

## Afbraak en vernieuwing

„Herstel moet en kan”, sprak minister Ruding onlangs de verzamelde aannemers van de Nieuwe Vereniging van Aannemers Grootbedrijf (NIVAG) toe, maar zijn boodschap luidde tevens dat de bouwprogramma's van de overheid in de komende jaren op een structureel lager niveau zullen liggen. „Een vermindering van de productiecapaciteit in de woningbouw is daardoor onvermijdbaar”. Dat betekent dus: meer bouwbedrijven failliet, meer bouwvakarbeiders werkloos.

De bouwnijverheid is niet de enige sector in problemen. Het is duidelijk dat grote delen van het Nederlandse bedrijfsleven door een diep dal gaan en dat het eind daarvan nog niet in zicht is. Het aantal faillissementen steeg in 1982 met 18% tot 8.595 — het grootste aantal in één jaar sinds het begin van de Faillissementsstatistiek in 1900; in 1983 zullen er nog heel wat volgen. Tal van bedrijven staan op de rand van de afgrond. Men ziet het aan de steeds rigoureuze reorganisatieplannen die bij allerlei bedrijven worden opgesteld om te redden wat er te redden valt. Waar redden niet meer mogelijk is, worden sterfhuisconstructies ontworpen om althans nog enkele levensvatbare bedrijfsonderdelen in stand te houden. De afbraak is in volle gang en wordt ook niet meer geremd door financiële steunverlening van de overheid aan bedrijven in nood. Het nieuwe kabinet heeft in de eerste paar maanden van zijn bestaan duidelijk laten merken de rol van „lender of last resort” niet meer te willen vervullen. Het vangnet is weggehaald: wie valt is er geweest.

Toch is de indruk dat er alleen nog maar afbraak is in de economie, niet juist. De laatste jaren is de belangstelling voor het oprichten van nieuwe ondernemingen in een enorme stroomversnelling geraakt. Niet alleen lijkt de moed om een eigen bedrijf te beginnen weer te groeien, in snel tempo begint er nu ook een infrastructuur te ontstaan die het starten van nieuwe ondernemingen bevordert en de overlevingskans vergroot. Zo is de laatste paar jaar de beschikbaarheid van risicodragend kapitaal toegenomen, hebben allerlei instanties zich toegelegd op het verstrekken van advies en informatie, zijn er nieuwe mogelijkheden ontstaan voor technische, commerciële, juridische of organisatorische assistentie, en zijn er nieuwe voorzieningen gekomen op het gebied van b.v. de huisvesting van bedrijven en voor het oplossen van allerlei praktische problemen. Niettemin is het voor de starters nog moeilijk genoeg om hun weg te vinden en vooral de eerste jaren door te komen. Alleen al de voorschriften die er bestaan op het gebied van vergunningen en andere wettelijke vereisten maken het de beginnende ondernemer beslist niet gemakkelijk. Wel is het zonder twijfel een steun in de rug, dat de maatschappelijke waardering voor het ondernemen in vergelijking met de situatie die een jaar of vijf, zes geleden bestond, sterk is gegroeid.

Het is duidelijk dat het ontstaan van voldoende nieuwe ondernemingen van het grootste belang is voor de dynamiek in de economie. Een omvangrijk en divers midden- en kleinbedrijf is alleen al noodzakelijk als voedingsbodem voor het ontstaan van nieuwe, grote ondernemingen in de toekomst. Vaak zijn het kleine bedrijven die de aansluiting tot stand brengen bij nieuwe soorten bedrijvigheid of nieuwe markten. Daarnaast komt uit allerlei onderzoeken naar voren dat jonge, kleine ondernemingen in het algemeen een veel grotere bijdrage aan de economische vernieuwing leveren dan grote, gevestigde bedrijven. Zo bleek bij voorbeeld uit een Amerikaans onderzoek van de National Science Foundation dat kleine bedrijven per dollar „R & D” 24 keer zoveel inno-

vaties produceren als de researchafdelingen van grote ondernemingen. Ten slotte zouden kleine ondernemingen zich gunstig onderscheiden van hun „grote broers” door hun flexibiliteit en aanpassingsvermogen aan nieuwe technische en commerciële ontwikkelingen.

Soms wordt ervan uitgegaan dat er een soort rivaliteit bestaat tussen grote en kleine ondernemingen, omdat veel nieuwe bedrijven ontstaan doordat werknemers met behulp van de kennis die zij bij hun werkgever hebben opgedaan, voor zich zelf beginnen en dan concurrenten worden. In werkelijkheid blijkt de verhouding dikwijls meer te worden gekenmerkt door symbiose dan door concurrentie: kleine bedrijven richten zich op terreinen die de grote laten liggen, ze leveren maatwerk in plaats van standaardwerk of richten zich zelfs op heel andere producten en markten. In de praktijk blijkt vaak een heel goede samenwerking mogelijk, waarbij de inbreng van het jonge, kleine bedrijf vooral in het innoverende of specialistische vlak ligt, terwijl het grote bedrijf beter in staat is vernieuwingen op grote schaal in de productie en op de markt te introduceren.

Dat de verhouding tussen grote en kleine bedrijven niet altijd door rivaliteit hoeft te worden gekenmerkt, blijkt ook uit het feit dat sommige grote bedrijven zich actief inzetten om het ontstaan van nieuwe bedrijven en nieuwe kleinschalige werkgelegenheid te bevorderen. Zo heeft Philips samen met het Engelse bureau Job Creation Limited in de regio Den Haag een project opgezet om in een tijdsbestek van twee jaar ten minste 300 nieuwe, blijvende arbeidsplaatsen te creëren ten einde het verlies aan werkgelegenheid in de Haagse regio als gevolg van de reorganisatie bij Philips Data Systems voor een deel op te vangen. Het project, waarvoor f. 10.000 per arbeidsplaats is uitgetrokken — een fractie van het bedrag waarmee de overheid rekent bij het creëren van arbeidsplaatsen — lijkt succes te hebben.

Natuurlijk vormt de nieuwe bedrijvigheid geen panacee voor alle problemen waarmee de economie worstelt.

Hoewel het ontstaan van nieuwe bedrijven een niet weg te cijferen bijdrage levert aan de creatie van nieuwe arbeidsplaatsen in Nederland, is deze bijdrage toch lang niet voldoende om het verlies aan werkgelegenheid, dat met name optreedt bij ondernemingen met meer dan 500 werknemers, goed te maken. Meer dan de helft van de nieuwe bedrijven is na zes jaar al weer verdwenen en er is bij de bedrijven die wel overleven, in het algemeen zeker niet van een snelle expansie sprake 1). Ook is het niet zo dat het rendement op investeringen in jonge, innovatieve ondernemingen bijzonder hoog ligt en een compensatie vormt voor de verliezen die elders worden gemaakt. Uit een Amerikaans onderzoek bleek dat gemiddeld pas zeven jaar na de oprichting van een nieuwe onderneming het rendement positief wordt 2). Wat dat betreft slaat de balans tussen afbraak en vernieuwing nog duidelijk in negatieve richting door. Maar dat neemt niet weg dat er toch tegenkrachten lijken te ontstaan die ons op den duur zouden kunnen helpen uit het moeras omhoog te krabbelen. Daarom is er nog geen reden om alle hoop te laten varen.

L. van der Geest

1) Nederlandsche Middenstandsbank NV, *Jaarverslag 1980*.

2) R. Biggadike, *The risky business of diversification*, *Harvard Business Review*, mei/juni 1979.