

# Bestuurlijk draagvlak na de gemeenteraadsverkiezingen

*Op 18 maart 2026 zijn er lokale verkiezingen, waarna in veel gemeenten een nieuwe wethouder Economische Zaken aantreedt. Deze is waarschijnlijk nog niet bekend met de Actieagenda mkb-dienstverlening; een mooie kans dus om de doelen en aanpak van de Actieagenda voor het voetlicht te brengen. In deze handreiking lees je een pitch van landelijk aanjager Rob Schouten die je kan inspireren om het verhaal van de Actieagenda over te brengen aan nieuwe bestuurders.*

## Waarom een Actieagenda mkb-dienstverlening?

Voor veel wethouders is het belang van het mkb evident. Het mkb vormt niet alleen een grote werkgever, maar draagt vaak ook enorm bij aan de leefbaarheid. Schouten: *“Grote industrieën en innovatieve bedrijven zijn doorgaans niet de bedrijven die de voetbalclub overeind houden of de sinterklaasintocht regelen. Het brede mkb, leefbaarheid en brede welvaart, dat gaat heel erg hand in hand.”*

De toekomstbestendigheid van veel mkb bedrijven staat echter onder druk. Slechts 16% van de mkb ondernemers investeert in de toekomst van het bedrijf. Dit terwijl er belangrijke transitieën plaatsvinden de komende jaren, bijvoorbeeld rondom duurzaamheid, digitalisering en arbeidsproductiviteit. Als mkb bedrijven zich hier niet beter op gaan voorbereiden, zullen veel mkb bedrijven de komende jaren omvallen.

Dat er actie nodig is, zullen veel wethouders direct erkennen. Maar wat biedt de Actieagenda dan precies? En wat vraagt dit van de wethouder? Om dat duidelijk te maken, moeten we eerst verkennen waar het misloopt in de huidige mkb-dienstverlening.

## Wat is het probleem met de huidige mkb-dienstverlening?

Dat weinig mkb ondernemers investeren in de toekomst, komt niet door een gebrek aan aanbod. Integendeel: er is eerder sprake van wildgroei in het aanbod. Juist hierdoor ziet een ondernemer door de bomen het bos niet meer en blijft aanbod moeilijk vindbaar.

Mkb dienstverleners zijn vaak goed op de hoogte van de opgaven waar het mkb de komende jaren mee te maken gaat krijgen. Mkb ondernemers zelf zijn zich echter nog niet altijd bewust van deze uitdagingen. Dit maakt dat er wel veel passend ondersteuningsaanbod is, maar dat de mkb ondernemer hier nog niet actief naar op zoek gaat. Verder sluit het aanbod niet altijd aan bij de leefwereld van de ondernemer, de problemen waar ze tegenaan lopen en de hulpbronnen die ze gebruiken om oplossingen te vinden. Uit [onderzoek naar de klantreis](#) van hulpzoekende mkb ondernemers, blijkt bijvoorbeeld dat ze niet zo snel aankloppen bij de overheid of publieke dienstverleners, maar eerder hulp zoeken bij elkaar. Het goedbedoelde aanbod van mkb dienstverleners blijft daardoor veelal onbenut.

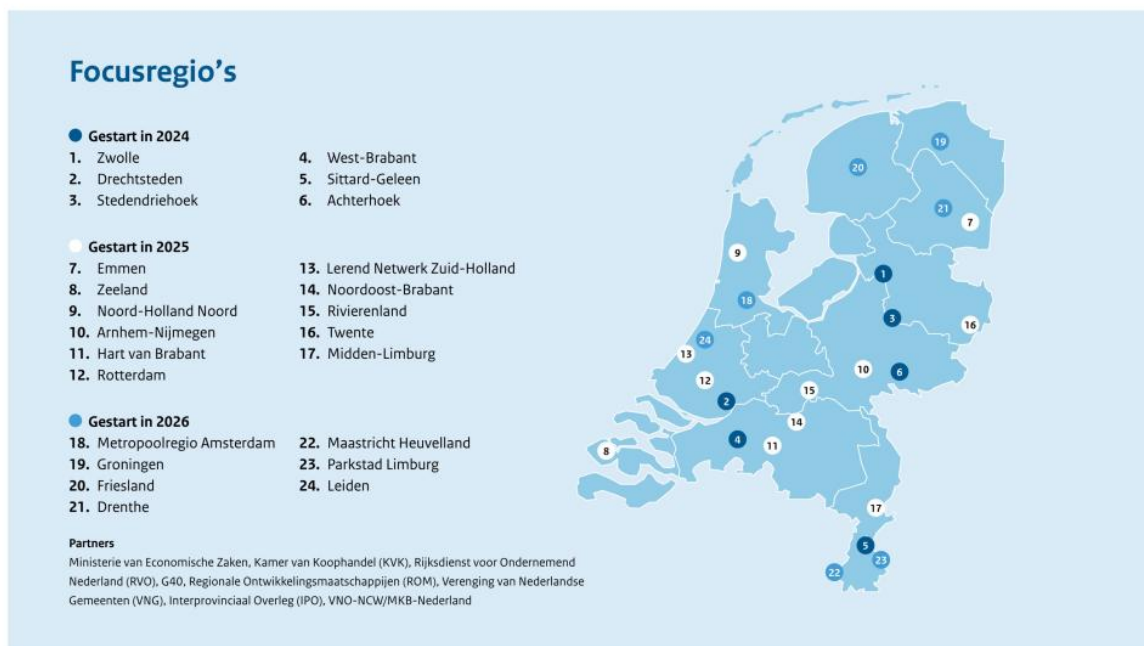
Ondanks dat al langer bekend is dat te weinig gebruik gemaakt wordt van aanbod van mkb dienstverleners, bestaat er een hardnekkige reflex om bij achterblijven van resultaten toch maar weer een volgende subsidie-of voucherregeling in het leven te roepen. Dit is een kostbare aanpak, die uiteindelijk te weinig oplevert. De Actieagenda stelt daarom een radicaal andere aanpak voor.

**Schouten:**  
**“Stop met  
dienstverleners!”**

### Wat doet de Actieagenda mkb-dienstverlening?

De Actieagenda mkb-dienstverlening is in 2024 gestart met zes focusregio's. Ondertussen zijn er 24 regio's waarin mkb-dienstverleners intensief samenwerken met overheid en private partijen om een gezamenlijk mkb ecosysteem te creëren. In totaal bereiken we daarmee 170 gemeenten in Nederland. Het doel is om uiteindelijk met een nieuwe aanpak voor 2028 100.000 mkb-ondernemers te bereiken en ondersteunen bij het toekomstbestendig maken van hun bedrijf. Hiervoor zijn drie fundamentele omslagen nodig:

1. Activeren van de vraag: ondernemers denken na over de toekomst van hun bedrijf en dienstverleners luisteren beter naar wat ondernemers echt nodig hebben;
2. Vereenvoudigen van aanbod: overzichtelijker en toegankelijker maken van het aanbod van dienstverlening;
3. Verbeteren samenwerking tussen stakeholders in mkb-dienstverlening: samenwerken in een ecosysteem van publieke en private dienstverleners op landelijk en regionaal niveau.



Om dit te bereiken, moeten de uitvoerende partners op regionaal, landelijk, publiek en privaat niveau samenwerken. In plaats van het creëren van meer aanbod, richt de Actieagenda mkb-dienstverlening zich daarmee op het scheppen van een ecosysteem met publieke én private partijen, waarin ondernemers vooral van elkaar leren. De focus ligt daarbij op de zelfredzaamheid van de ondernemer en het zelflerend vermogen.

*Samen sterker voor de toekomst van het mkb.*

Deze aanpak zorgt niet alleen dat ondernemers beter geholpen worden, maar vergroot ook het bereik. Schouten: *“Als we doorgaan op de weg waarop we nu bezig zijn, halen we in jouw regio misschien een keer 100 of 200 bedrijven die we echt kunnen helpen. Het is heel intensief om één op één dienstverlening in te richten en betrokkenen te helpen. Een veel betere en veel effectievere route is dat ecosysteem waarin die ondernemers elkaar veel meer gaan treffen en van daaruit van elkaar gaan leren. Dat maakt het bereik 10 of 20 keer zo groot.”*

### **Hoe ziet de opgave eruit in jouw regio?**

Om goed voorbereid het gesprek in te gaan met een nieuwe wethouder, is het belangrijk om een duidelijk beeld te hebben van het aantal ondernemers in jouw regio dat je wil bereiken, het netwerk van organisaties dat daarbij kan helpen en de rol van gemeenten.

Ten eerste maak je de opgave in jouw regio concreet door het totale netwerk te begrijpen. Dit betekent dat je alle bedrijven in het brede mkb (2-50 fte) in kaart hebt, inzicht hebt in hun verdeling over sectoren en weet welke sectoren belangrijk zijn gezien de economische koers van jouw regio. Pas dan kun je bepalen van hoeveel ondernemers het cruciaal is dat ze betrokken worden.

Ten tweede is het belangrijk om inzicht te hebben in het netwerk van organisaties die kunnen helpen in het bereiken en activeren van ondernemers. Dit netwerk omvat alle partijen in jouw regio die een groot of kwalitatief bereik in de doelgroep hebben. Kijk voorbij de geijkte partners als de lokale ondernemersfederatie: banken, verzekeraars, accountants, juridisch adviseurs of groothandels. Voetbalclubs of kerkgenootschappen kunnen bijvoorbeeld óók belangrijke knooppunten zijn in het mkb netwerk. Zet in op samenwerking en verken coalitievorming met de belangrijkste partijen, zodat je bestuurlijk kunt laten zien dat er in de regio draagvlak en samenwerking bestaat, maar dat er ook bestuurlijk kracht nodig is om die samenwerking voorbij organisatiegrenzen te bestendigen en te stimuleren.

Tot slot omvat dit netwerk natuurlijk de lokale gemeenten. Accountmanagers spreken vaak veel ondernemers, maar is er sprake van echt zicht op het bereik in de doelgroep? Kun je hier urgentie creëren? Je hoeft niet te beargumenteren dat de gemeente het niet goed doet, wél dat met hun eigen inspanningen en taken slechts een klein stukje van de totale puzzel gelegd kan worden. Er is dus een ambtelijk medestander in een van de gemeenten in je regio nodig die je kan helpen om dit publieke stuk te bepleiten en te onderbouwen.

### **Wat betekent de Actieagenda mkb-dienstverlening voor de rol van de bestuurder?**

Deelname aan de Actieagenda, vraagt een andere soort rol van mkb dienstverleners en wethouders. Waar ze voorheen zelf aan het stuur zaten met eigen aanbod en interventies, hebben ze nu een meer faciliterende rol, die de grenzen van de eigen organisatie overstijgt. Dit vraagt om bestuurlijk leiderschap: dienstverleners die de regie in het mkb ecosysteem pakken, ondersteund door wethouders die deze aanpak onderschrijven.

De wethouder die ervoor kiest om ambassadeur te worden van het mkb ecosysteem, moet durven loslaten. Niet de overheid of dienstverleners, maar de ondernemer staat centraal in deze aanpak die berust op samenwerking en vertrouwen. De wethouder kan dat bewerkstelligen door in de eerste plaats drempels weg te nemen en steun te bieden aan partners en partijen in het ecosysteem. Vervolgens kan er met elkaar een visie en strategie worden bepaald waarbij gedeeld

eigenaarschap creëren en behouden belangrijk is. Pas in de laatste plaats zal de wethouder controleren of de uitvoering van het programma volgens afspraak verloopt en de resultaten worden bereikt.

### **Hoe zorg je voor de onderbouwing van de Actieagenda mkb-dienstverlening?**

De resultaten van de Actieagenda kunnen minder makkelijk te vangen zijn in cijfers. In een ecosysteem vindt ondersteuning plaats via veel verschillende kanalen, soms officieel, maar vaak ook informeel. Het aantal ondernemers dat hulp ontvangt is daarom lastiger vast te stellen. Hoe zorg je dan wél voor die bewijslast?

Schouten: *“Als de ondernemer aan het woord is, luistert iedereen.”* In elke regio zijn kwalitatieve voorbeelden te vinden van ondernemers die geholpen zijn door de Actieagenda. Probeer eens 5 voorbeelden uit jouw regio te zoeken, waarin mkb dienstverleners een faciliterende rol speelden en ondernemers elkaar geholpen hebben. Vooral wanneer je dit voorbeeld aankleedt met foto's of een filmpje, waarin ondernemers vertellen wat wél voor hen werkt, en wat ook niet, spreken tot de verbeelding en kunnen nut, noodzaak en succes van deze aanpak invoelbaar maken. Op de online leeromgeving van de Actieagenda vind je een aantal goede voorbeelden van ondernemersportretten.

### **Andere ideeën**

Is er in jouw regio meer nodig om bestuurlijk draagvlak voor de Actieagenda mkb-dienstverlening te creëren? In plaats van een simpele pitch, kun je de introductie van de Actieagenda ook groter aanpakken. Denk bijvoorbeeld aan een stakeholderbijeenkomst of bestuurlijke conferentie op een aansprekende locatie, waarin het nut, de noodzaak en de aanpak van de actieagenda in meer detail gepresenteerd wordt. Zorg ook in dit geval dat ondernemers zelf aan het woord komen.

### **Meer weten?**

Heb je nog vragen? Of spelen er in jouw regio specifieke uitdagingen waar je rekening mee moet houden in het gesprek met de wethouder? Neem dan contact op met Floortje van Aken (F.vanAken@kplusv.nl).