

# ondernemingen

## Het succes van falend ondernemerschap

Een van de zes pijlers van het nieuwe regeerakkoord is een innovatieve, concurrerende en ondernemende economie. Dit kan worden bereikt door het stimuleren van nieuwe ondernemingen, die innovaties uitproberen op de markt. Een inherent gevolg hiervan is een toenemend aantal bedrijfsopheffingen, ook wel falend ondernemerschap genoemd.

In het afgelopen decennium zijn er heel wat veranderingen geweest in het Nederlandse ondernemingsklimaat. De hoogconjunctuur in de laatste jaren van de vorige eeuw werd afgesloten met een historisch hoogtepunt van bijna 75 duizend oprichtingen in 2000. In de daaropvolgende neergang is het aantal faillissementen van organisaties gestegen tot een historisch record van 6.780 in 2005 (CBS). In 1996 is de Vestigingswet versoepeld: zo is bijvoorbeeld in 1998 nog maar een kwart van de starters gestart met een verplicht diploma Algemene Ondernemersvaardigheden (AOV) (Bais, 1998). Sinds 2001 is het AOV-diploma niet meer wettelijk verplicht voor startende ondernemers. Zowel in het publieke debat (Het Parool, 5 november 2005) als in de economische theorie (Jovanovic, 1982) wordt aangenomen dat algemene ondernemersvaardigheden (zoals management, boekhouden en marketing) een eerste vereiste zijn voor een succesvolle onderneming. Dergelijke algemene ondernemersvaardigheden zouden met name de overlevingskans in de eerste levensfasen van de onderneming sterk vergroten en de kans op een faillissement sterk verkleinen. Het opheffen van de wettelijke plicht van de AOV zou dan ook weleens kunnen leiden tot de toetreding van nieuwe ondernemingen met relatief weinig overlevingskansen. Zijn de overlevingskansen van startende ondernemingen ook daadwerkelijk sterk afgenomen in

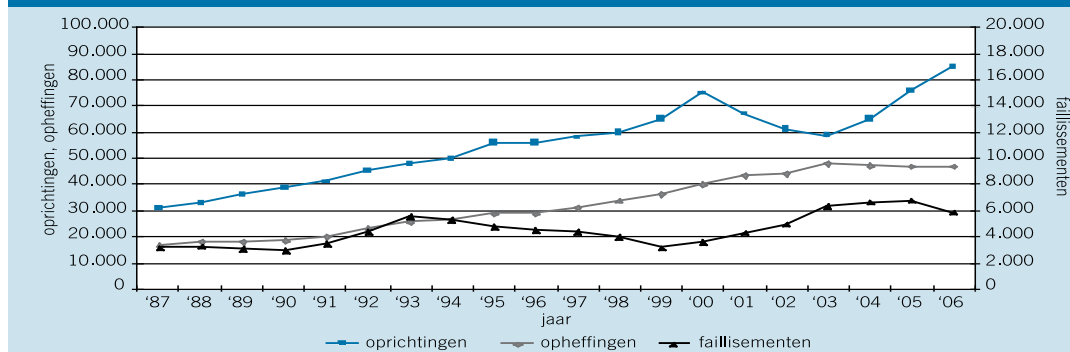
het afgelopen decennium? En zijn deze opheffingen nadelig voor ondernemers en de Nederlandse economie als geheel? Het aantal oprichtingen is tot aan het einde van de vorige eeuw tot historische hoogte gestegen, en is daarna weer ingezakt (zie ook Bosma en Harding, 2007 voor Westerse landen), maar is nog altijd hoger dan in de vroege jaren negentig. Sterker nog: sinds 2005 is het aantal oprichtingen zelfs hoger dan in 2000. Het aantal opheffingen laat een langzaam stijgende trend zien. De dynamiek in de aantallen faillissementen loopt niet synchroon aan die van opheffingen: er is een sterke daling in de periode 1994–1999, en vervolgens een sterke toename in de recessieperiode 2000–2003 (zie figuur 1). Het percentage faillissementen in het totaal aantal opheffingen per jaar laat ook een sterke dynamiek zien: een sterke daling van twintig procent in 1994 tot negen procent in 1999, en daarna een lichte toename tot veertien procent in 2004. Deze gegevens over de dynamiek in de Nederlandse bedrijvenpopulatie geven een goed beeld van de grote veranderingen in de periode 1987–2006. Om een beter beeld te krijgen hoe de starters deze periode hebben ondergaan, moet gekeken worden naar de overlevingsratio's van deze groep, de aard van de opheffingen, en misschien wel net zo belangrijk: het leven van de ondernemer na de (formele) beëindiging van de onderneming.

### Overlevingskansen van nieuwe ondernemingen

Zijn de overlevingskansen van nieuwe ondernemingen veranderd in de laatste twee decennia? Op basis van de versoepeling van de Vestigingswet, zou je een verslechterde overlevingsratio van nieuwe ondernemingen vanaf 1996 en zeker vanaf 2001 verwacht-

figuur 1

Ontwikkeling van het aantal oprichtingen, opheffingen en faillissementen in de periode 1987–2006



Bronnen: EIM, CBS

ERIK STAM EN NIELS BOSMA

Onderzoeker University of Cambridge en WRR, promovendus aan de Universiteit Utrecht

ten. Opmerkelijk genoeg is er vrijwel geen verschil tussen de overlevingsratio's in de opeenvolgende jaren in de periode 1988–2005 (zie figuur 2).

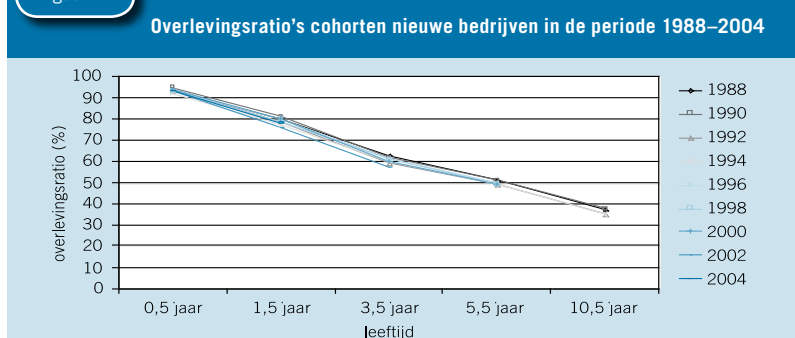
## Typen bedrijfsbeëindigingen

Dat bedrijfsbeëindiging van ondernemingen gelijk staat aan falen is een misverstand dat gedeeltelijk te herleiden is tot de wereld van grote, beursgenoteerde ondernemingen. Bedrijfsbeëindiging van grote, beursgenoteerde ondernemingen gebeurt normaal gesproken in de vorm van een gedwongen liquidatie (faillissement) of in de vorm van een overname. Als we vervolgens kijken naar de aard van de opheffingen in de vroege levensloop van ondernemingen, dan blijkt dat maar een zeer klein deel getypeerd kan worden als falende starters, in de zin van gedwongen liquidaties (faillissementen). De bedrijfsopheffingen gedurende de eerste tien levensjaren blijken slechts in zo'n twee a drie procent van de gevallen faillissementen te zijn (Stam et al., 2005). Dit relatief lage percentage faillissementen kan worden verklaard door de korte levensduur van deze ondernemingen waarin weinig schulden kunnen worden opgebouwd en de relatief kleine omvang van deze jonge ondernemingen waardoor een faillissementsprocedure vaak niet lonend is. Het overgrote deel van deze bedrijfsopheffingen omvat vrijwillige liquidaties: stopzetten van de onderneming vanwege een beter betaalde baan, meer zekerheid van een betaalde baan, een andere meer lucratieve onderneming, of meer tijd voor zorgtaken. Zo'n tien procent van de bedrijfsbeëindigingen omvat de verkoop van een doorgaans relatief succesvolle onderneming (met een meer dan gemiddelde omvang) (Stam et al., 2005). Ondernemerschap heeft zeker niet gefaald in de laatste twee decennia: het aantal starters is substantieel gestegen, zelfs nog na de recessie van de eerste jaren in de 21<sup>ste</sup> eeuw; de overlevingsratio's zijn niet verslechterd; slechts een zeer kleine minderheid van de ondernemers is gedwongen gestopt met een faillissement.

## Activiteiten na bedrijfsbeëindiging

Aangezien ondernemerschap een tijdelijke activiteit is – de mediane levensduur van een onderneming is zo'n vijf jaar – is het belangrijk om niet alleen naar de carrière van de onderneming te kijken, maar ook naar de

figuur 2



Bron: EIM op basis van KvK

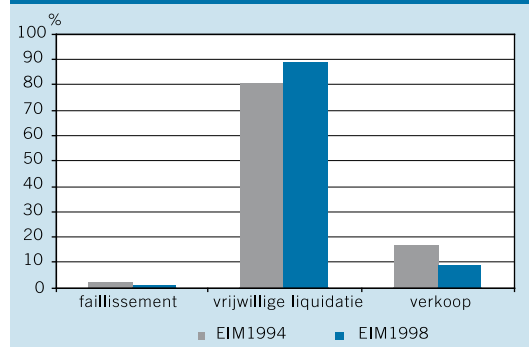
carrière van de (ex-)ondernemer. Als je ervan uitgaat dat een gestopte ondernemer een gefaalde ondernemer is die er achter is gekomen dat hij of zij niet de vereiste ondernemersvaardigheden in huis heeft, dan zou je verwachten dat geen van de ex-ondernemers nog de intentie heeft om zich ooit weer op het ondernemerspad te begeven. Niets is minder waar: de meerderheid van de gefaalde ondernemers geeft aan ooit weer opnieuw met een onderneming te willen beginnen (Stam et al., 2005). Met name het opbouwen van professionele netwerken en ervaring met het opzetten en besturen van een bedrijf met werknemers verhogen de kans op een daadwerkelijke voortzetting van een carrière als ondernemer. Naast deze leereffecten is er een groep ondernemers die hun succesvolle onderneming verkoopt en dit geld (en hun ervaring) weer inzetten voor het opzetten van een nieuwe onderneming. Nederland lijkt een gunstig klimaat te hebben voor deze herstarters: de angst om te falen weerhoudt relatief weinig Nederlanders – in vergelijking met andere Europeanen (bron: Global Entrepreneurship Monitor 2001–2005) – ervan om een eigen bedrijf te starten.

## Conclusie

De indruk dat de Nederlandse economie in toenemende mate wordt gekenmerkt door falend ondernemerschap door de toestroom van gelukzoekers met onvoldoende ondernemerskwaliteiten, weerspiegelt een halve waarheid. De enorme toename van startende ondernemingen heeft tot een absolute toename van opheffingen en faillissementen geleid. Echter, de overlevingsratio's van nieuwe bedrijven zijn niet afgenomen in de laatste twee decennia, en het percentage faillissementen van alle opheffingen is nog altijd lager dan voor 1998. De cijfers bevestigen dus niet een verlaging van de kwaliteit van nieuwe ondernemingen. Een zeer klein percentage van de opheffingen van jonge ondernemingen betreft faillissementen, een substantiële deel van deze opheffingen betreft succesvolle ondernemingen die verkocht worden. Een klein deel van de mensen die een stap op het ondernemerspad hebben gezet is er achter gekomen dat het ondernemerschap niets voor hen is, een groot deel heeft met het opzetten en leiden van een onderneming waardevolle kennis en netwerken opgebouwd die een herintrede in het ondernemerschap na de (vrijwillige) opheffing van hun bedrijf vereenvoudigt. Dit falende ondernemerschap zou wel eens een belangrijke component kunnen zijn van een gezonde economische dynamiek, noodzakelijk voor lange termijn economische ontwikkeling. Meer onderzoek is nodig om de aard van deze herstarters en hun bijdrage aan concurrentie en innovatie in de economie te achterhalen.

figuur 3

## Typen bedrijfsbeëindigingen van ondernemingen gestart in 1994 en 1998



Bron: EIM starterspanel 1994 en EIM starterspanel 1998

## LITERATUUR

- Bais, J. (1998) *Startende ondernemers in 1998*. Zoetermeer: EIM
- Bosma N. en R. Harding, (2007) *Global Entrepreneurship Monitor 2006 Results*. Londen: GEM.
- Het Parool (2005) *Beginnende ondernemer in vier jaar failliet*. 5 november 2005.
- Jovanovic, B. (1982) *Selection and the Evolution of Industry*. *Econometrica* 50(3), 649–670.
- Stam, E., D.B. Audretsch en J. Meijaard, (2005) *Entrepreneurial intentions subsequent to firm exit*. SCALES-paper N2005-06. Zoetermeer: EIM.