

# De gevolgen van de nieuwe vestigingswet

M.A. Carree, P. Fris en A.R. Thurik\*

**D**e vestigingswetgeving ondergaat in 1996 een belangrijke versoepeling. Allerlei gedetailleerde regelingen voor specifieke branches worden afgeschaft. In dit artikel wordt op basis van een empirische analyse geconcludeerd dat dit voor de detailhandel een grotere marktdynamiek zal opleveren. Dit kan zowel de werkgelegenheid als de keuzemogelijkheden voor de consument ten goede komen.

De zorg om de dynamiek van onze nationale arbeidsmarkt wordt door velen gedeeld. Toch komen zaken als de algemeen verbindend verklaring van cao's, het niveau van het minimumloon, lange procedures bij ontslag, en de gebrekkige relatie tussen beloning en prestatie maar langzaam van hun plaats. Anders is het gesteld met het niveau van de dynamiek van onze goederen- en dienstenmarkt. Alhoewel hierover ook zorg is, komen beleidsaanpassingen met betrekking tot deze markten voortvarender tot stand. Dit komt door een geringere politieke lading, een opstuwend en richtinggevend EG-regime en een steeds actiever beleid vanwege het Ministerie van Economische Zaken (EZ).

Het mededingings- en ordeningsbeleid zijn twee dimensies van de inzet van EZ. De vestigingswetgeving is onderdeel van het ordeningsbeleid. Onlangs is besloten deze wetgeving per 1 januari 1996 te versoepelen. Dit heeft consequenties voor vele tienduizenden ondernemingen. In dit artikel zal aan de hand van twee recent ontwikkelde modellen worden nagegaan of de versoepeling van de vestigingswet inderdaad tot een hogere mate van dynamiek zal leiden. Wij zullen ons hierbij beperken tot de gevolgen voor de detailhandel. Er zal blijken dat een hogere mate van dynamiek inderdaad verwacht mag worden: toe- en uittreding en winstaanpassingen zullen sneller verlopen.

## De nieuwe vestigingswet

Het ordeningsbeleid van EZ omvat zaken als de vestigingswetgeving, de winkelsluitingswet (gewijzigd m.i.v. 1 januari 1993) en wetgeving betreffende vrije beroepen. De huidige Vestigingswet Bedrijven stamt uit 1954. Hierin worden eisen gesteld aan startende ondernemers op het gebied van handelskennis en vakbekwaamheid. Het hoofddoel van deze vestigingswet (en de daarop volgende Drank- en Horecawet 1964 alsmede de Vestigingswet Detailhandel 1971) is het bevorderen van een goede bedrijfsuitoefening.

Ruim 90 verschillende bedrijfstakken, onder meer in de industrie, bouwnijverheid, horeca en detailhandel, vallen onder de huidige vestigingswetgeving.

De vestigingsregelingen zijn over het algemeen niet flexibel. Doordat eisen van handelskennis en vakbekwaamheid gekoppeld zijn aan voor de productie toegepaste technieken uit de jaren vijftig, is er een nu achterhaalde afbakening ontstaan die parallellisatie (branchevervaging) bemoeilijkt. Dameskappers en herenkappers vallen bij voorbeeld onder afzonderlijke regelingen. Ook redelijk vergelijkbare ambachten als metselaars, stukadoors, vloerenleggers en tegelzetters vallen onder verschillende regelingen.

In 1991 heeft EZ, in samenspraak met de ondernemersorganisaties, besloten om tot een modernisering van de bestaande vestigingsregelingen over te gaan. De twee belangrijkste redenen hiervoor waren de steeds moeilijker uitvoerbaarheid van de wetgeving omdat deze niet meer op de praktijk van het ondernemen aansloot, en het beleid om de dynamiek in de marktsector te versterken. Naar de mening van de minister levert de huidige vestigingswet trouwens slechts een beperkte bijdrage aan de belangen van veiligheid, volksgezondheid en milieu. Volgens hem is wetgeving die aangrijpt bij de feitelijke activiteiten in een onderneming, zoals bij voorbeeld de Warenwet, een beter middel.

In de nieuwe wetgeving, die in principe per 1 januari 1996 van kracht zal worden, zijn de branches

\* M.A. Carree is oio bij het Tinbergen Instituut en het Centre for Advanced Small Business Economics (CASBEC) aan de EUR. P. Fris is onderzoeker bij het Centrum voor Retail Research (CRR) van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) en A.R. Thurik is directeur Fundamenteel Onderzoek van het EIM en hoogleraar Economie van het Midden- en Kleinbedrijf aan de EUR, waar hij tevens directeur van CASBEC is. Zij bedanken H. van Schaik voor het samenstellen van de databestanden.

ingedeeld in drie niveaus<sup>1</sup>. Voor niveau A zal in het geheel geen toetredingsbewijs meer nodig zijn. Voor niveau B worden er eisen gesteld aan algemene ondernemersvaardigheden, terwijl op niveau C ook nog eisen op het gebied van de bedrijfstechniek gesteld gaan worden.

In principe kan in deze nieuwe regeling een ondernemer zonder extra diploma's in verschillende branches werkzaam zijn, mits deze niet behoren tot een hoger vestigingsniveau dan waarin de ondernemer thuis hoort. Uitzonderingen hierop ontstaan bij het instellen van clusters van branches, zoals de algemene aannemerij, de autocluster (autobedrijf en carrosserieherstelbedrijf) en de installatiecluster (waaronder het loodgietersbedrijf). Aan toetreding tot deze clusters worden specifieke eisen in de vorm van vakdiploma's gesteld, zij worden in niveau C geplaatst. Maar feit blijft dat in de nieuwe situatie voor veel branches de wettelijke toetredingsdrempel lager zal komen te liggen dan voorheen.

Het belangrijkste oogmerk van de verlaging van toetredingsdrempels is vergroting van de marktdynamiek. Dynamiek is uiteraard geen doel op zich. Het moet leiden tot het afkalven van onterecht hoge prijzen (ofwel tot snelle winstaanpassingen) en tot zinvolle vernieuwing. Deze vernieuwing moet tot stand komen door het verdwijnen van 'slechte' ondernemingen en het verschijnen van 'goede'. Hierdoor kan niet alleen de vraag en het aantal ondernemingen, maar ook de werkgelegenheid toenemen. De gedachte is dan dat overheidsingrijpen in een goed functionerende markt overbodig is omdat de concurrentie daar vanzelf leidt tot het verdwijnen van ondernemingen met een slecht kwaliteitsaanbod.

In deze bijdrage beperken wij ons tot de detailhandel. Ons doel is namelijk om met behulp van kwantitatief economische analyses voorspellingen te doen. Alleen voor de detailhandel is er op dit moment voldoende gedetailleerd datamateriaal voorhanden om betrouwbare modelschattingen te maken<sup>2</sup>.

## De modellen

In deze bijdrage wordt gebruik gemaakt van twee modellen. Deze zijn afgeleid van recent ontwikkelde modellen die de relaties tussen winstgevendheid, toetreding en uittreding in zijn algemeenheid beschrijven<sup>3</sup>. Deze modellen hebben als doel maten voor economische dynamiek te construeren<sup>4</sup>. Het eerste model heeft betrekking op de vraag in hoeverre het invoeren van de nieuwe vestigingswetgeving zal gaan leiden tot meer en vlottere toetreding en uittreding van bedrijven. Met behulp van het tweede model wordt onderzocht in hoeverre deze invoering een snellere evenwichtstendentie in de winstniveaus teweeg zal brengen.

In het eerste model is met behulp van meervoudige regressieanalyse een schatting gemaakt van de hoogte van de vestigingsbarrières en de lengte van de vervangingsperiode voor 23 branches in de detailhandel (periode 1981-1988)<sup>5</sup>. Voor 14 van deze 23 branches zijn er op dit moment alleen algemene ondernemingsvaardigheden benodigd. De eisen komen overeen met die in de nieuwe wetgeving aan onder-

**Tabel 1. De verklaring van toetreding en uittreding; meervoudige regressie-resultaten voor 23 branches in de detailhandel (1981-1988)**

Verklarende variabele	Toetreding <sup>a</sup>		Uittreding <sup>b</sup>	
• Winstgevendheid <sup>c</sup>	0,015	(1,9)	-0,013	(2,2)
• Groei van de vraag <sup>d</sup>	0,025	(0,6)	-0,054	(1,7)
• Groei werkloosheid <sup>e</sup>	0,035	(2,5)	-0,013	(1,1)
• Mate van franchising <sup>f</sup>	0,200	(2,6)	0,152	(2,8)
• Aandeel van kleinbedrijf <sup>g</sup>	-0,143	(1,5)	0,009	(0,1)
• Investeringsvereiste <sup>h</sup>	-0,012	(2,9)	-0,002	(0,6)

T-waarden tussen haakjes.

a. Aantal toetredende bedrijven in de branche gedeeld door het totaal aantal bedrijven in het jaar ervoor.

b. Aantal uittredende bedrijven in de branche gedeeld door het totaal aantal bedrijven in het jaar ervoor.

c. Gemiddelde winst in de branche in het jaar voor de te verklaren toe- dan wel uittreding gedeeld door modaal inkomen in datzelfde jaar.

d. Reële omzetgroei in het jaar voor de te verklaren toe- dan wel uittreding van produkten verkocht in de branche (als perunage uitgedrukt).

e. Groei van het aantal werklozen (in miljoenen personen uitgedrukt).

f. Aantal franchisezaken in de branche gedeeld door het totaal aantal bedrijven.

g. Omzetaandeel van bedrijven tot 10 werknemers in de branche.

h. Gemiddelde vloeroppervlakte in de branche (in 10.000 m<sup>2</sup> uitgedrukt) vermenigvuldigd met de huur per vierkante meter voor die branche in 1988 (bij het eerste kwartiel: 25% betaalt deze huur of minder, de overige 75% betaalt meer).

nemingen voor het niveau B gesteld gaan worden. De nieuwe wet houdt voor deze bedrijven geen verandering in, omdat alle branches in de detailhandel op niveau B worden geplaatst. De andere 9 branches kennen op dit moment nog specifieke eisen tot toetreding, die met de nieuwe wetgeving worden afgeschaft. Er wordt met behulp van het eerste model voor de periode 1981-1988 bekeken of branches met strengere eisen door hogere vestigingsbarrières en langere vervangingsperiodes gekenmerkt worden.

In het tweede model wordt meervoudige regressieanalyse gebruikt om te analyseren in hoeverre winstaanpassingen sneller verlopen in branches met slechts algemene eisen ten aanzien van ondernemersvaardigheden dan in branches met specifieke eisen.

1. Zie Ministerie van EZ, *Ondernemen op niveau: naar een modern vestigingsbeleid voor het MKB*, 1992; en Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, *Klein-schalig ondernemen 1993, dynamiek en ondernemers-klimaat*, 1993, blz. 124-129.

2. De databestanden zijn afkomstig van het EIM, het Centraal Registratie Kantoor en het CBS.

3. Zie M.A. Carree en A.R. Thurik, Profitability and number of firms: their dynamic interaction in Dutch retailing, in: A. Van Witteloostuijn (red.), *Market evolution: competition and cooperation across markets and over time, studies in industrial organization*, 1994, te verschijnen; M.A. Carree en A.R. Thurik, *Entry and exit in retailing: incentives, barriers, displacement and replacement*, Econometrisch Instituut (EUR), Report 9359/A, 1993.

4. Zie P.A.G. van Bergeijk en R.C.G. Haffner, Op zoek naar dynamiek, *ESB*, 20 januari 1993, blz. 52-56 voor een andere maat voor dynamiek. Hun kengetal wordt bepaald door de mate waarin prijzen reageren op bestaande over- of onderbezetting van de produktiecapaciteit. Zie ook A.R. Thurik, Is de Nederlandse industrie wel zo weinig dynamisch?, *ESB*, 28 april 1993, blz. 385-387.

5. In totaal zijn er dus 184 waarnemingspunten van branchegemiddelden.

Hiertoe wordt dezelfde indeling in 14 en 9 branches gehanteert als bij het eerste model.

## Toetreding en uittreding

### Omvang

Indien specifieke vestigingsregelingen worden afgeschaft, wordt het makkelijker een onderneming op te zetten. Het is dus waarschijnlijk dat de toetreding van ondernemers in de markt zal groeien (ten opzichte van een situatie van ongewijzigde wetgeving). Aan de andere kant is het aannemelijk dat de gemiddelde kwaliteit van de toetreders lager ligt dan voorheen bij de hogere wettelijke toetredingsdrempels. Dit bevordert op zijn beurt weer uittreding. Zeker in de begin-

fase zal het toetredingseffect het uittredingseffect overheersen, waardoor het totaal aantal ondernemingen stijgt.

De mate van toetreding wordt beïnvloed door prikkels en barrières. Hoge winstgevendheid, sterke groei van de vraag en beperkte beschikbaarheid van alternatieven om een inkomen te verwerven zijn prikkels om toe te treden en om niet uit te treden. Daarentegen zijn hoge investeringen, sterke klantentrouw en hoge vestigingseisen barrières om toe te treden, maar ook om uit te treden. Dit laatste vanwege het verloren gaan van geïnvesteerd (eventueel ook immaterieel) vermogen bij het opgeven van de onderneming.

In tabel 1 staan de geschatte effecten van de winstgevendheid, de groei van de vraag, de groei van de werkloosheid, de mate van franchising, de aanwezigheid van kleinbedrijf alsmede de investeringsvereiste (in termen van winkelruimte) op de mate van toetreding en uittreding<sup>6</sup>. De mate van toetreding (uittreding) is gemeten als het aantal nieuw gestichte

(opgeheven) ondernemingen in een jaar gedeeld door het totaal aantal ondernemingen in het jaar ervoor.

Het valt op dat winstgevendheid inderdaad toetreding aanmoedigt, terwijl het uittreding afremt. De groei van de vraag lijkt alleen een (negatief) effect op uittreding te hebben, terwijl groei van werkloosheid juist alleen een (positief) effect op toetreding heeft<sup>7</sup>. De effecten van de prikkels hebben wel steeds het juiste teken.

Naast deze effecten zijn in tabel 1 ook enige marktstructuurkenmerken van de branches opgenomen. Het blijkt dat in branches met een hoge mate van franchising relatief meer toetreding en uittreding plaatsvindt. In deze markten schijnt dus een snellere vervanging op te treden. De mate van aanwezigheid van het kleinbedrijf heeft wellicht enige terughoudendheid in toetreding tot gevolg. Dit kan er mee te maken hebben dat het als startende ondernemer vrij lastig is een 'niche' te vinden in een markt waar al veel kleine ondernemingen actief zijn. Tot slot is de investeringsvereiste een duidelijke barrière tot toetreding terwijl het geen effect op uittreding heeft.

Naast de in tabel 1 genoemde effecten zijn in de modellen ook branchedummies opgenomen. Deze geven een indicatie van niet in het model gespecificeerde barrières tot toetreding dan wel uittreding. Behalve wettelijke barrières behoren hiertoe ook het benodigde marktinzicht, de produktkennis en de vakbekwaamheid om succesvol als ondernemer te kunnen functioneren. De 'panelstructuur' van ons databestand, met 23 branches en 8 jaren, maakt het mogelijk deze coëfficiënten te schatten. In tabel 2 zijn de geschatte branchedummies (als afwijking van het gemiddelde) vermeld voor de 9 branches met specifieke vestigingseisen en de 14 branches met slechts algemene eisen. Het blijkt dat de branches met specifieke wettelijke toetredingseisen gemiddeld significant (t-waarde is 2,1) minder toetreding en significant (t-waarde is 1,8) minder uittreding kennen dan de overige winkeltypes.

De wettelijke barrières zijn natuurlijk slechts gedeeltelijk verantwoordelijk voor de geschetste verschillen. De schattingen geven wel aan dat de nieuwe wetgeving tot aan 4,3 (= 2,6 + 1,7) procentpunten meer toetreding en 2,6 (= 1,6 + 1,0) procentpunten meer uittreding tot gevolg zal kunnen hebben. Op den duur zullen de winstniveaus zich aanpassen aan de groei in het aantal ondernemingen, waardoor op de lange termijn de toetreding iets minder dan 4,3 procentpunten zal kunnen stijgen en de uittreding iets meer dan 2,6 procentpunten. Een lichte toename van de turbulentie (toetreding plus uittreding) en van het aantal ondernemingen (door verhoogde toetreding minus uittreding) in de branches waar nu nog

**Tabel 2. Coëfficiënten van branchedummies als maat voor de niet in het model opgenomen barrières tot toe- en uittreding**

	Toetreding	Uittreding
<b>Branches met specifieke eisen</b>		
Supermarkten	-0,042	0,022
Slagerijen	-0,010	-0,006
Bakkerijen	0,014	-0,015
Bakketbakkerijen	0,012	-0,001
Slijterijen	-0,034	0,005
Fietshandelaren	-0,008	-0,038
Fotozaken	-0,060	-0,030
Juweliers	-0,010	-0,006
Drogisterijen	-0,095	-0,073
<b>Gemiddeld</b>	<b>-0,026</b>	<b>-0,016</b>
<b>Branches zonder specifieke eisen</b>		
Groentewinkels	0,016	0,007
Zuivelwinkels	-0,030	-0,023
Viswinkels	0,057	0,017
Tabakszaken	-0,032	-0,027
Herenkledingzaken	0,047	0,051
Schoenzaken	-0,034	-0,009
Huishoudspeciaalzaken	-0,061	-0,030
Meubelzaken	0,030	0,045
Woningtextielzaken	0,083	0,044
Woninginrichtingszaken	0,058	0,073
Verfzaken	-0,036	-0,020
Doe-het-zelfzaken	-0,039	-0,029
Bloemisten	0,110	0,044
Dierenspeciaalzaken	0,065	-0,003
<b>Gemiddeld</b>	<b>0,017</b>	<b>0,010</b>

Toelichting: de coëfficiënten zijn vermeld in afwijking van hun gemiddelde. Zo kennen supermarkten gemiddeld over de jaren een toetreding die 0,042 (dit is 4,2 bedrijven per 100 aanwezige bedrijven) lager ligt dan gemiddeld in de detailhandel op basis van hetgeen verwacht kon worden vanuit de effecten van de verklarende variabelen uit tabel 1.

6. Modelvarianten (alternatieve specificaties) zijn te vinden in Carree en Thurik, op. cit., 1993.

7. Zie D.J. Storey, The birth of new firms – does unemployment matter? A review of the evidence, *Small Business Economics*, nr. 3, 1991, blz. 167-178 voor een discussie over het vermeende positieve effect van (groei van) werkloosheid op de toetreding van nieuwe bedrijven.

specifieke eisen voor gelden, kan dus worden verwacht<sup>8</sup>.

**Tabel 3. Schatting van vervangingseffecten en de gemiddelde lengte van de vervangingsperiode (1984-1988)**

Vervangingseffect	Toetreding		Uittreding	
	9 branches	14 branches	9 branches	14 branches
Binnen 1 jaar	0,085 (0,4)	1,085 (10,2)	0,317 (2,2)	0,714 (9,3)
Tussen 1 en 2 jaar	0,052 (0,2)	-0,004 (0,0)	-0,252 (1,4)	0,077 (1,1)
Tussen 2 en 3 jaar	0,675 (2,3)	-0,012 (0,1)	0,097 (0,6)	0,129 (1,8)
Tussen 3 en 4 jaar	0,515 (2,1)	-0,209 (2,4)	0,630 (4,1)	0,018 (0,3)
Tussen 4 en 5 jaar	-0,327 (1,1)	0,140 (2,0)	0,207 (1,4)	0,061 (1,0)
<b>Vervangingsperiode</b>				
In jaren	2,639	0,905	3,659	1,632

T-waarden tussen haakjes.

Toelichting: het 'vervangingseffect tussen 3 en 4 jaar' is het effect van uittreding (toetreding) die plaats heeft gevonden tussen 3 en 4 jaar geleden op toetreding (uittreding) in de huidige periode. Een extra uittreding van 0,01 (dat is 1 bedrijf per 100 aanwezige bedrijven) leidt dus tot 0,00515 (dat is 0,515 bedrijf per 100 aanwezige bedrijven) extra toetreding in de periode tussen 3 en 4 jaar later voor de 9 branches, terwijl 0,01 extra uittreding leidt tot 0,00630 extra toetreding over 3 tot 4 jaar voor deze branches.

### Snelheid

Het is te verwachten dat een verlaging van barrières niet alleen zal leiden tot een grotere maar ook tot een vlottere instroom en uitstroom van bedrijven. Door de gemiddelde vervangingsperiode te schatten voor de 9 branches met specifieke vestigingseisen en de overige 14 branches kan inzicht hierover verkregen worden. Er is sprake van vervanging als een uittreding leidt tot het toetreden van een ander bedrijf (door de extra marktruimte) of als het toetreden van een bedrijf leidt tot een compenserende uittreding (door de beperktere marktruimte).

In tabel 3 zijn de meervoudige regressieresultaten aangegeven indien we deze vervangingseffecten aan het model toevoegen (naast de variabelen van tabel 1 en de branchedummies). Het *vervangingseffect* tussen twee opeenvolgende jaren wordt gemeten door de regressiecoëfficiënt van uittreding (toetreding) in de desbetreffende periode als verklarende variabele voor toetreding (uittreding) in de huidige periode. De *lengte van de vervangingsperiode* wordt berekend door de vervangingseffecten (gewogen met de tijdsafstand in jaren tot de huidige periode) bij elkaar op te tellen. Bij voorbeeld, uit tabel 3 blijkt dat bij toetreding in de 9 branches met specifieke eisen een vervangingsperiode geldt van  $1 \times 0,085 + 2 \times 0,052 + 3 \times 0,675 + 4 \times 0,515 + 5 \times -0,327 = 2,639$  jaren. De vervangingsperiode is een indicatie van de tijd die nodig is voordat uittreding (via extra marktruimte) leidt tot toetreding van een ander bedrijf of voordat toetreding van een bedrijf (via beperktere marktruimte) leidt tot een compenserende uittreding.

Uit de tabel blijkt dat de vervangingsperiode bij de 9 branches met striktere wettelijke eisen gemiddeld bijna twee jaar hoger ligt dan bij de overige 14 branches. De extra wettelijke eisen leiden er dus aan de ene kant toe, dat aanstaande ondernemers meer tijd nodig hebben om opengevallen marktruimte in te vullen, en aan de andere kant dat gevestigde ondernemers langer in de markt blijven zitten ondanks toenemende concurrentie.

### Aanpassing van winstniveaus

Naast een grotere en vlottere instroom en uitstroom van ondernemingen is ook de snelheid waarmee winsten zich over de tijd aanpassen naar het evenwichtsniveau een maat voor de dynamiek van een bedrijfstak<sup>9</sup>. Indien een markt goed functioneert, zullen overwinsten leiden tot verhoogde concurrentie (al dan niet van nieuwe ondernemingen) waardoor winsten gaan dalen. Verliezen ('onderwinsten') daarentegen zullen in een goed functionerende markt niet lang duren. Onrendabele activiteiten (of gehele ondernemingen) worden rendabel gemaakt of afgestoten.

De snelheid waarmee winsten tenderen naar het evenwichtsniveau kan geschat worden met een eenvoudig foutencorrectiemodel. De te verklaren variabele is de verandering in winstgevendheid en de verklarende variabele is de hoogte van de winstgevendheid in de vorige periode ten opzichte van het lange termijn evenwichtsniveau. Het effect van de 'onevenwichtigheid' behoort negatief te zijn: overwinsten leiden tot winstdalingen en onderwinsten leiden tot winststijgingen.

In tabel 4 worden over de periode 1981-1988 de regressieresultaten voor de 9 branches met specifieke eisen en de 14 overige branches vermeld. In beide gevallen is gecorrigeerd voor marktgroei. Het blijkt dat winstaanpassingen lager liggen bij de branches met de striktere wettelijke bepalingen dan bij de overige branches. Blijkens de t-waarden is het verschil echter niet significant. Men kan daarom alleen voorzichtig concluderen dat de markt minder goed functioneert voor branches met striktere bepalingen<sup>10</sup>. Concurrentie(dreiging) van nieuwe bedrijven

8. Een veel gebruikte maat voor dynamiek is de turbulentie, gedefinieerd als het aantal toetredende plus het aantal uittredende bedrijven (eventueel gedeeld door het totaal aantal bedrijven). Zie bij voorbeeld D.B. Audretsch en Z.J. Acs, *The entrepreneurial regimes, learning and industry turbulence*, *Small Business Economics*, nr. 2, 1990, blz. 119-128; M.E. Beesley en R.T. Hamilton, *Small firms' seedbed role and the concept of turbulence*, *Journal of Industrial Economics*, nr. 33, 1984, blz. 217-231.

9. Zie D.C. Mueller, *The persistence of profits above the norm*, *Economica*, nr. 43, 1977, blz. 369-380; D.C. Mueller (red.), *The dynamics of company profits: an international comparison*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

10. Een vergelijkbaar model is ook opgebouwd voor de Nederlandse industrie (zie A. Kleijweg, *Persistence of profits and competitiveness in Dutch manufacturing*, EIM Fundamenteel Research, report 9302/E, februari 1993). De schattingen voor winstaanpassingen zijn -0,340 voor kleine bedrijven (10-100 werknemers) en -0,275 voor grote bedrijven (meer dan 100 werknemers). De evenwichtstendentie verloopt langzamer bij grote dan bij kleine industriële bedrijven. Dit is begrijpelijk aangezien barrières tot het stichten van een klein bedrijf lager liggen dan van een groot bedrijf.

**Tabel 4. De verandering van winstgevendheid verklaard uit overwinst en groei van de vraag: meervoudige regressieresultaten**

Verklarende variabele	Verandering in winstgevendheid <sup>a</sup>			
	9 branches		14 branches	
• Overwinst <sup>b</sup>	-0,300	(3,1)	-0,386	(4,9)
• Groei van de vraag <sup>c</sup>	1,266	(1,8)	1,785	(4,6)

T-waarden tussen haakjes.

a. Groei van gemiddelde winst in de branche gedeeld door modaal inkomen.

b. Gemiddelde winst gedeeld door modaal inkomen in het jaar voorafgaand aan de verandering in winstgevendheid minus lange termijn evenwichtsniveau voor de branche.

c. Reële omzetgroei van producten verkocht in de branche (als perunage uitgedrukt) in dezelfde periode als de verandering in winstgevendheid.

zorgt dan voor een grotere marktdynamiek. Vraag-effecten blijken een grotere rol te spelen (weliswaar niet significant) bij de 14 'vrijere' branches dan bij de 9 'strictere' branches. Ook dit kan geïnterpreteerd worden als een beter functioneren van branches zonder specifieke wettelijke eisen.

### Evaluatie detailhandel

Deze bijdrage heeft als onderwerp de meting van het effect van een versoepeling van de vestigingwetgeving op de verhoging van de marktdynamiek. Op grond van onze kwantitatieve analyse moet verwacht worden dat het afschaffen van specifieke eisen op het gebied van handelskennis en vakbekwaamheid leidt tot een lichte verhoging van de marktdynamiek in de detailhandel. Niet alleen zullen er meer ondernemingen komen en zal er meer en vlottere toe- en uittrekking plaats vinden (ten opzichte van een situatie van ongewijzigde wetgeving), maar ook is er enige aanwijzing dat winstaanpassingen over de tijd sneller zullen verlopen. Ondanks dat deze veranderingen vrij beperkt zullen zijn, ziet het er in ieder geval naar uit dat de maatregelen ter beperking van de overheidsregulering 'naar richting' het gewenste effect zullen bereiken.

### Vestigingwet en erkenningsregelingen

De versoepeling van de vestigingwetgeving moet op 1 januari 1996 gestalte krijgen. Vooruitlopend daarop hebben het Openbaar Ministerie en de Economische Controle Dienst besloten om systematische opsporingsactiviteiten in het kader van de strafrechtelijke handhaving van de wetgeving te staken. Toekomstige wetgeving zal alleen nog civielrechtelijk van aard zijn.

De lange termijn tot de feitelijke invoering van de wet is bedoeld om branches in staat te stellen zelf erkenningsregelingen uit te denken en op te zetten. Dit is echter niet verplicht. De mogelijkheid wordt open gelaten dat er branches zijn met zowel erkende als niet-erkende bedrijven. Dit is bij voorbeeld nu al het geval bij makelaars en verhuizers.

Via erkenningsregelingen kan het risico van 'beunhazerij' worden tegengegaan, terwijl afnemers een beter inzicht kunnen krijgen in de te verwachten kwaliteit van het gebodene. Een erkenningsregeling is echter slechts levensvatbaar indien het een toege-

voegde waarde kan leveren aan een produkt en een onderneming. Dit zal niet in alle branches mogelijk zijn. Naast onderzoek naar deze toegevoegde waarde zullen ook systemen van controles en sancties moeten worden ontwikkeld. Het opzetten en onderhouden van erkenningsregelingen zal dan ook met de nodige kosten gepaard gaan<sup>11</sup>. Daar staat tegenover dat, los van de vestigingsproblematiek, een goed opgezette erkenningsregeling een belangrijk marketinginstrument kan zijn om het imago van een branche te versterken<sup>12</sup>.

De versoepeling van de vestigingwetgeving brengt naar verwachting lagere toetredingsdrempels en een hogere dynamiek met zich mee. Dynamiek is uiteraard geen doel op zich. Het zal leiden tot lagere prijzen, tot meer (verschillende) ondernemingen en daarmee tot meer werkgelegenheid. Er zal waarschijnlijk ook een grotere variatie ontstaan in de geboden combinaties van prijs, kwaliteit en service, aangezien bedrijven zowel binnen als buiten erkenningsregelingen kunnen opereren en belemmeringen voor zinvolle parallelisatie opgeheven worden<sup>13</sup>. Hierdoor zijn het uiteindelijk de consumenten die bepalen hoe de verschillende branches eruit zullen gaan zien.

### Tot slot

Deze bijdrage heeft zich vooral op de detailhandel geconcentreerd. Er is echter weinig reden om aan te nemen dat het effect van de versoepeling van de vestigingwetgeving in bij voorbeeld de ambachten anders zal zijn. Het Ministerie van Economische Zaken is dus met een zinvolle verandering van de wetgeving bezig. Over de omvang van het effect is iets minder duidelijkheid. Werkgevers- en brancheorganisaties behoeven zich voorlopig niet onnodig ongerust te maken. Zij kunnen zich concentreren op het opzetten van moderne erkenningsregelingen.

**Martin Carree**  
**Pieter Fris**  
**Roy Thurik**

11. Het Ministerie van Economische Zaken heeft subsidies beschikbaar gesteld om onder bepaalde omstandigheden een deel van de kosten te dekken. Zie *Kleinschalig ondernemen*, op. cit., 1993.

12. Zie W. van Rijt-Veltman en E. van Straten, *Erkenningssystemen in de detailhandel*, Hoofdbedrijfschap Detailhandel, juli 1993.

13. Voorts zullen opsporings- en controlewerkzaamheden die in het kader van de oude wet plaatsvonden verdwijnen.