Rondetafelgesprek Productiviteitsverhoging 3 december 2026
Actieagenda mkb-dienstverlening.
Rob Schouten, 26 november 2026 (Onafhankelijk aanjager Actieagenda).

Achtergrond Actieagenda mkb-dienstverlening
In 2022 presenteert het Nederlands Comité voor Ondernemerschap haar advies 'Dienstbare Dienstverlening' aan de toenmalig minister van Economische Zaken, Micky Adriaansens. In het kort: *Ondernemers krijgen met veel loketten en regelingen te maken, waardoor de juiste hulp lastig te vinden is.* In 2023 hebben we dit advies omgezet in de Actieagenda mkb-dienstverlening. Hierin is de analyse van het Comité gevolgd en op één essentieel punt aangevuld. De (semi)publieke dienstverlening komt ook niet aan omdat de manifeste vraag bij het brede mkb ontbreekt. Aanbod zonder vraag is niet zinvol.

Zeker 80% van de mkb'ers werkt (heel hard) in het hier en nu. Gemotiveerd vanuit vakmanschap en klanten. Niet bezig met de vraag hoe verdien ik over vijf jaar mijn geld en welke investeringen zijn daarvoor nodig? Toekomstbestendigheid is voor deze ondernemer belangrijk maar vandaag niet urgent.

Wanneer het gaat om de vitaliteit van het brede mkb gaat het niet om meer aanbod van (semi)publieke dienstverlening (integendeel zou ik denken) maar om het activeren van de vraag bij de mkb-ondernemer door dienstverleners anders te laten werken. Onze ervaring met de Actieagenda leert inmiddels dat dit mogelijk is. De mkb-ondernemer kijkt niet naar de overheid als het gaat over de toekomst van zijn/haar bedrijf. Een informatiecampagne of subsidieregeling maakt niet het verschil. Ondernemers komen in beweging door andere ondernemers, dicht bij huis, die aantoonbaar juiste keuzes hebben gemaakt en een positieve businesscase laten zien. Dit ondernemersklimaat moet je met private en publieke partners organiseren.

Tegen deze achtergrond kent de Actieagenda een drieledige aanpak:
- Vraagactivatie: niet zenden naar ondernemers maar hen uitnodigen om in hun eigen omgeving in gesprek te gaan (met andere ondernemers) over de toekomst van hun bedrijf. Dit is een fundamentele rolwisseling voor de huidige aanbieders van publieke dienstverlening.
- Opschonen van het aanbod: vereenvoudigen en verminderen (semi) publieke dienstverlening. AI (MKBot) helpt ons om overlap op te sporen en de vindbaarheid te vergroten.
- Samenwerken: geen nieuw aanbod maar op regionale schaal samenwerken en programmeren, inclusief het landelijk aanbod. Pré-competitief samenwerken met trusted advisors zoals ondernemersverenigingen, banken, accountants en beroepsonderwijs is hierbij cruciaal.

Stand van zaken Actieagenda
In de actieagenda wordt samengewerkt door Rijk, Provincies (IPO), Gemeenten en Regio's (VNG-G40), vertegenwoordigers van het mkb (MKB-Nederland), RVO, KvK, Rom Nederland, MBO Raad en Vereniging Hogescholen. 25 regio's doen inmiddels mee en hebben bovenstaande methodiek verder ontwikkeld[1]. We ronden de ontwikkelfase nu af en gaan de komende drie jaar werken aan de resultaatgedreven, landelijke, structurele, implementatie van deze aanpak[2].

[1] Zie kaartje in de bijlage.
[2] Tweede kamer brief 13 oktober 2026: Reactie op motie van het lid Kisteman c.s. Herijking KVK innovatie-en regiostimuleringstaak in lijn met de Actieagenda mkb-dienstverlening

Uw vraagstelling en onze reflectie daarop.

Kunt u toelichten wat nodig is om de productiviteitsgroei in het mkb te stimuleren?
Hierbij is het verschil tussen de ontwikkeling en de toepassing van innovatie relevant. De ontwikkeling van innovatie ligt veeleer op het terrein van grootbedrijven, kennisinstellingen, start- en scale-ups en innovatieve mkb-bedrijven. Het brede mkb moet zich richten op de toepassing van, bewezen, innovaties. Dit is cruciaal voor het verdienvermogen van Nederland. Hiervoor is het nodig dat een mkb-ondernemer zich bewust wordt van de mogelijkheden tot productiviteitsgroei (en dus versterking van de concurrentiekracht) binnen het eigen bedrijf. Vervolgens gaat het erom de kunst af te kijken bij bedrijven die die route al hebben bewandeld. In verschillende regio's zijn effectieve productiviteitsprogramma's ontwikkeld. Hierbij gaat de ondernemer in kleine groepen (8-12 deelnemers) op zoek naar de mogelijkheden binnen het eigen bedrijf om deze vervolgens toe te passen. Dikwijls gaat het hierbij om digitalisering in zeer uiteenlopende verschijningsvormen: van cobots en robots tot AI-toepassingen binnen bedrijfsprocessen. Drie zaken zijn cruciaal:

a. Een groot bereik en vertrouwen onder het brede mkb. Ondernemers moeten worden verleid om hierin hun schaarse tijd te investeren → trusted advisors moeten de scouten.
b. De nadruk op plug-and-play oplossingen die zich elders hebben bewezen → geen abstracte beschouwingen.
c. Geen vrijblijvendheid. Ondernemers dragen zelf de kosten van deelname en de uiteindelijke investeringen in de eigen bedrijfsvoering → geen gesubsidieerde schijnbewegingen.

Hoe kunnen bewezen innovaties breder worden toegepast in het mkb, en welke rol kunnen regionale en sectorale samenwerkingsverbanden daarbij spelen?
Vraagactivatie en gerichte ondersteuning bij investeringen (peer to peer) gebeurt in regionale ecosystemen waar publieke en private partijen samenwerken. Die samenwerking is gericht op vraagactivatie en programmering: selectief goede programma's als follow up aanbieden. Cross sectoraal (=regionaal) werkt doorgaans beter wanneer groepen van ondernemers met elkaar aan de slag gaan. Een uitzondering is de toeleverancierssketen. Hier kunnen (inkoop) eisen van de OEM'er of belangrijke afnemers impact hebben. De Actieagenda zet juist in op het ontwikkelen en versterken van deze samenwerkingsverbanden.

Wat hebben mkb-ondernemers nodig op het gebied van talentontwikkeling, leiderschap en de inrichting van werkprocessen om vernieuwing om te zetten in blijvende productiviteitsgroei?
Generieke ondernemersvaardigheden maar vooral jezelf, als ondernemer, confronteren met de vraag hoe jouw bedrijf er over vijf jaar bij staat en wat je nu moet doen om je bedrijf vitaal te houden. Er moet in de 'vertrouwde' regio een ondernemersklimaat zijn waarin je je deze vragen stelt en durft te delen met andere ondernemers.

Welke belemmeringen moeten worden weggenomen om mkb-bedrijven te laten investeren in productiviteitsverhogende innovaties en doorgroei?
Er zijn weinig 'formele' belemmeringen. Natuurlijk is er een (te) hoge regeldruk en kostenstijging, maar dat wordt te vaak als alibi gebruikt. De belangrijkste belemmering is dat wat de mkb-ondernemer vandaag als urgent ziet, de zaken die echt belangrijk zijn in de weg zitten.

Actieagenda
mkb-dienstverlening

Focusregio's

Gestart in 2024

1. Zwolle
2. Drechtsteden
3. Stedendriehoek
4. West-Brabant
5. Sittard-Geleen
6. Achterhoek

Gestart in 2025

7. Emmen
8. Zeeland
9. Noord-Holland Noord
10. Arnhem-Nijmegen
11. Hart van Brabant
12. Rotterdam
13. Lerend Netwerk Zuid-Holland
14. Noordoost-Brabant
15. Rivierenland
16. Twente
17. Midden-Limburg

Gestart in 2026

18. Metropoolregio Amsterdam
19. Groningen
20. Friesland
21. Drenthe
22. Maastricht Heuvelland
23. Parkstad Limburg
24. Leiden
25. Flevoland



Partners

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK), Kamer van Koophandel (KVK), Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), G40, Regionale Ontwikkelingsmaatschappijen (ROM), Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), Interprovinciaal Overleg (IPO), VNO-NCW/MKB-Nederland, MBO Raad, Vereniging Hogescholen (VH)