

# Bedrijven kunnen meer laten zien

Gedeputeerde Sander de Rouwe is aan zijn tour langs Friese bedrijven begonnen. Doelen: meer export, meer innovatie en meer ambitie.

ATZE JAN DE VRIES

**D**e zaal in Wolvega kwam gisteren aarzelend op gang. Er gingen bij de krap tachtig aanwezigen niet direct vingers in de lucht toen de vraag klonk wie zich herkent in de kritiek die gedeputeerde De Rouwe een maand terug in deze krant uitte.

Hij sprak destijds over wat hij het „suikerbroodsyndroom” noemde. Veel Friese ondernemers zijn volgens hem te snel tevreden met het product dat ze maken, in plaats van naar innovatie of groei te streven. Suikerbrood is lekker, maar het verandert nooit, aldus De Rouwe. Hij toert nu langs het midden- en kleinbedrijf.

Herkenbaar beeld, vindt Eric van der Zee van Martec Nederland in Wolvega: „Earst mar even sjen no! Dat zie je denk ik wel bij veel bedrijven die meer kunnen laten zien.”

Mark Manchester van De Esdoorn bv in Wolvega geeft De Rouwe gelijk. Hij wil zelf ook meer aan export doen. „Dat is nog maar een paar procent van onze omzet. We doen al wat in België en Frankrijk, maar Duitsland en Frankrijk moeten er ook bij.” Hij wil de omzet binnen twee of drie



Gedeputeerde Sander de Rouwe begon zijn mkb-ronde door de provincie in het gemeentehuis van Weststellingwerf in Wolvega. FOTO RENS HOOYENGA

jaar verdubbelen.

Minder instemmende respons kwam op een tweede verhaal van gisteravond, van Yvonne Bleize, over een nieuw internetplatform voor ondernemers: ynbusiness.nl. Het is een „toegangspoort naar kennis, inspiratie en innovatie”, maar staat nog in de kinderschoenen. Een initiatief van Friese onderwijsinstellingen, zegt de provincie.

De site moet bedrijven helpen de weg te vinden naar de vleespotten van Egypte. Het geheim van de smid is volgens Bleize dat „kennismakelaars en sectorspecialisten” naar bedrijven toekomen om te horen welke vragen er leven. Vervolgens koppelen zij die vragen aan wat er aan

## *‘Tijd is grootste vijand van de ondernemer’*

kennis en regelingen beschikbaar is vanuit overheden en onderwijsinstellingen.

Bedrijven hebben volgens Bleize geen behoefte aan „het zoveelste loket”. Maar volgens Erik van der Zee is dit wél weer een loket: „Wat is de toegevoegde waarde? We hebben ook al een WTC of een Friese Exportclub.”

De Rouwe stak de hand ook in ei-

gen boezem. De overheid maakt volgens hem te ingewikkelde regelingen, waardoor bedrijven er geen raad mee weten. Het moet volgens hem niet nodig zijn dat ondernemers een extern bureau moeten inhuren voor een inschrijving. „Dat trek ik mij echt aan. Die nodig ik uit bij mij aan tafel.”

Inne IJntema, eigenaar van Itensify in Wolvega, vindt de exportsubsidie heel toegankelijk. Maar hij herkent wel het beeld dat veel regelingen te complex zijn. Er moet geen externe adviseur nodig zijn om van het aanbod aan subsidies gebruik te maken, is zijn stelling.

Het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN) houdt sub-

sidiegeld over. Dat vloeit weer terug in de overheidskas, zegt Niels Veenstra. Hij wijt dit deels aan onbekendheid van het SNN, maar soms ook aan de ontoegankelijkheid van voorzieningen. Daar staat de KEI-regeling tegenover, die volgens hem juist heel simpel is, maar toch ook te weinig wordt gevonden. Het samenwerkingsverband wil er met de bedrijven over in gesprek.

„Tijd is de grootste vijand van de ondernemer”, zegt Van der Zee. Het kost volgens hem veel tijd om op subsidies in te schrijven. Sommige zijn zo lastig dat hij ze laat liggen. Voor andere huurt hij een bureau in, „maar daar gaat dan wel meteen 20 procent van je subsidie”.