

Bambi's en gazellen

Hoe staat het met het aantal startende bedrijven in Nederland en welk deel ervan groeit door?

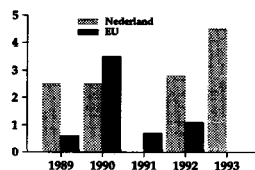
Het aantal vestigingen in het particuliere bedrijfsleven steeg in de periode 1987-1993 van circa 470.000 tot 590.000, wat neerkomt op een netto groei met 3,4% per jaar (saldo van oprichtingen en opheffingen)¹. Binnen de EU is deze toename hoog (figuur 1)². Toch is het aantal ondernemingen in Nederland nog laag in vergelijking met andere landen in de EU (figuur 2).

Een nieuwe vestiging kan worden opgericht door een nieuwe ondernemer of door een bestaand bedrijf. In het eerste geval spreken we van een starter, in het tweede geval van een nieuw dochter- of filiaalbedrijf. Volgens gegevens van de Kamers van Koophandel is het aantal oprichtingen de laatste jaren gestegen van 31.000 tot bijna 50.000 (zie figuur 3). Hier tegenover staat een sterke toename van het aantal opheffingen van zo'n 18.000 in 1987 tot 27.000 in 1993. Met name in de recessiejaren 1992 en 1993 is het aantal opheffingen sterk opgelopen.

Motieven van starters

Waarom starten mensen een onderneming? Onafhankelijkheid, de vrijheid je eigen werkzaamheden te kiezen, de uitdaging, familietraditie, het in vervulling laten gaan van een oude

Figuur 1. Netto groei aantal ondernemingen, Nederland vs EU, 1989-1993



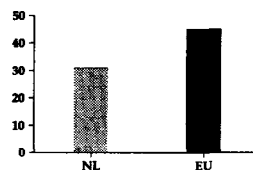
wens en het uitgroeien van een hobby, zijn de meestgenoemde persoonlijke motieven (52%)³. Er zijn ook negatieve persoonlijke motieven, zoals het ontbreken van toekomstmogelijkheden als werknemer en conflicten met de werkgever (16%). Economische motieven spelen een minder grote rol. Positieve economische motieven (14%) zijn het zien van marktkansen, een gunstige conjunctuur, een gunstige locatie, het kunnen toepassen van een eigen vinding, dan wel financiële motieven. Negatieve economische motieven (15%) zijn reorganisaties met kans op ontslag en werkloosheid. Toeval speelt ook een zekere rol (4%).

Ongeveer 15% van het aantal opheffingen hangt samen met een faillissement. In de rest van de gevallen is de onderneming om een andere reden beëindigd: de tegenvallende conjunctuur, het slecht presteren van bedrijven, het niet kunnen vinden van een geschikte opvolger of de beslissing van de ondernemer om zich op een andere activiteit te richten⁴. Er is een duidelijk verband tussen de toename van het aantal opheffingen en het gestegen aantal starters. Een groot deel van de starters overleeft de eerste jaren niet. In Nederland ligt het overlevingspercentage van starters na 6,5 jaar op ongeveer 55%. Dit is hoog in vergelijking met andere landen in de EU. Opvallend is dat het percentage jonge bedrijven dat overleeft niet samenhangt met de conjunctuur. Veel belangrijker zijn de omstandigheden waaronder ondernemers van start gaan.

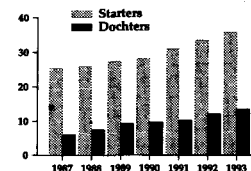
Kenmerken van starters

Bij de oprichtingen is met name de financiële en zakelijke dienstverlening populair (33%), gevolgd door de groothandel en detailhandel (beide 17%). In de industrie en de bouw zijn verveel minder bedrijven opgericht (ca. 6%). In de financi-

Figuur 2. Aantal ondernemingen per 1000 inwoners, Nederland vs EU, 1993



Figuur 3. Aantal starters, 1987-1993



ële en zakelijke dienstverlening zijn minder omvangrijke investeringen nodig dan in productiebedrijven. Zo kan iemand met een computer in een achterkamertje al een bedrijf beginnen. Verder liggen de tarieven in de zakelijke dienstverlening dusdanig hoog dat het voor veel academici aantrekkelijk is om in deze sector een bedrijf te beginnen. In de industrie daarentegen zijn omvangrijke investeringen vereist, terwijl de tarieven veelal gebaseerd zijn op die van een middelbaar opgeleide.

De meeste oprichtingen beginnen klein. Een starter heeft gemiddeld 1,4 werkzame personen en een filiaal- of dochterbedrijf 2,8. In de helft van de oprichtingen is alleen de ondernemer actief.

Het eigen vermogen van een nieuw bedrijf ligt gemiddeld op ongeveer f 20.000. Dit is aan de lage kant, zeker als wordt bedacht dat het enige tijd duurt voordat bij nieuwe bedrijven kasstromen op gang komen. Het geleende kapitaal bedraagt daarbij circa f 10.000. De voorbereiding op de start van een bedrijf laat vaak te wensen over: minder dan 10% van de starters heeft vooraf een cursus gevolgd, terwijl minder dan tweederde van de nieuwe ondernemers vooraf een ondernemingsplan opgesteld heeft.

De nieuwe ondernemer is goed opgeleid: maar liefst 25% heeft een hogere opleiding genoten. De meeste nieuwe ondernemers hadden reeds

1. De meeste gegevens in dit artikel zijn ontleend aan EIM, *Kleinschalig ondernemen*, Zoetermeer 1995, en *Werk door ondernemen*, Ministeries van Economische Zaken, Financiën en Sociale Zaken en Werkgelegenheid, 1995.
2. De relatief gunstige ontwikkeling blijkt uit: EIM/ENSR, *The European observatory for SMEs 1995*.
3. J. Bais en F.W. van Uxem, *EIM-starterscohort*, Zoetermeer, 1995; W.H.M. van der Hoeven en W.H.J. Verhoeven, *Creatie en teloorgang van arbeidsplaatsen*, OSA-werkdocument W123, 1994, blz. 70-71.
4. J. Bais en F.W. van Uxem, *Waarom stoppen ondernemers*, Zoetermeer, 1995.

Tabel 1. Creatie en verlies van banen in Nederland, 1988-1992

	Aantal x 1000	in %
Bruto banencreatie	949	28,1
w.v. bij oprichtingen	328	9,7
bij doorstarters (saldo)	56	1,7
bij gazellen	279	8,3
bij overige groeiers	273	8,1
bij gelijkblijvers	13	0,3
Bruto banenverlies	-472	-14,0
w.v. bij opheffingen	-279	-8,2
bij krimpers	-193	-5,8
Saldo banengroei	477	14,1
w.v. bij oprichting/opheff.	49	1,5
saldo bij doorstart	56	1,7
bij continu best. bedr.	372	10,9

Bron: EIM, obv ERBO en Mutatiebalans.

ervaring, meestal opgedaan als werknemer, soms was men ook voorheen ondernemer, of de familie heeft een ondernemerstraditie.

In het algemeen is het moeilijk bedrijven die ophouden te bestaan te onderscheiden van bedrijven die overleven. Wel is de winstgevendheid van opgeheven bedrijven beduidend lager, terwijl de vermogenspositie vaak ongezond is⁵. Moeilijker meetbaar, maar ook van belang, zijn tekortkomingen van de ondernemer op het gebied van managementvaardigheden⁶, marketing en marktverkenning. Verder neemt de kans op falen toe in geval van hogere marktconcentratie en neergaande conjunctuur⁷. Met name in de detailhandel en de landbouw is ook de opvolgingsproblematiek van belang. Meer dan de helft van de opheffingen betreft jonge bedrijven. Onvoldoende voorbereiding, te klein beginnen met te weinig startkapitaal en weinig groei zijn hier belangrijke faalfactoren⁸.

Werkgelegenheidseffecten

Een nieuwe onderneming levert niet alleen werk op voor de ondernemer zelf, maar veelal ook voor meewerkende gezinsleden en werknemers. De werkgelegenheidscreatie lag in de periode 1987-1993 op gemiddeld 68.000 banen per jaar. Het verlies aan arbeidsplaatsen door opheffing bedroeg gemiddeld 58.000. Per saldo zorgde de bedrijvendemografie in de periode 1987-1993 gemiddeld voor een jaarlijkse toename van de werk-

gelegenheid met circa 10.000 arbeidsplaatsen. Vanuit het oogpunt van werkgelegenheidscreatie zijn vooral de doorstarters, de bedrijven die de startfase hebben overleefd en een plaats op de markt hebben verworven, een interessante categorie. In de industrie, bouwnijverheid en transportsector nemen de doorstarters het meest in omvang toe.

Gazellen

Gazellen zijn vestigingen die over een langere periode voortdurend werkgelegenheid creëren⁹. Voor Nederland wordt het percentage gazellen op vijf a tien geschat¹⁰. Gazellen zijn relatief vaak middelgrote vestigingen met circa 50 tot 250 werknemers. In de periode 1986-1991 namen zij jaarlijks gemiddeld maar liefst 8,4% extra personeel in dienst. Opvallend is verder dat gazellen in alle sectoren in min of meer gelijke mate blijken voor te komen en dat ze gelijkmatig gespreid zijn over de leeftijdscategorieën van vestigingen. In elke sector zijn er wel niches in de markt die kansrijk zijn. Continue omzetgroei is kenmerkend voor de gazellen. De investeringen van de gazellen hebben meer betrekking op uitbreidingsinvesteringen dan gemiddeld. Gazellen hebben vaak een hoge exportquote. Blijkbaar biedt de internationale markt goede mogelijkheden om te groeien. Anderzijds zijn de bedreigingen ook groot vanwege de intensieve concurrentie. Een hoge efficiency en daaraan gekoppeld een hoge arbeidsproductiviteit zijn onontbeerlijk. De groei van de arbeidsproductiviteit is bij de gazellen het hoogst.

Bij het zoeken naar verklaringen voor het succes van de gazellen blijkt dat de factor ondernemerschap een cruciale rol speelt. Gazellen onderscheiden zich vooral door hun marktgerichtheid en hun anticiperend gedrag. Ze zijn actief bezig met het verbeteren van het productieproces en werken voortdurend aan aanpassing van het assortiment, waarbij ze succesvolle deelmarkten handhaven of uitbreiden en op beperkte schaal nieuwe produkten introduceren. Ze werken veelal met een markt- of beleidsplan en houden er duidelijke bedrijfsstrategieën op na.

Om meer vandit type bedrijven te krijgen, voert het kabinet een aantal maatregelen in. Ten aanzien van de kapitaalvoorziening van kleine bedrij-

ven wordt de zogenaamde 'tante Agaath'-regeling ingevoerd, die het verstrekken van risicodragend vermogen door kennissen en familieleden aan ondernemingen moet stimuleren. Daarnaast wordt de lastendruk voor bedrijven verminderd. Omdat de zogeheten technostarters en andere innovatieve bedrijven de potentie in zich hebben om op termijn uit te groeien tot gazellen, biedt het kabinet deze bedrijven extra financiële faciliteiten. Financiële mogelijkheden voor 'seeders'¹¹ worden nader onderzocht, evenals een bemiddelingsbureau voor 'informal investors', vaak succesvolle zakenmensen in ruste die een deel van hun vermogen willen investeren in een bedrijf waarin ze vertrouwen hebben.

Totaalbeeld

In de periode 1988-1992 werden er in de particuliere sector 477.000 banen gecreëerd, een groei met ruim 14%. Dit is het saldo van een bruto banenwinst van ruim 28% en een bruto banenverlies van 14%. De bedrijven die zowel in 1987 als in 1992 bestonden, zijn verantwoordelijk voor tweederde van de creatie en voor 60% van het verlies. Naar schatting is de helft van de (bruto) werkgelegenheidsgroei bij continu bestaande bedrijven in de periode 1988-1992 toe te schrijven aan de gazellen en de andere helft aan de gewone groeiers.

Marcel Clement, Petra Meijboom en Wim Verhoeven

Petra Meijboom is werkzaam bij het Ministerie van Economische Zaken; Marcel Clement en Wim Verhoeven bij het EIM.

5. Zie M.F.C.M. Wijn, *Uittreden van industriële ondernemingen; een analyse per bedrijfsklasse*, Leiden/Antwerpen, 1988.

6. Bijna de helft van de faillissementen is te wijten aan mismanagement. Centraal Bureau voor de Statistiek, *Faillissementsstatistiek 1992*, Den Haag, 1993.

7. K. Keasy, en R. Watson, The state of the art of small firm failure predictions: achievements and prognosis, *International Small Business Journal*, 1991, blz. 11-29.

8. P. Johnson en S. Parker, The interrelationship between births and deaths, *Small Business Economics*, 1994, blz. 283-290.

9. D. Birch, *Job creation in America*, New York, 1987.

10. W.H.M. van der Hoeven, 1994, op.cit.

11. Een 'seeder' is een uitvinder of onderzoeker die een technologie-idee uitwerkt met als doel dit te exploiteren in een nieuwe onderneming of in licentie te geven.