

## THEMA WET- EN REGELGEVING: BELEMMERING OF STIMULANS VOOR INNOVATIE?

Bedrijven hebben te maken met steeds meer regels die steeds meer in detail proberen te regelen hoe een proces moet worden ingericht of waar een product uit mag bestaan. Dit om kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid te borgen. Overheden, brancheorganisaties en ook bedrijven stimuleren die regeldichtheid. Want dat is goed voor de klant, die een beter, veiliger en duurzamer product krijgt, geproduceerd via een dito proces. En je kunt je er (internationaal) mee onderscheiden. Maar leidt dit echt wel tot geïnnoveerde producten en processen? Want hoe objectief en deskundig is de controlerende partij? In hoeverre sluit het jonge, innovatieve starters buiten die de certificeringskosten niet kunnen dragen. Kunnen tijd en geld voor al die audits niet beter in ontwikkeling worden gestoken? Ligt integratie van dit soort controleslagen niet voor de hand? Kortom, zijn kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid te belangrijk om niet tot in detail te regelen, of is de regelgeving doorgeschoten?

Standaarden, normen en keurmerken stimuleren én hinderen innovatie

# DE BORGINGSBUSINESS

Wil je als ondernemer een innovatie op de markt brengen, dan krijg je te maken met heel veel regels. Die moeten ervoor zorgen dat het product en het benodigde productieproces veilig, duurzaam en van goede kwaliteit zijn. Zeker stellen dat je aan alle vereisten voldoet, kan zo een jaar kosten, en tienduizenden euro's. Vervolgens komen jaarlijks tal van auditoren langs om te checken of alles nog in orde is. Regels hinderen innovatie en vooral het mkb blijkt de dupe.

- Normen worden ook in het leven geroepen als een vorm van window dressing.
- Het is bezwaarlijk dat er veel regelingen ontstaan die elkaar overlappen.
- Standaardisatie en normen kunnen innovatie zeker ook een zet in de rug geven.

door Martin van Zaalen

**E**r zijn in Nederland zo'n 500 keurmerken van brancheorganisaties, allerhande beoordelingsrichtlijnen en nationale en internationale normen die de kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid van producten, systemen en processen borgen. Hoe goed die borging is, hangt af van het certificeringsschema dat de opsteller van het keurmerk of de norm hanteert. Edwin Franken, businessunitmanager certificering bij TÜV Nederland, ziet steeds meer keurmerken ontstaan en zet zijn vraagtekens bij een aantal daarvan. 'Ik ga geen aantallen of namen noemen, maar normen worden ook in het leven geroepen als een vorm van window dressing. Het certificeringsschema houdt dan slechts in, dat er eens in de drie jaar een administratieve toets plaatsvindt, puur op basis van documenten die de houder opstuurt naar de niet-onafhankelijke certificeerder, die er niet eens voor langskomt. Doel van het keurmerk is dan klaarblijkelijk niet borging van kwaliteit, maar uitsluitend je ermee kunnen onderscheiden. Dat kan schadelijk zijn voor de concurrent die niet over dat keurmerk beschikt,

omdat de houders zich op ongefundeerde gronden willen onderscheiden, maar belangrijker vind ik dat de eindklant er schade van kan ondervinden; hij baseert zijn vertrouwen in een product of dienst op een keurmerk dat niets voorstelt.'

### STERKE OVERLAP

Naast normen en keurmerken waarvan de naleving niet of nauwelijks wordt gecontroleerd, zijn er nogal wat regelingen met elkaar in strijd. Franken illustreert: 'Voedselveiligheidsnorm HACCP stelt dat een keukenvloer goed schoon te houden en dus glad moet zijn. Arborichlijnen daarentegen stellen dat de kans op uitglijden zo klein mogelijk moet zijn.' Maar, voegt Franken er aan toe, vaak wordt dit soort problemen wel technisch opgelost. 'Bijvoorbeeld door een vloer te ontwikkelen die geen vuil opneemt, maar toch stroef is.' Bezwaarlijker vindt hij het feit dat er veel elkaar overlappende regelingen zijn ontstaan. Dat betekent dat de houders van een certificaat of norm door organisaties als TÜV, klanten, brancheorganisaties en onafhankelijk stichtingen voor audits worden bezocht, die hen met steeds weer dezelfde vragen lastigvallen. 'Gelukkig is het wel

een trend om audits op bijvoorbeeld kwaliteit en veiligheid voor meerdere opdrachtgevers te combineren. Dan nemen wij de vragen over die onderwerpen in één audit mee, hoeft je mensen maar één keer te interviewen en zit het dubbele werk alleen nog maar in het feit dat er twee rapporten moeten worden geschreven. Overigens nemen wij in onze audits altijd de bevindingen van andere auditoren mee.'

### GESCHRAPT

Edwin Franken rekt erop dat er op den duur vanzelf een *shake-out* zal plaatsvinden. Er zal geschrapt gaan worden in standaarden, normen en keurmerken die de kwaliteit van producten of processen niet goed borgen of grote overlap vertonen met andere regelingen. Daardoor is het de eindklant niet duidelijk wat de betekenis van dat keurmerk is en kost het de houder per saldo alleen maar tijd. Zo kan hij zich voorstellen dat er een schoonmaak plaatsvindt onder de vele mvonormen waar geen klant om gevraagd heeft en die primair in het leven zijn geroepen om je als duurzame onderneming mee te onderscheiden. 'Maar in andere branches, zoals de aerospace,

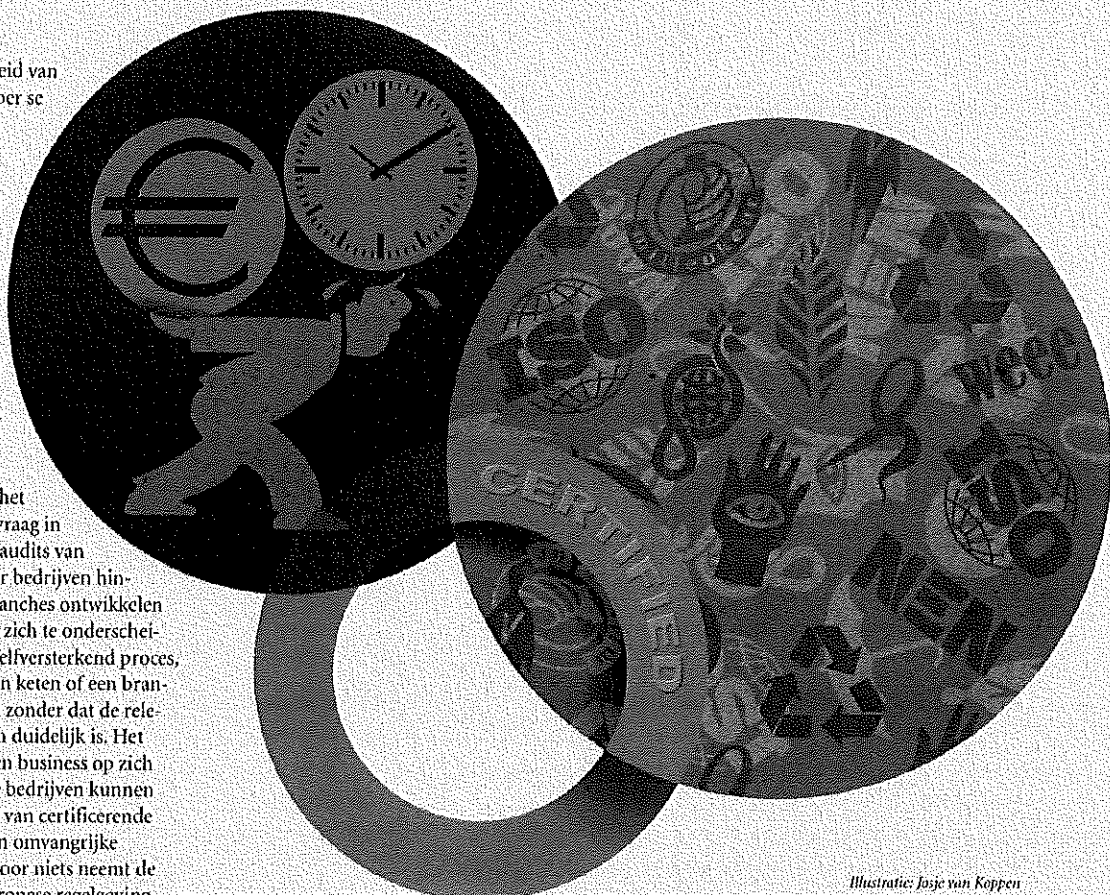
waarin bijvoorbeeld veiligheid van groot belang is en de klant per se zelf wil controleren of zijn leverancier aan zijn eisen voldoet om elk risico uit te sluiten, zal het aantal normen en richtlijnen niet snel afnemen. Vertrouwen creëren in kwaliteit kost nu eenmaal tijd.'

#### BUSINESS OP ZICH

Knut Blind, hoogleraar Standaardisatie en Normalisatie aan de Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit, vindt het een lastig te beantwoorden vraag in hoeverre de certificering en audits van normen en keurmerken voor bedrijven hinderlijk zijn. 'Bedrijven en branches ontwikkelen die certificaten vaak zelf om zich te onderscheiden. Maar dat leidt tot een zelfversterkend proces, waarin ineens iedereen in een keten of een branche zich eraan moet houden zonder dat de relevantie daarvan voor iedereen duidelijk is. Het opstellen en handhaven is een business op zich geworden. Zeker voor kleine bedrijven kunnen alle certificeringen en audits van certificerende organisaties en auditoren een omvangrijke kostenpost opleveren. Niet voor niets neemt de roep om te snoeien in de Europese regelgeving toe', stelt Blind. Ter illustratie verwijst hij naar de actie van Shell-voorman Peter Voser, die eind februari de toenemende Brusselse regelwoede aanvoerde als een van de factoren waarmee Europa zich uit de mondiale markt prijst. 'Maar als het om branchecertificering gaat, is het aan de industrie zelf, aan brancheorganisaties als de Duitse VDMA en de PME om daar actie op te ondernemen.'

#### INNOVATIE HINDEREN?

Kortom, er bestaan de nodige standaarden, normen en keurmerken met een bedenkelijke borging, die soms met elkaar in strijd zijn of (sterk) overlappen. Maar hinderen ze op die manier het innovatievermogen van bedrijven? Knut Blind hanteert een brede definitie als hij het over 'stan-



Illustratie: Josje van Koppen

proes of de technologie waarop ze betrekking hebben vaak te eng, zijn daardoor niet flexibel genoeg en staan onvoldoende open voor nicuwe interpretaties. Ook kunnen standaarden worden gebruikt om de innovatie van de concurrent te vertragen, zoals de juridische strijd tussen Samsung en Apple over de 3G-standaard laat zien.' Deze standaard is deels ontwikkeld door Samsung en Apple verwijt het Koreaanse bedrijf misbruik te maken van zijn positie door juist aan grote concurrenten niet alle patenten prijs te geven. 'In dit soort situaties is het de vraag wie precies welk deel van de standaard ontwikkeld heeft en wat een eerlijke prijs is om aan gebruikers ervan te vragen. In dit geval stellen de regels van de standaardisatieorganisatie ETSI (Euro-

volle geweest. 'Technologisch was het misschien niet het beste platform, maar omdat het wel dé standaard was voor heel Europa, heeft het fabrikanten van mobieltjes de ruimte gegeven om met vernieuwingen te komen. Dat heeft de innovatie van mobiele telefonie een enorme stimulans gegeven. In de VS ontbrak lange tijd die ene standaard en dat heeft dit land een behoorlijke achterstand bezorgd.' Standaarden en normen kunnen innovatie dus zeker een zet in de rug geven, meent Blind. 'Als je een innovatie op de markt brengt die aan de standaarden voldoet, zal dat de acceptatie ervan versnellen. En mochten er achteraf toch fouten in het product blijken te zitten, dan staat de producent sterk als hij die standaarden gevolgd heeft. Natuurlijk, soms is het niet mogelijk te voldoen aan de regels, bijvoorbeeld als compleet nieuwe productieprocessen nodig zijn. Maar als je als ondernemer overtuigd bent van de kwaliteit van je producten, moet je het risico nemen dat je voor productiefouten aansprakelijk gesteld kunt worden.'

#### AANSPRAKELIJK

Ook Taco Huizinga vindt dat standaarden, normen en keurmerken innovatie zowel kunnen stimuleren als afremmen. Dat laatste vooral doordat oem'ers of toeleveranciers aansprakelijk kunnen worden gesteld als hun waren niet voldoen aan alle geldende regelgeving. Die problemen voor komen is het specialisme van de advocaat van The Law Factor ('advocaten voor innovators'). Hij begeleidt met name grote industriële toeleveranciers die de grote binnen- en buitenlandse hightech machine- en apparatenbouwers als

### 'Niet voor niets neemt de roep om te snoeien in de Europese regelgeving toe'

daarden' heeft. Hij doelt daarmee op in feite alle technische normen als die van NEN en ISO, maar ook de normen bij de Machineryrichtlijn die in Europees verband zijn opgesteld. 'Het zijn wel vooral standaarden die betrekking hebben op processen, want productspecifieke standaarden verdwijnen meer en meer.' Zijn leerstoel doet onderzoek naar de vraag of standaardisatie het innovatieproces stimuleert of juist afremt. 'Richtlijnen die remmend werken, omschrijven het

pean Telecommunications Standards Institute) duidelijk dat elke fabrikant er tegen dezelfde voorwaarden gebruik van moet kunnen maken en er niet gediscrimineerd mag worden. Alleen houdt niet iedereen zich eraan', aldus Blind diplomatiek.

#### ZET IN DE RUG

De interfacestandaard GSM voor mobiele telefonie is volgens Blind daarentegen een heel succes-

ASML en Philips Healthcare bedienen. Voordat er getekend wordt, gaat hij na of een contract zijn klant niet opzadelt met een te grote verantwoordelijkheid. 'Oem'ers zijn altijd geneigd hun toeleveranciers te verplichten dat het te leveren product moet voldoen aan alle 'relevante regelgeving'. Zeker voor kleinere toeleveranciers is niet te achterhalen welke regelgeving dat allemaal is, want er is niet een centraal punt waar je dat even kunt opzoeken. Daar heb je specialisten voor

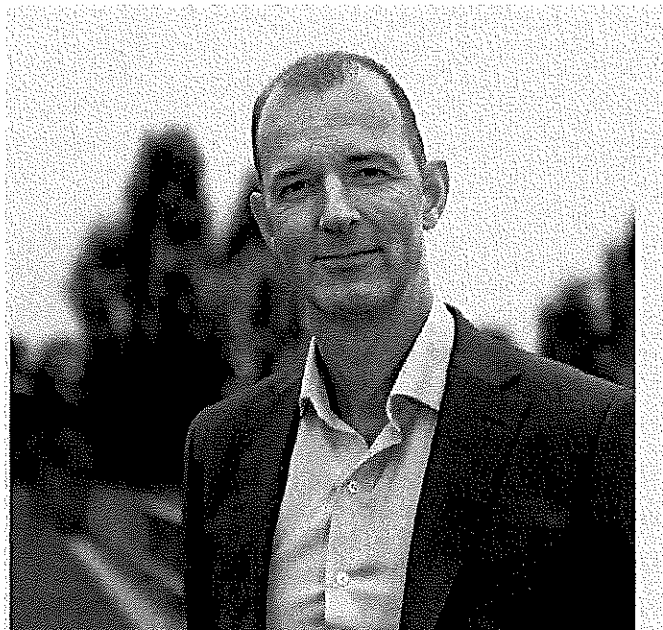
### 'Zeker voor kleinere ondernemingen werpt regelgeving een innovatiedrempel op'

nodig. Voldoe je niet aan de regels en gaat er iets fout, dan kan de aanbesteder je aansprakelijk stellen en kunnen de gevolgen groot zijn. Vaak betekent het dat er allerlei wijzigingen voor eigen rekening moeten worden doorgevoerd. In het uiterste geval kun je opdraaien voor aanpassingen in het veld of zelfs een *recall*. Omdat de aanbesteder over het algemeen heel goed weet welke regels gelden, laat ik die partij altijd specificeren waaraan precies voldaan moet worden.'

#### LOBBY

Kun je als toeleverancier dat uitzoekwerk dus nog aan de klant overlaten, als oem'er moet je daar wel zelf induiken. Taco Huizinga kan zich goed voorstellen dat dit met name voor kleinere

bedrijven een te grote administratieve last met zich meebrengt en dat het dus een rem zet op het vermarkten van innovaties. Zeker omdat het aantal regels toeneemt en steeds meer details worden vastgelegd waaraan een proces of product moet voldoen en het dus steeds meer tijd en geld kost om innovaties gecertificeerd te krijgen. 'Ja, er zijn regels waarbij ik grote vraagtekens zet. Zijn ze wel zinnig? Neem de regels voor het afvoeren van gebruikte consumentenelektronica, zoals de EU-richtlijn WEEE. Die brengen een grote administratieve last met zich mee, terwijl het nut ervan voor het milieu onduidelijk is. Grote partijen kunnen die last veel gemakkelijker dragen dan kleinere. Het zou me niets verbazen als hun lobby in Brussel eraan bijdraagt dat dergelijke regelgeving van kracht wordt waaraan juist zichzelf het gemakkelijkst kunnen voldoen. Daar komt bij, ga je de internationale markt op, dan heb je tegenwoordig niet alleen maar met Brussel en de VS te maken, maar ook steeds meer met weer afwijkende Aziatische regelgeving.' Kortom, zeker voor kleinere ondernemingen werpt regelgeving een innovatiedrempel op. Maar, onderstreept Huizinga, regels kunnen



Advocaat Taco Huizinga begeleidt toeleveranciers: 'Omdat de aanbesteder over het algemeen heel goed weet welke regels gelden, laat ik die partij altijd specificeren waaraan precies voldaan moet worden.' Foto: The Law Factor

innovatie ook stimuleren. 'Zoals nu regelgeving dwingt tot standaardisatie van de adapters van consumentenelektronica. Daardoor wordt het voor nieuwe partijen gemakkelijker die markt met innovaties te betreden.' ●

#### links

[www.tlv.nl](http://www.tlv.nl)  
[www.rsm.nl/standardisation](http://www.rsm.nl/standardisation)  
[www.thelawfactor.nl](http://www.thelawfactor.nl)