

## Column: De dilemma's van subsidie

10-03-2016 11:25

**Als het gaat het om de promotie van goede (duurzame) doelen, dan is subsidie voor de Nederlandse overheid een geliefd instrument. Subsidie geeft een boost aan een gewenste ontwikkeling, is de gedachte. Maar dat gaat niet zelden ten koste van kwaliteit.**

Vaak verlagen subsidieregelingen kunstmatig (direct of via de belasting) de kosten van producten of het advies daarover. Je zou denken dat de marktspelers in het veld een regeling juichend ontvangen. Maar dat is niet altijd het geval. Waarom niet?

### Marktverstoring

Het eerste bezwaar tegen subsidie is marktverstoring. Subsidie is altijd tijdelijk van aard: is de subsidiepot eenmaal leeg, dan is het feest voorbij. En wat dan? Vaak stort de markt dan weer in. Vervelend wanneer je net een bloeiende business hebt opgebouwd. Daarbij trekt subsidie concurrerende partijen aan, waardoor prijzen devalueren en bedrijven alsnog worden uitgeperst. Heeft de consument profijt van die lage prijzen? Dat kan tegenvallen. Het zijn immers niet altijd de beste (en meest betrouwbare) bedrijven die voor de laagste prijs willen leveren; vaak sneuvelen kwaliteit en service.

### Tweede bezwaar

Toepassing van een subsidieregeling brengt een spanningsveld met zich mee tussen zekerheid van goede besteding en praktische uitvoerbaarheid. En zo kom ik op het tweede bezwaar tegen subsidie. De aanvraag en ook de verantwoording van een toegekende subsidie geeft vaak administratieve rompslomp. Hierdoor verdampt een (substantieel?) deel van de subsidie. Maar kiest de overheid voor beperkte controle, dan werkt dat weer ondoelmatige besteding in de hand. Moet de overheid dan maar kiezen voor de alternatieve route? Afdwingen van de gewenste ontwikkeling via de wet?

Kortom: subsidie geeft duivelse dilemma's. Valt dit op te lossen?

Een reële optie is 'subsidiespelregels' met kwaliteitseisen. Laat de overheid eisen stellen aan de prestatie van gesubsidieerde producten en aan de vakbekwaamheid van de leverancier of installateur. Ook kan kwaliteit worden geborgd met keurmerken en certificaten. Maar met dergelijke spelregels is de overheid terughoudend. Kwaliteitseisen vindt ze maar een lastig ding; een kwestie van vrije marktwerking. Maar wat leert de ervaring? In de regel geeft vrije marktwerking de laagste prijs en géén optimale verhouding tussen prijs en kwaliteit. Voorbeelden plenty.

### Centraal register

Een oplossing hiervoor zijn onafhankelijke initiatieven, zoals QBISnl.nl. Dit centrale register helpt consumenten bij hun zoektocht naar vakbekwame leveranciers voor duurzame technieken in gebouwen (zoals zonnepanelen en warmtepompen). Je zou de site een soort Kieswijzer voor Kwaliteit kunnen noemen. Daarmee zeg ik nog niet dat een gediplomeerd vakman of gecertificeerd bedrijf geen fouten kan maken.

Een initiatief als QBISnl.nl zou een goed overheidsinstrument zijn voor het borgen van duurzame maatregelen in woningen en utiliteitsgebouwen. Maar wat schetst mijn verbazing?! De nieuwe investeringssubsidie ISDE stelt géén kwaliteitseisen aan product, installatie, prestatie of resultaat. Zonder dat is het faalrisico van een subsidie als ISDE levensgroot. Het gaat hier om een aantrekkelijke kostenvergoeding voor kleingebruikers (particulieren en zakelijke markt) bij aanschaf van warmtepomp, zonneboiler, pelletkachel of biomassaketel. Dergelijke complexe producten en het goed en veilig installeren en functioneren daarvan, vereisen kwaliteit en vakmanschap.

## **Groei duurzame energie**

Ter verantwoording voor de besteding van gemeenschapsgeld mag de overheid gerust kwaliteitseisen stellen, zodat het spel van beunhazen is uitgespeeld en bedrijven met goed opgeleid, bekwaam personeel zich kunnen profileren met goed presterende duurzame technieken. Dat levert een gelijk speelveld op voor aanbiedende marktpartijen én geeft meer garantie aan het subsidiedoel: de groei van duurzame energie. Daar was het toch om begonnen?

*Een column van Rob van Bergen, directeur [ISSO](#), kennisinstituut voor de installatiesector. Hij is bereikbaar via [r.vanbergen@isso.nl](mailto:r.vanbergen@isso.nl)*

*Congrestip van de redactie: [Kantorenmarkt: Wat wil de toekomstige huurder?](#)*