse zou crowdfunding een alternatief kunnen zijn. Een elektrische tractor is 'sexy.'



Edward Voncken (KMWE): 'Het is hier bijna onmogelijk om procesinnovatie erkend te krijgen.'

serie voor te financieren. Daarvoor eisen ze mijn machinefabriek als borg, maar dat wil ik natuurlijk niet; die wil ik gescheiden van elkaar houden. In Duitsland lukt het wel, met achtergestelde leningen. Hier geeft de bank mij wel een fiets, een krediet voor de eerste investering, maar ik mag niet fietsen, want ik krijg geen financiering voor het onderhanden werk dat daaruit volgt.' Een van de problemen van 'Nederland bankenland', verklaart Hein Kop, is dat ondernemers alle financiering bij één adres willen halen. 'Ze moeten juist gaan stapelen en per fase financiering zoeken bij verschillende partijen. Veel onder-

nemers hebben meer financiële kennis nodig. Ze zijn slecht geïnformeerd en gaan niet op zoek naar alternatieven. Voor Eelco Osse zou dat bijvoorbeeld *crowdfunding* kunnen zijn. Een elektrische tractor is 'sexy', die leent zicht daarvoor.'

### **BANKIER VOOR STARTERS**

Gevolg van de terughoudendheid bij investeerders in ons land is dat start-ups aankloppen bij (productie)partners. 'Dan staan ze met een prototype voor de beruchte *valley of death* en vragen ze of wij willen meefinancieren', schetst Edward Voncken. 'In de traditionele klant-leveranciersverhouding mogen wij dan wel risico nemen, maar ons vaak niet met hun design bemoeien. Dat terwijl een start-up meestal niet goed is in industrialiseren en wij daar meer verstand van hebben.' Dennis Schipper wordt eveneens regelmatig gevraagd om bankier te zijn voor een starter. 'Wij brengen de financiering dan wel in uren in, maar ook dat is voor ons een risico. Wat echt goed werkt is overnemen: de startende ondernemer binnenhalen in ons bedrijf en coachen. De afgelopen tijd moest iedere student hier in Twente maar ondernemer worden. Ik mag het eigenlijk niet zeggen, maar het is goed dat het geld voor starters nu ongeveer op is. Veel start-ups komen er niet doorheen vanwege te weinig kwaliteit in hun ondernemerschap, uitzonderingen daargelaten. Hebben ze die kwaliteit wel, laat ze dan vooral starten als ondernemer. Maar anders kunnen ze kunnen beter bij ons of een ander gevestigd bedrijf komen werken en hun vak gaan uitoefe-

nen.' Ook in Brainport Eindhoven ligt de focus te veel op starters, valt Voncken bij. 'Iedereen is op zoek naar een nieuwe ASML. Maar de midden-groep van bestaande bedrijven, kijk naar een Boessenkool, wordt in Nederland vergeten.'

### **KETEN**

Duidelijk is wel dat financiering een zaak is voor de keten, met soms ongewenste effecten. Voncken: 'Wij worden steeds meer een technische bank, moeten de ontwikkeling en onderhanden werk financieren en meer risico nemen, terwijl wij vaak slechtere condities voor financiering hebben dan onze grote opdrachtgevers. Dus schuiven wij weer een stuk door in de keten, maar daar zijn de condities nog slechter.' Het zou juist omgekeerd moeten, zegt Marcel Westphal, onder verwijzing naar de bouwsector: onderaannemers moeten kunnen meeliften met de hoofdaannemer, voor financiering maar bijvoorbeeld ook voor verzekeringen. Dan kunnen alle partijen profiteren van de gunstige condities die de grootste speler kan bedingen. Uiteindelijk is het een kwestie van macht, aldus Paul Mencke: 'In de keten heb je plekken met meer en minder macht. Ik heb het gevoel dat veel oem'ers bijvoorbeeld met ip de voordelen van de Innovatiebox naar zich toe halen en zo een meer dan evenredige marge weten te maken.' Er zijn er ook die bij hun toeleveranciers proberen de WBSO-bijdrage zich toe te eigenen, weet Dennis Schipper. De discussie over fair finance vergt in ons korte-termijnland nog een lange adem. ●