

**Lezing van de minister-president, mr. dr. J.P. Balkenende, congres “Beyond limits for growth”,  
Economische Faculteitsvereniging Rotterdam, 9 april 2003**

**NEDERLAND OP STOOM**

In 1765 deed de Schotse ingenieur James Watt een belangrijke ontdekking. Nee, *niet* de uitvinding van de stoommachine. Die bestond toen al zo'n zestig jaar. Maar Watt ontdekte dat de stoommachine eigenlijk een heel inefficiënte machine was, waarin drie kwart van de stoom verloren ging.

“Dat moet beter kunnen”, dacht hij, en hij nam het bestaande model van de stoommachine onder handen. Na 10 jaar prutsen en experimenteren, slaagde hij erin een nieuw model aan de praat te krijgen. Het rendement van de nieuwe stoommachine lag vier keer zo hoog als dat van de oude.

Dat hogere rendement maakte de stoommachine veel aantrekkelijker voor industriële toepassingen. Eerst in de mijnbouw, later ook in de staal-, papier- en katoenindustrie. In het jaar 1800 waren er in Groot-Brittannië al meer dan 500 verbeterde stoommachines in bedrijf. James Watt werd een heel rijk man.

In Nederland vond de stoommachine veel trager ingang. In 1824 waren er acht; in 1837 waren er 72. Veel fabrikanten bleven lang gebruik maken van paarden voor het voortbewegen van hun machines. Toen een Leidse diamantslijper in 1840 overschakelde van paardenkracht op stoomkracht, bleek hij maar liefst de helft goedkoper te kunnen werken. Veel concurrenten die die stap niet zetten, legden het loodje.

Hoe kwam het dat Nederland zo langzaam 'op stoom' kwam?

Een belangrijke factor was ongetwijfeld de houding van de Nederlandse ondernemers. Die hadden in die tijd weinig op met vernieuwing. Men hield liever rustig vast aan de traditie. Nederlandse ondernemers aan het begin van de 19<sup>de</sup> eeuw waren erg gehecht aan hun rust en hun vrije tijd. Vrije tijd die ze bijvoorbeeld besteedden aan de amateur-dichtkunst.

Tekenend is het verschil in reclame uit die tijd tussen Engeland en Nederland. Engelse fabrikanten promootten hun producten met de aanbeveling dat ze 'improved' waren. Nederlandse fabrikanten riepen dat hun product uit een 'van ouds bekende winkel' kwam.

Als gevolg daarvan ging het van kwaad tot erger. Want doordat ondernemers met oude technieken tegen te hoge kosten bleven werken, hadden ze ook geen geld om de noodzakelijke investeringen in nieuwe machines te doen.

Maar dat is niet alles. Want ondernemers die wèl wilden vernieuwen, hadden het niet erg gemakkelijk. Door de gebrekkige transportmiddelen was de aanvoer van steenkool duur. Een hoge brandstofaccijns, maakte het stookmateriaal nog extra prijzig.

Verder had de overheid allerlei rompslomp in petto voor de ondernemer die op stoomkracht wilde overschakelen. Bij iedere nieuwe ketel moest een aparte commissie van deskundigen worden ingesteld die de veiligheid van de installatie moest onderzoeken.

Ook de handelspolitiek speelde een negatieve rol. Want in plaats van de invoer van stoommachines uit Engeland te stimuleren, hief de overheid er juist hoge invoerbelastingen op. Het Nederlandse antwoord op de buitenlandse concurrentie was defensief: het afschermen van de eigen markt.

Tot slot zal ook een rol hebben gespeeld dat de algehele situatie voor Nederland in de eerste decennia van de 19<sup>de</sup> eeuw bijzonder onzeker was. Nederland maakte kortstondig deel uit van het Franse Keizerrijk, ging toen een Unie aan met de Belgen en moest na de mislukking daarvan in zijn eentje zijn plek in Europa zien te vinden. Die onzekerheid werkte verlamdend.

In een notendop hebben we hier een heleboel 'limits for growth' bij elkaar:

- onzekerheid,
- een ongunstig ondernemingsklimaat,
- gebrek aan vernieuwingsdrang bij ondernemers en overheid,
- en een nationale invalshoek in plaats van een internationale.

Nederland is de afgelopen 150 jaar natuurlijk enorm veranderd. Maar toch kunnen we wel een vergelijking maken. Want in enigszins gewijzigde vorm zijn het nog steeds dezelfde factoren die ons groeivermogen bepalen.

Ik wil vanmorgen aangeven waar op dit moment de knelpunten zitten. En wat daaraan gedaan kan worden. Daarbij wil ik ook kort ingaan op een factor die in de tijd van de stoommachine nog niet bestond: het streven naar een *duurzame* economische ontwikkeling.

We beginnen bij de basis. Misschien herinnert u zich nog wel die tv-reclame waarin pizza's werden aangeprezen door Mario de pizzabakker. Het geheim van een goede pizza is... de bodem. Als de bodem niet deugt, is zelfs de beste vulling verspilde moeite.

Dat geldt ook voor de economie. Die moet gebouwd zijn op een stevige basis. Een fundament van stabiliteit, vertrouwen en integriteit. Ondernemers, consumenten en beleggers gedragen zich schichtig en voorzichtig in onzekere situaties. Kijk maar naar het jojo-gedrag van beleggers op de beurs sinds de start van de militaire acties in Irak. En naar de koersdalingen voordat de oorlog begon.

Onzekerheid is funest voor een stabiele economische groei. Het CPB heeft gewaarschuwd dat onze economie dit jaar zou kunnen krimpen als de internationale instabiliteit lang aanhoudt.

We hebben de afgelopen periode ook op andere gebieden gezien hoe negatief vertrouwenscrises kunnen uitpakken. De boekhoudschandalen bij Enron en Ahold hebben enorme effecten gehad die lang kunnen

doorwerken. Die effecten raken niet alleen de desbetreffende ondernemingen en hun medewerkers. Ook banken, investeerders en toeleveranciers worden erdoor aangetast. Beleggers weten niet meer of de cijfers die bedrijven presenteren nog wel kloppen, en spelen dus maar op safe.

Om dit soort affaires in de toekomst in Nederland te voorkomen, heeft het kabinet een commissie aan het werk gezet onder leiding van oud-topman Tabaksblat van Unilever. Die moet binnen negen maanden met gedragsregels komen voor bestuurders en commissarissen. Het resultaat is een code voor goed ondernemingsbestuur. Ondernemingen moeten die straks overnemen, tenzij ze aan hun stakeholders kunnen uitleggen waarom de code in hun geval niet opportuun is.

De betrouwbaarheid die van het bedrijfsleven gevraagd kan worden, moet zeker ook van de overheid worden geëist. De cijfers moeten kloppen, de boekhouding moet sluiten.

De overheid moet geen onverantwoorde voorschotten nemen op de toekomst. Helemaal niet als duidelijk is dat we straks – alleen al vanwege de vergrijzing – alle zeilen zullen moeten bijzetten. Degenen die pleiten voor het doen van ongedekte uitgaven nu, pleiten er in feite voor de rekening straks bij jullie generatie neer te leggen.

Burgers en ondernemers moeten ervan op aankunnen dat het financieel-economische fundament bij de overheid in goede handen is. Daarom kan er ook geen sprake van zijn dat er in Europa wordt geknabbeld aan de randjes van het Stabiliteitspact. Afspraak is afspraak, ook als het even wat minder mee zit.

Vertrouwen heeft ook alles te maken met je vestigingsklimaat. Ondernemers willen weten waar ze aan toe zijn. Ondernemen is al risicovol genoeg. Daar heb je een stabiele, veilige omgeving voor nodig, zonder overbodige hindernissen.

Een belangrijke hindernis zijn nog steeds de administratieve lasten in Nederland. Ondernemers zijn daar elk jaar 10 miljard euro aan kwijt. Er is de afgelopen jaren wel vooruitgang geboekt, maar het gaat nog niet snel genoeg. De doelstelling is nu om tussen 2002 en 2006 de administratieve lasten met 20% te laten dalen.

Dat is vaak een taai gevecht, waarbij je zorgvuldig te werk moet gaan. Ik wil graag een voorbeeld geven.

Bedrijven die met waterinstallaties werken, moeten verplicht een analyse maken van de risico's op legionella-besmetting. Dat is heel begrijpelijk. Maar het betekent óók dat iedere ondernemer met een kraan, een brandslang of een douche in principe een risico-analyse moet hebben uitgevoerd. Dat willen we nu veranderen, zodat die verplichting niet meer geldt voor kleine bedrijven waar minder dan 5 mensen werken en die geen water verstrekken aan derden.

Tot zover de bodem van de pizza. De basis moet solide zijn. Maar echt *lekker* wordt het toch pas door wat er bovenop die basis komt te liggen. Het economisch succes wordt door de vulling bepaald. Die moet dus van topklasse zijn en vernieuwend genoeg om de concurrentie met de andere merken aan te kunnen.

Drie jaar geleden hebben de 15 lidstaten van de Europese Unie in Lissabon samen een strategie vastgesteld om de EU concurrerender en dynamischer te maken. In 2010 moet de EU de meest concurrerende en dynamische kenniseconomie van de wereld zijn, die in staat is tot duurzame economische groei.

Dat is gemakkelijk gezegd maar moeilijk gedaan, gezien de voorsprong van de Verenigde Staten op de meeste terreinen. Het vereist een groot aantal hervormingen en modernisering.

En het vereist een antwoord op klemmende vragen. Zoals: hoe komt het dat Europa niet optimaal van zijn vrije interne markt weet te profiteren? En: hoe komt het dat Europa maar zeer beperkt onderzoek weet te vertalen in innovatieve producten en diensten?

De tijd dringt. We zijn er inmiddels aan gewend dat ondernemingen hun *productie* verplaatsen naar andere delen van de wereld. Veel handwerk kan nu eenmaal elders goedkoper gebeuren. Maar langzamerhand dreigt ook het *denkwerk* te verdwijnen.

Op dit moment vindt al veertig procent van de research-activiteiten van de grote Europese ondernemingen plaats *buiten* de Unie. Producten die we hier in aanschaffen worden steeds vaker bedacht in India, gemaakt in China en verpakt in Rotterdam. Er moet dus echt iets gebeuren.

De Lissabon-strategie is dan ook niet vrijblijvend. De Europese Commissie heeft de afgelopen tijd nauwkeurig bijgehouden hoe de afzonderlijke lidstaten scoren op de zaken die zijn afgesproken. Een tactiek van ‘naming and shaming’. Dan gaat het om indicatoren op allerlei relevante deelgebieden: onderwijsprestaties, uitgaven aan onderzoek, arbeidsproductiviteit, ICT-infrastructuur, vrijheid van markten, enzovoort enzovoort.

De Europese Commissie heeft de resultaten onlangs vastgelegd in een rapport onder de veelzeggende titel ‘Choosing to grow’. Daaruit blijkt dat het Europese erepodium op dit moment bezet wordt door de drie Scandinavische lidstaten van de EU: Denemarken, Zweden en Finland. Zij zetten de beste prestaties neer.

Nederland valt buiten de medailles, maar doet het ook niet slecht. Je zou onze positie kunnen omschrijven als ‘the best of the rest’.

Verdienstelijk, maar ook een beetje roemloos. Met een vierde positie is natuurlijk geen sporter, geen student bedrijfskunde en geen politicus tevreden.

Ik wil – zonder volledig te zijn - graag een aantal factoren noemen die Nederland met voorrang moet aanpakken. Daarbij concentreer ik me op de zaken die direct verband houden met ons groeivermogen.

Economische groei vloeit voort uit twee factoren: een grotere arbeidsparticipatie en een hogere productiviteit per werkende.

De arbeidsparticipatie in Nederland is de afgelopen jaren sterk toegenomen. In vergelijking met andere OESO-landen hebben in Nederland veel mensen een betaalde baan. Die mensen hebben echter gemiddeld een korte werkweek. We werken gemiddeld het minste aantal uren van alle OESO-landen. Nederland is het deeltijdland bij uitstek.

Ouderen stoppen bovendien vroeg met werken. Van de 60 tot en met 64-jarigen werkt in Nederland nog maar 15%. Ons pensioensysteem maakt dat extra aantrekkelijk. Het verlot is bij de Nederlander geconcentreerd aan het einde van het leven – na het 55<sup>ste</sup> levensjaar. Terwijl de drukste periode in het leven nu juist tussen het vijftiende en vijftiende levensjaar valt. Vandaar ook dat er snel een goede levensloopregeling moet komen om daar iets aan te doen.

Naast de arbeidsparticipatie van ouderen, blijft ook de participatie van allochtone Nederlanders achter. De werkloosheid onder allochtonen is ongeveer gehalveerd. Een hele goede prestatie. Maar nog steeds is de werkloosheid onder allochtonen veel hoger dan onder autochtonen.

Vandaar ook mijn conclusie dat er nog wel degelijk mogelijkheden zijn om via een grotere inzet van arbeid tot meer economische groei te komen.

Stel je peilt op een aantal willekeurige momenten in het jaar hoeveel mensen tussen de 15 en de 64 jaar er aan het werk zijn. In Nederland kom je dan gemiddeld op nog geen 40% uit. In Denemarken op 55%. Dus ruimte tot verbetering is er zeker.

Ik wil nu overstappen naar die andere factor die bepalend is voor economische groei: de arbeidsproductiviteit.

Nederlanders werken relatief weinig uren per week, maar de uren *dat* ze werken, draaien ze ook een hoge productie. Onze productiviteit per gewerkt uur behoort tot de hoogste ter wereld.

Dat is het goede nieuws. Het slechte nieuws is dat we snel door het buitenland worden ingehaald. Onze productiviteitsgroei blijft al meer dan 10 jaar lang sterk achter. In 2001 *daalde* de arbeidsproductiviteit in Nederland zelfs.

Daarmee verliezen we aan ‘stoomkracht’.

Productiviteitsgroei creëer je met innovatie. Met slimmer werken. Maar innovatie is niet ons sterkste punt. Misschien vloeit nog steeds een beetje het bloed van onze voorouders van 200 jaar geleden door onze aderen. Zij dachten dat het niet zo’n vaart zou lopen met die nieuwerwetse stoommachines. Tot ze ruw de rekening kregen gepresenteerd.

Nederland is goed in het uitbaten van succesformules, maar niet in het uitvinden ervan. Nederlandse bedrijven geven relatief weinig geld uit aan onderzoek en ontwikkeling. Om precies te zijn 1,1% van het BBP. Vergelijk dat met de Zweedse ondernemers. Die komen uit op 2,9%; ruim tweeëneenhalf keer zoveel.

Nederland verdient zijn brood voor het grootste deel in de dienstensector. En vreemd genoeg laat juist die dienstensector het afweten als het om innovatie gaat. Een mooie opdracht voor u als toekomstige bedrijfskundigen en economen: “hoe krijg ik die dienstverlenende dames en heren aan het innoveren”.

Een ander knelpunt is de ‘verzuiling’ in onze kennissamenleving. Bedrijfsleven en universiteiten vormen twee verschillende zuilen. Daartussen zijn wel loopbruggetjes, maar dat zijn er veel te weinig.

Veel van de wetenschappelijke kennis die binnen de universiteiten wordt ontwikkeld, blijft ongebruikt op de plank liggen. Hetzij doordat bedrijven er geen behoefte aan hebben, hetzij doordat ze niet weten wat er aan kennis te koop is. Slechts één op de honderd innovatieve ondernemers zegt dat universiteiten voor hem of haar zeer belangrijke kennisleveranciers zijn. Het rendement van op de universiteit ontwikkelde kennis is dus laag. *Nog* een schone taak voor u!

Ook de studierementen stellen teleur. Een derde van de studenten die zich bij een universiteit inschrijven, heeft acht jaar later nog geen diploma weten te behalen. Ik ga er daarbij natuurlijk zonder meer vanuit dat jullie de uitzonderingen zijn die deze regel bevestigen.

Bèta-studies en technische opleidingen zijn niet populair onder Nederlandse jongeren. Van de honderd mensen tussen de 20 en de 29 jaar hebben er in Nederland zes een technische opleiding gevolgd. Het gemiddelde in de EU is tien op de honderd.

Aan de vooruitzichten op een leuke baan met een goed salaris kan het niet liggen. Die zijn – ook in de huidige economische situatie - goed voor mensen met een technische opleiding. Aan onze wiskundeknobbels ligt het ook niet. Uit onderzoek blijkt dat Nederlandse scholieren en studenten hoog scoren op wiskundetoetsen in vergelijking met hun leeftijdgenoten in andere Europese landen.

Er moet dus iets anders aan de hand zijn, dat veel met beeldvorming te maken heeft. Waarom komen er wel 7500 jongeren af op de audities voor Idols, terwijl zich bijvoorbeeld jaarlijks maar 5000 jongeren inschrijven voor een technische studie aan de universiteit? De kans op succes bij een technische opleiding is vele malen groter. Wellicht zouden jongeren wat meer op hun technische talenten en wat minder op hun stembanden moeten vertrouwen.

Te weinig innovatie, gebrek aan uitwisseling tussen bedrijven en kennisinstellingen en een zwakke positie van natuurwetenschappen en techniek. Dat zijn voor Nederland belangrijke belemmeringen voor groei, die we met voorrang moeten aanpakken.

Dat gebeurt binnen het grotere kader van de Europese Lissabon-strategie. Een historische fout uit de tijd van de stoommachines was dat de overheid de Nederlandse belangen probeerde te verdedigen door de eigen markt af te schermen. Tegenwoordig streven we juist naar gezamenlijkheid en openheid.

Dat gaat overigens lang niet altijd van een leien dakje. Het heeft jaren gekost voordat de Europese landen het eens waren over een gemeenschapsoctrooi, vanwege onenigheid over het aantal talen waarin octrooiaanvragen moeten worden gesteld. En een werkelijk vrij verkeer van diensten is nog steeds niet gerealiseerd.

Maar het gaat de goede kant op. De Europese Commissie heeft in haar laatste tussenrapportage gezegd dat we de Lissabon-doelstellingen kunnen halen, als de lidstaten blijven doen wat is afgesproken. Nederland zal zich daar hard voor blijven maken.

Ik wil tot slot nog iets zeggen over milieu en duurzaamheid.

In tegenstelling tot wat veel mensen denken, maken milieu-aspecten volledig deel uit van de Lissabon-strategie van de Europese Unie. Ze vormen geen toef slagroom op de taart; ze zijn als onmisbaar ingrediënt ingebakken. Aspecten als CO<sub>2</sub>-uitstoot, luchtkwaliteit, biodiversiteit en afvalrecycling hebben binnen de Lissabon-agenda een volwaardige plaats.

Volgens die agenda is onze ontwikkeling duurzaam, als economische, ecologische en ook sociale overwegingen gelijke aandacht krijgen in de besluitvorming.

Dat hoeft geen belemmering voor groei op te leveren. Mits we het slim aanpakken. Ecologische principes zijn verweven met ons economisch beleid. Omgekeerd moeten economische principes in ons ecologisch beleid terugkomen.

Dat wil zeggen:

- milieukosten beter tot uiting laten komen in de prijs van goederen en diensten;
- subsidies verminderen op activiteiten die niet goed zijn voor het milieu.
- innovatie inzetten om milieuverontreiniging terug te dringen;
- bedrijven afrekenen op afgesproken doelstellingen en het aan henzelf overlaten hoe ze die doelstellingen bereiken,
- en een internationale aanpak, zodat een 'level playing field' blijft bestaan.

Met deze aanpak zijn al goede resultaten bereikt. Om één voorbeeld te noemen: over 5 jaar vervuilen 100 nieuwe auto's ongeveer evenveel als één auto uit de jaren zeventig. Dat hebben we te danken aan strenge Europese normstelling en aan innovaties binnen de autobranche. Op die weg moeten we door.

We kampen momenteel met een combinatie van problemen. Structurele knelpunten in onze economie, een internationale conjunctuur die zich maar steeds niet herstelt en onzekerheid bij producenten, consumenten en

beleggers. Daarbij komt nog de oorlog in Irak, met mogelijk grote economische effecten. En aan de horizon doemt de vergrijzing op.

Het CPB laat zien dat ons groeivermogen afneemt als we niets doen. Juist nu is het belangrijk de langere termijn in het oog te houden. Om vast te houden aan de koers die we hebben uitgestippeld.

Dat wil zeggen (en brengt me weer terug bij de vier succesfactoren die ik aan het begin van mijn verhaal noemde):

- Onzekerheid zoveel mogelijk indammen, door een solide macro-economisch beleid en door herstel van het vertrouwen;
- Verder werken aan een klimaat waarin ondernemers zich graag vestigen;
- Inzetten op vernieuwing en kennisuitwisseling;
- En een internationale aanpak in plaats van een nationale.

Wat daar als vijfde punt is bijgekomen, is dat dit alles op duurzame grondslag moet gebeuren.

Zo komen we 'beyond limits for growth'.

En bereiken we uiteindelijk 'growth beyond limits'.