



THE BOSTON CONSULTING GROUP

SERIE NL 2030: NAAR EEN NIEUW NEDERLANDS VERDIENMODEL

Groei is wél wenselijk, maar niet meer vanzelfsprekend

Deel 1

Frans Blom, Jan Willem Maas & Thomas Steffens

September 2014

INTRODUCTIE

Het diepste punt van de crisis lijkt achter ons te liggen. Dat wil echter niet zeggen dat de economische groei zoals we die kenden van voor de crisis nu ook vanzelfsprekend terug zal keren. Dat roept veel vragen op. Moeten we groei wel willen? Zo ja, hoe doen we dat? En wie gaat daar van profiteren en wie niet? In de aanloop naar Prinsjesdag en de Algemene Beschouwingen probeert BCG met dit vierluik van vier korte publicaties een aanzet te geven tot een bredere maatschappelijke discussie over groei. In deel 1, 'Groei is wél wenselijk, maar niet meer vanzelfsprekend' gaan we in op de waarom-vraag. In deel 2 'Groei, dat doen we met zijn allen' geven we een perspectief op een nieuw Nederlands verdienmodel waarmee ons land structurele hogere groei kan realiseren, de wat-vraag. In deel 3, 'Regie 2.0' gaan we in op de hoe-vraag: hoe kan Nederland dat nieuwe verdienmodel dan praktisch realiseren?

Groei is wél wenselijk, maar niet meer vanzelfsprekend

‘De economie’ is de afgelopen jaren een van de belangrijkste thema’s in het maatschappelijke en politieke debat geweest. Hoe komen we zo snel mogelijk uit de crisis? Hoe krijgen we de economie weer aan de praat? Allemaal vragen voor de redelijk korte termijn. Tijdens een crisis is dat begrijpelijk: wie zich zorgen maakt morgen zijn baan te verliezen is minder geïnteresseerd in de uitdagingen van overmorgen. Nu het dieptepunt van de crisis echter achter ons ligt, kan het debat zich hopelijk vooral gaan richten op de vragen van overmorgen.

Wie nadenkt over de economie van overmorgen stuit op een aantal fundamentele vragen die in het huidige debat nauwelijks aandacht krijgen:

1. Is een terugkeer naar ons oude groeipad en naar onze oude groeimotoren wel zo vanzelfsprekend? Als dat niet meer vanzelfsprekend zou zijn, is dat dan erg? Kunnen we niet gewoon zonder groei?
2. Als groei wel wenselijk maar niet meer vanzelfsprekend zou zijn, welk verdienmodel kan ons dan wel de gewenste groei brengen?
3. Hoe migreren we dan als land en maatschappij naar een nieuw verdienmodel?
4. Hoe zorgen we ervoor dat we de opbrengsten van die nieuwe groei op een eerlijke manier verdelen?

In 2012 kwam BCG met het rapport ‘NL 2030: Contouren van een nieuw Nederlands verdienmodel’ als een van de eersten met een visie op de noodzaak van een nieuw nationaal verdienmodel. In 2013 volgde de WRR met zijn rapport ‘Naar een lerende economie’ en ook vooraanstaande economen en prominenten als Hans Wijers, Lex Hoogduin en Wiebe Draaijer hebben geprobeerd het debat aan te zwengelen. Vanuit de politiek is de reactie beperkt geweest. Kamerleden focussen zich nog primair op conjuncturele elementen als het begrotingstekort en het consumentenvertrouwen. En het kabinet lijkt van mening dat met het huidige beleid een economische groei van ‘2 à 3%’ mogelijk is.

Onderzoek van de OECD leert ons dat de eerste twee jaren na een crisis het geschiktst zijn om maatschappelijk draagvlak te realiseren voor grootschalige hervormingen van een maatschappelijk economisch stelsel. Als de conclusie is dat groei wel wenselijk is maar dat het verdienmodel van voor de crisis niet langer voldoet, dan moeten we 2014 en 2015 benutten om de eerste stenen van een nieuw

verdienmodel te leggen. Het wordt dus hoog tijd om de aandacht in het politieke en maatschappelijke debat te verplaatsen van conjunctureel herstel naar structurele groei. Wij leveren daar een bijdrage aan door in vier korte publicaties onze visie op bovenstaande vragen te geven:

- In uw handen (of op uw scherm) ligt deel 1 over de vraag *waarom* een nieuw verdienmodel nodig is: ‘Groei is wél wenselijk, maar niet meer vanzelfsprekend’. Hierin betogen we dat hoewel niet iedere vorm van economische groei wenselijk is, geen groei dat evenmin is. Met andere woorden: goede groei blijft wenselijk. Ook betogen we dat de gewenste groei niet gerealiseerd zal worden door onze groeimotoren van voor de crisis. We moeten naar een nieuw verdienmodel toewerken.
- In deel 2, ‘Groei, dat doen we met zijn allen’, beantwoorden we de vraag *wat* er moet gebeuren om toekomstige groei te realiseren en schetsen we de contouren van een nieuw Nederlands verdienmodel. De WRR heeft een zeer zinvolle bijdrage aan dit debat geleverd, maar we vinden wel dat er enkele belangrijke bouwstenen ontbreken. De nieuwe groei-agenda is ons insziens namelijk aanzienlijk breder dan kenniscirculatie (de kern van het WRR-rapport).
- Deel 3 ‘Regie 2.0’ gaat in op de vraag *hoe* Nederland kan migreren naar dit nieuwe verdienmodel. Hoe kan de overheid de regie voeren zonder ondernemers en ondernemingen in de weg te zitten?
- In deel 4 ten slotte, ‘Meer groei, minder middenklasse’, gaan we in op de vraag *wie* zal profiteren van groei en wie niet. We betogen dat dit met name zal leiden tot een uitholling van de middenklasse. We zetten bovendien uiteen wat de overheid kan doen om de consequenties daarvan te verzachten en welke implicaties en mogelijkheden voor het bedrijfsleven deze ontwikkeling met zich meebrengt.

Groei is wél wenselijk

De afgelopen jaren is de wenselijkheid van groei steeds meer ter discussie komen te staan. Daarbij worden vragen gesteld als ‘Maakt meer welvaart ons wel gelukkiger?’, ‘Groeiën we de aarde niet kapot?’ en ‘Heeft de crisis niet laten zien waar te veel nadruk op groei toe leidt?’. Dit zijn zeer legitieme vragen. Groei is namelijk inderdaad geen doel op zich. Maar dat maakt groei nog niet overbodig.

Ten eerste is groei primair een resultante van succesvolle ondernemingen die, mits markten adequaat gereguleerd zijn, groeien doordat ze beter in behoeften van klanten voorzien. Innovaties als tablets en led-verlichting voegen waarde toe aan ons dagelijkse leven. En in de toekomst kunnen innovaties als 3d printen en de driverless car ons leven leuker maken. Groei is ook de resultante van technologische vooruitgang die nodig is om maatschappelijke uitdagingen als een duurzame energievoorziening te bewerkstelligen.

Een tweede argument voor de wenselijkheid van groei is dat de dynamiek die groei impliceert talenten aantrekt en behoudt. In een wereld waarin talent steeds mobieler wordt, is ruimte voor nieuwe ideeën en technologie noodzakelijk om talent te kunnen binden: zonder die ruimte zijn er namelijk minder persoonlijke groei- en ontplooiingskansen voor talenten. Een land met minder talenten groeit niet alleen minder hard, maar heeft ook minder talenten om maatschappelijke uitdagingen aan te kunnen pakken, bijvoorbeeld op gebied van zorg, klimaat en sociale leefomgeving.

Er zijn echter nog meer grote nadelen en pijnlijke gevolgen verbonden aan langzaam of niet groeien. Zonder groei is het namelijk onmogelijk onze huidige welvaart te behouden. Dat klinkt op het eerste gezicht misschien tegenstrijdig, maar dat is het door onze financieringssystematiek van zorg en pensioen niet.

Pensioen. Nederland heeft weliswaar een van de meest robuuste pensioensystemen ter wereld, maar dat wil niet zeggen dat we volledig zijn voorbereid op de grote demografische veranderingen die op ons afkomen.

- Onze AOW is een omslagstelsel en dus financieel kwetsbaar als gevolg van de krimpende bevolkingsgroep die betaalt (de werkenden) en de groeiende groep die ontvangt (de pensioengerechtigden).
- Onze pensioenfondsen zijn weliswaar deel van een kapitaaldeckingsstelsel, maar dat wil niet zeggen dat alle toekomstige verplichtingen volledig gedekt zijn. Huidige dekkinggraden bieden bijvoorbeeld onvoldoende ruimte voor structurele inflatiecompensatie.
- Het in stappen verhogen van de pensioengerechtigde leeftijd en de intentie dit te blijven doen in lijn met de stijgende levensverwachting, leidt ertoe dat we de verwachte lengte van de inactieve periode constant zullen houden. De kosten van die inactieve periode *per gepensioneerde* blijven dan ook gelijk, terwijl we door tot op hogere leeftijd door te werken iets langer aan die pensioenkosten zullen bijdragen. Dit positieve effect op de financiering van de pensioenkosten wordt echter tenietgedaan door demografische veranderingen: het *aantal gepensioneerden* gaat in de periode 2010-2030 met 66% omhoog, terwijl het aantal werkenden in die jaren met 4% daalt¹.

Deze ontwikkelingen maken het onvermijdelijk dat de totale kosten van inactiviteit, omgeslagen over het aantal werkenden, de komende twintig jaar aanzienlijk zullen stijgen. Als we niet of weinig groeien zal deze kostenstijging leiden tot een lagere koopkracht² door hogere pensioenpremies, of tot lagere pensioenuitkeringen per gepensioneerde. Zonder groei gaan we er dus netto op achteruit.

1. 'The 2012 ageing report, Economic and budgetary projections for 27 EU member states (2010-2060)', European Economy 2/2012.

2. Sommige economen zijn van mening dat verhoging van de pensioenpremie slechts zeer beperkt mogelijk is, doordat de prikkels om (meer) te werken dan te sterk dalen. Het rendement ervan is bovendien beperkt omdat risicodragende activa waarin additionele pensioenbijdrages geïnvesteerd kunnen worden steeds schaarser worden.

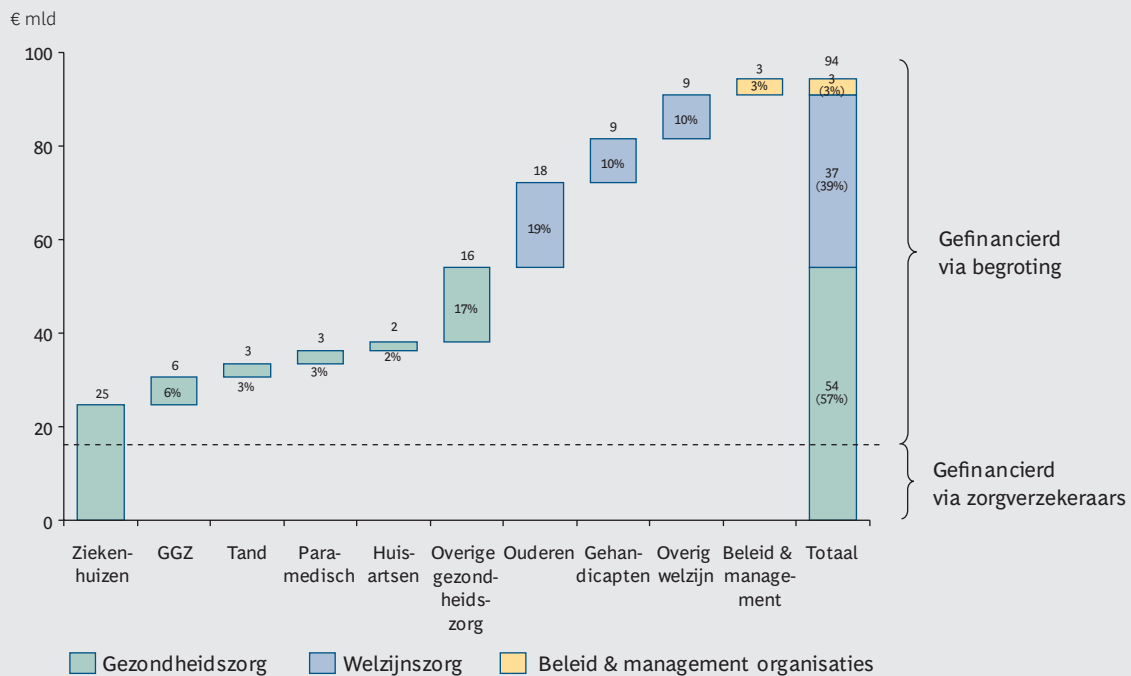
Zorg. Nederland besteedt per jaar ruim €90 miljard aan zorg. De verwachting van het CPB is dat deze kosten ongeveer 3% per jaar (vóór inflatie) zullen stijgen.

Een gedeelte van deze uitgaven (verplegende zorg) wordt grotendeels via de loonbelasting (dus door het werkende deel van de beroepsbevolking) gefinancierd. De curatieve zorg wordt in principe via private zorgverzekeringen gefinancierd, maar een substantieel deel van de Nederlandse bevolking ontvangt hiervoor een zorgtoeslag, die weer uit belastinginkomsten wordt gefinancierd. Datzelfde geldt voor de zogenaamde vereveningsbijdrages aan zorgverzekeraars. Per saldo financieren we zo meer dan 80% van onze zorgkosten uit belastingopbrengsten (zie figuur 1). Deze belastingopbrengsten worden voor het grootste deel opgebracht door het werkende deel van de bevolking. Omgerekend zijn de zorgkosten nu €7.000 per werknemer³, maar bij blijvend stijgende zorguitgaven en minder werknemers in 2030 (de combinatie van kostenstijging en ontgroening) zal dit bedrag oplopen tot rond de €12.000 in 2030. Door economische groei hebben we meer inkomen om deze toenemende last te dragen. Zonder groei gaan deze kostenstijgingen ten koste van de koopkracht of het voorzieningenniveau.

Concluderend, onze zorg- en pensioenlasten zullen de komende decennia fors stijgen. Willen we de koopkracht van ons allemaal gelijk te houden, dan is substantiële economische groei noodzakelijk om deze hogere kosten te dragen. Er is natuurlijk

3. 'The 2012 Ageing Report', gematigd AWG referentie zorgkostenscenario.

FIGUUR 1 | MEER DAN 80% VAN ALLE ZORGCOSTEN WORDT VIA REGULIERE OVERHEIDSBEGROTING GEFINANCIERD



Bron: CBS, Gezondheid en zorg in cijfers, 2013

ook een alternatief: korten op pensioenen en de zorg. Dat betekent dat we ouderzorg nog meer in eigen kring moeten opvangen, nog hogere eigen risico's bij zorgverzekeringen, verdere erosie van de oudedagsvoorzieningen, etc. In dat licht is het sociaal om te groeien omdat we dan minder wenselijke maatregelen kunnen voorkomen.

Bij de inrichting van ons zorg- en pensioenstelsel hebben we decennialang, al dan niet impliciet, verondersteld dat onze economie substantieel blijven zal groeien. Bij een lagere groei zullen er koopkrachtverliezen ontstaan omdat we een groter deel van ons inkomen moeten besteden aan stijgende zorg- en pensioenkosten. Hoe meer we groeien hoe minder pijnlijke ingrepen noodzakelijk zullen zijn.

Groei is niet meer vanzelfsprekend

De afgelopen decennia is de Nederlandse economie met circa 2,5-3% per jaar gegroeid, enkele korte recessies daargelaten. In de tien jaar voorafgaand aan de crisis was de groei gemiddeld 2,3% per jaar. Economische groei vloeit in principe voort uit drie bronnen: de groei van de beroepsbevolking, de participatiegraad van die beroepsbevolking (inclusief het aantal gewerkte uren per persoon) en de productiviteitsstijging per gewerkt uur. De historische groei in Nederland valt grofweg uiteen in 0,3% beroepsbevolkingsgroei, 1% groei in de participatiegraad en 1,3% productiviteitsgroei per gewerkt uur.

Vooruitkijkend valt er van de eerste twee factoren niet veel groei meer te verwachten. De binnenlandse beroepsbevolking zal — na decennia van stijging — de komende decennia gaan krimpen en het maatschappelijk draagvlak voor grootschalige arbeidsmigratie is beperkt.

Er is weliswaar nog enige ruimte om het aantal gewerkte uren per lid van de beroepsbevolking te verhogen (de participatiegraad), maar de rek lijkt er wel uit:

- Participatie van vrouwen is gestegen van 35% naar 60%
- Het aantal mensen met een WIA-uitkering is gedaald van 900.000 naar 600.000
- Het aantal 55+'ers dat werkt is gestegen van 30% naar 60%
- Het ziekteverzuim is gedaald van meer dan 10% naar minder dan 5%
- De gemiddelde pensioenleeftijd is gestegen van 60 naar 63

Dat wil niet zeggen dat er geen potentieel meer is, maar we moeten dat potentieel niet overschatten. Ter illustratie: als we gedurende 20 jaar jaarlijks 1% groei willen halen uit een hogere participatiegraad, dan zal de gemiddelde arbeidsduur moeten toenemen van de huidige 40 jaar naar 49 jaar in 2035. Dat komt jaar na jaar neer op een verhoging van de pensioenleeftijd met 5 maanden. Ter illustratie: het zwaar bevochten pensioenakkoord voorziet in een stijging van 1 maand per jaar.

Het potentieel van de derde bron van groei daarentegen, productiviteitsgroei per gewerkt uur, lijkt alleen eindig door het beperkte menselijk voorstellingsvermogen over mogelijke toekomstige innovaties.

Wat hebben we, gezien de hierboven beschreven wenselijkheid van economische groei, nodig uit deze derde bron van groei? Uitgaande van een gewenste economische groei van 2-3% per capita en een hooguit beperkte stijging van de participatiegraad, zal de productiviteit per gewerkt uur dus met minimaal 2% per jaar moeten groeien. De afgelopen decennia is die groei echter hooguit 1-1,5% geweest. Dat roept twee vragen op:

1. Kunnen we ervan uitgaan dat de historische productiviteitsstijging per capita van 1-1,5% per jaar ook in de toekomst een zekerheid is?
2. Hoe reëel is het om dit groeitempo van 1-1,5% te verdubbelen naar 2-2,5% per jaar?

Om de eerste vraag maar meteen te beantwoorden: die historische groei van 1-1,5% is de komende jaren verre van zeker! Wij zien ten minste twee redenen waarom de historische groei en arbeidsproductiviteit niet vanzelfsprekend blijvend is:

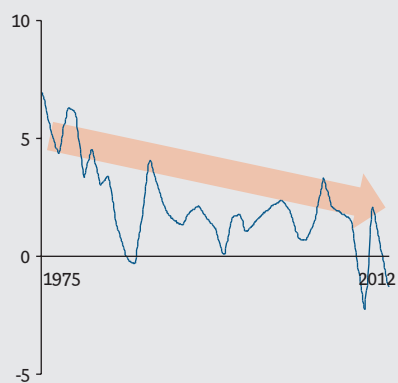
- **Mixeffecten in de beroepsbevolking.** Arbeidsproductiviteit is leeftijdsafhankelijk: de productiviteit is het hoogst tussen het 35e en 45e levensjaar (door combinatie van voldoende ervaring en beperkt ziekteverzuim). Door vergrijzing zal de samenstelling van onze beroepsbevolking de komende decennia meer 45+'ers bevatten. Dit effect heeft nu al een drukkend effect op de productiviteitsgroei.
- **Eroderende landenvoordelen.** In ons rapport 'NL 2030: Contouren van een nieuw Nederlands verdienmodel' stellen we dat de productiviteit op lange termijn (per gewerkt uur) primair gedreven wordt door landenvoordelen en bedrijfsvoordelen. Veel landenvoordelen waarvan Nederland in het verleden heeft geprofiteerd, zoals een gunstiger belastingklimaat, betere beheersing van vreemde talen, een beter opgeleide beroepsbevolking en hoogwaardigere fysieke en ICT infrastructuur, staan door globalisering onder druk. Onze voorsprong op deze gebieden is de afgelopen 10 jaar flink teruggelopen. Zo is onze voorsprong op gebied van ICT en fysieke infrastructuur in die periode gehalveerd. Datzelfde geldt voor ons voormalige voordeel in vennootschapsbelasting: het tariefverschil met het EU-gemiddelde is teruggelopen van 15 naar 8 procentpunten. Ook deze aanjagers van productiviteitsgroei verliezen dus aan kracht.

Samenvattend, de vanzelfsprekende arbeidsproductiviteitsgroei voor de komende jaren en decennia ligt nog lager dan zij de afgelopen jaren geweest is. De fundamentele vraag is dus hoe onze productiviteit van 'rond de 1%' naar ten minste 2% kan groeien. Dat is een enorme uitdaging, al is het maar omdat het een fundamenteel andere manier van kijken naar economische groei vraagt van politici, ondernemingen en beleidsmakers. De afgelopen decennia hebben we de dalende productiviteitsgroei weten te 'verbergen' door met zijn allen meer te gaan werken (zie figuur 2). Die strategie is echter eindig. Het roer moet daarom drastisch om: van beleid gericht op urengroei naar beleid gericht op 'echte' productiviteitsgroei.

FIGUUR 2 | ONZE ECONOMISCHE GROEI WORDT STEEDS MEER GEDREVEN DOOR ONTWIKKELING VAN AANTAL GEWERKTE UREN

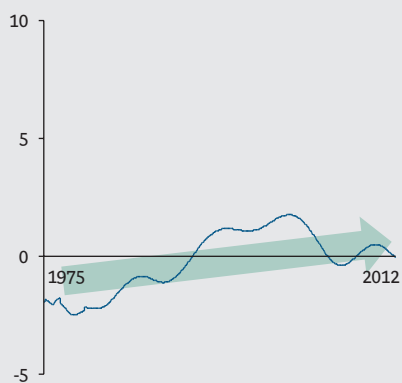
Productiviteitsgroei neemt trendmatig af...

Groei van arbeidsproductiviteit per uur (% per jaar)



... terwijl urengroei trendmatig toeneemt

Groei van aantal gewerkte uren per capita per jaar (% per jaar)



Bron: Groeiland, Frank Kalshoven, 2014

In Deel 2 zullen we uitgebreid ingaan op de vraag wat voor soort verdienmodel Nederland nodig heeft om deze productiviteitsgroei te realiseren.

Dankwoord

Dit rapport maakt onderdeel uit van onze reeks 'BCG Perspectieven'. Het onderzoek voor deze publicaties wordt door The Boston Consulting Group op eigen initiatief en voor eigen rekening gedaan.

Velen hebben bijgedragen aan de gedachtevorming in dit rapport. In het bijzonder willen we de volgende personen bedanken die inzichten, visies en kennis voor dit rapport hebben aangedragen:

Barbara Baarsma, directeur, SEO Economisch Onderzoek
Albert van der Horst, Centraal PlanBureau
Coen Teulings, professor Cambridge University

De auteurs blijven, uiteraard, verantwoordelijk voor de conclusies en opvattingen in dit rapport.

Over de auteurs

De auteurs zijn allen werkzaam bij The Boston Consulting Group. Zij verwelkomen een discussie over de conclusies van dit rapport. U kunt met hen contact opnemen via de volgende adressen:

Frans Blom
Senior Partner & Managing Director en Lid van de Executive Committee
blom.frans@bcg.com

Jan Willem Maas
Senior Partner & Managing Director
maas.janwillem@bcg.com

Thomas Steffens
Principal
steffens.thomas@bcg.com

Over The Boston Consulting Group

The Boston Consulting Group (BCG) is een wereldwijd opererende management consultant en is toonaangevend op het gebied van strategie. Samen met onze klanten onderzoeken wij mogelijkheden om meer waarde te creëren, adresseren we complexe uitdagingen en transformeren we organisaties. Dit doen we in allerlei bedrijfstakken en allerlei terreinen. Onze organisatiespecifieke aanpak combineert diepgaand inzicht in dynamiek van bedrijven, organisaties en markten met vergaande samenwerking met alle niveaus van de klantorganisatie. Dit zorgt ervoor dat onze klanten duurzaam concurrentievoordeel opbouwen, sneller en effectiever werken, betere organisaties bouwen en verzekerd zijn van blijvende resultaten. BCG is opgericht in 1963 en heeft 75 kantoren in 42 landen.

Voor de laatste inzichten en om u te registreren voor het ontvangen van e-alerts omtrent dit onderwerp (alsook omtrent andere onderwerpen), kunt u terecht op bcgperspectives.com.

Volg [bcg.perspectives](https://www.facebook.com/bcg.perspectives) op Facebook en Twitter.

© The Boston Consulting Group, Inc. 2014. Alle rechten voorbehouden.
9/14