

Start versus overdracht

Auteur(s):

Flören, R.H.

Zwartendijk, G.W.

Roberto H. Flören is Insinger de Beaufort Hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht verbonden aan Universiteit Nyenrode. Ger W. Zwartendijk is universitair docent aan Universiteit Nyenrode en zelfstandig adviseur bij Management Centrum. R.Floren@nyenrode.nl

Verschenen in:

ESB, 88e jaargang, nr. 4402, pagina D27, 15 mei 2003

Rubriek:

Dossier: Bedrijfsoverdracht

Trefwoord(en):

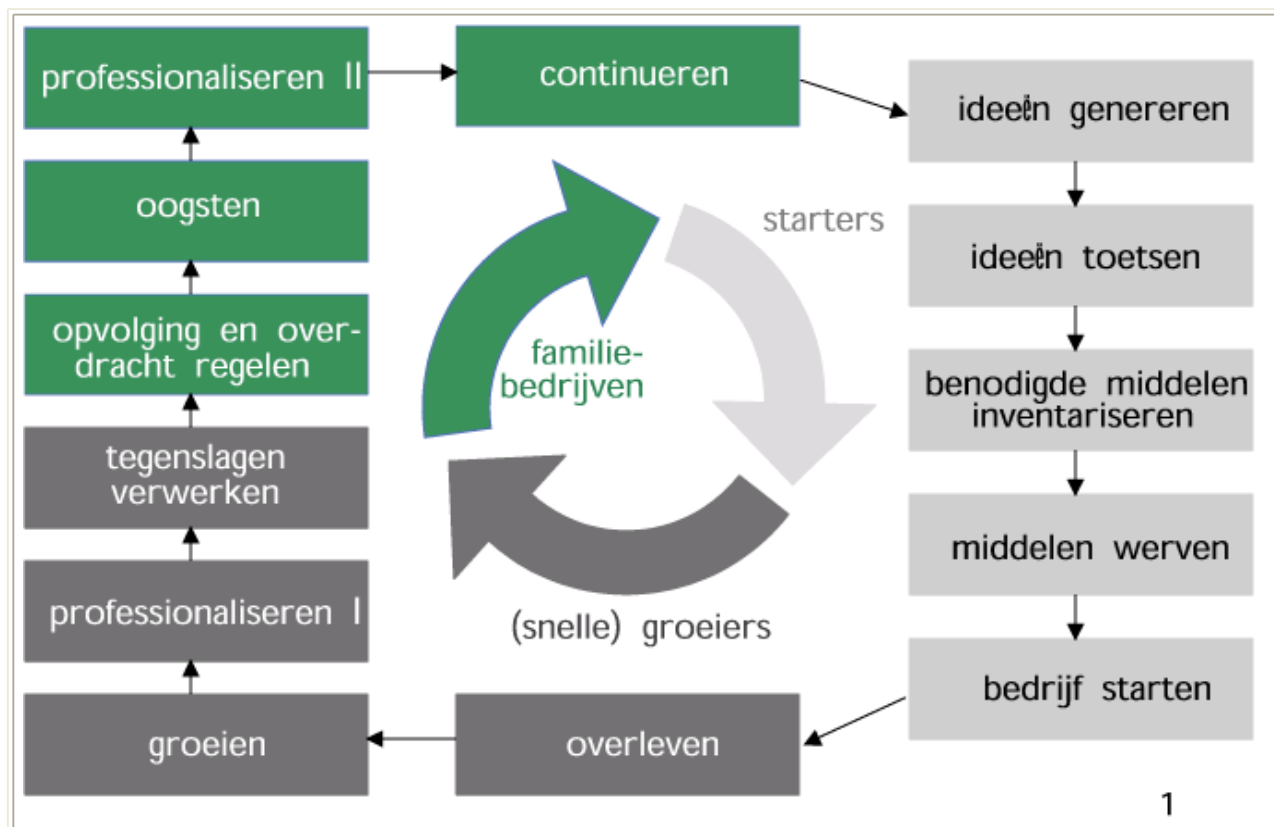
vergelijking

De overheid beperkt haar beleidsaandacht tot de startfasen van ondernemerschap. Dit doet denken aan een estafette waarbij vergeten wordt de wissel te oefenen. Een slechte wissel leidt tot vertraging of zelfs tot diskwalificatie.

Sinds de revitalisering van het ondernemerschap in Nederland heeft de overheid geprobeerd om haar steentje hieraan bij te dragen. Het accent daarbij ligt tot nu toe bij starters en snelle groeiers. De komende jaren zal echter een opvolgingsgolf Nederland overspoelen. Problemen rond de overdracht kunnen de continuïteit van bedrijven in gevaar brengen, terwijl behoud van ondernemingen de werkloosheidstoename afremt. In dit artikel wordt de cyclus van ondernemerschap getoond. Vervolgens wordt aandacht besteed aan het beleid betreffende starters en snelle groeiers. Vervolgens worden cijfers en feiten van bedrijfsoverdrachten besproken. Afsluitend worden aanbevelingen gedaan.

De ondernemerschapcyclus

In [figuur 1](#) staan activiteiten beschreven die tot de ondernemerschapcyclus behoren¹. In deze cyclus staan de verschillende stappen die ondernemers kunnen doorlopen. De eerste stappen richten zich op de start van een onderneming. Nadat een bedrijf de eerste moeilijke fase heeft overleefd, kan een periode van groei ontstaan, soms zelfs van snelle groei. Een belangrijke en lastige periode van ondernemerschap, waarbij de ondernemer ook dient om te gaan met tegenslagen. In de groeifase zal de ondernemer zich realiseren dat delegeren en professionaliseren onvermijdelijk wordt. Uiteindelijk zullen succesvolle ondernemers hun bedrijfsoverdracht moeten regelen om vervolgens misschien de gehele cyclus weer te doorlopen. Voor werkgelegenheid, innovatie en het bnp zijn drie stappen in deze cyclus essentieel: de start, een voorspoedige groeifase en een succesvolle overdracht.



Starters en snelle groeiers

Dat de overheid haar beleid richt op starters en snelgroeïende ondernemingen is niet verwonderlijk. Deze bedrijven zwingelen vernieuwing aan, ontdekken niches in markten en komen met innovatieve producten of diensten. Hiermee prikkelen ze tevens de bestaande bedrijven en dat is goed voor de concurrentie. Bovendien zorgen starters en snelle groeiers voor extra werkgelegenheid. De snelle groeiers kunnen ook een voorbeeldfunctie vervullen voor andere bedrijven. Het aantal nieuw opgerichte bedrijven is in de jaren negentig sterk toegenomen. Het hoogtepunt vormde 2000 met bijna 55.000 starters en 20.000 nieuwe dochterbedrijven. In totaal werden in dat jaar circa 140.000 nieuwe banen gecreëerd, waarvan circa 70.000 door starters. Het succes van starters dient genuanceerd te worden. Ongeveer vijftig procent van de starters wordt binnen tien jaar opgeheven. Toename van het aantal starters leidt namelijk tot een toename van het aantal opheffingen². Verder halen starters en snelle groeiers werkgelegenheid weg bij bestaande bedrijven, waardoor het positieve netto effect afneemt (verdringing). Slechts een klein aantal starters groeit uit tot middelgrote en grote ondernemingen. 98 procent van de kleine bedrijven zal waarschijnlijk niet meer dan 20 medewerkers in dienst hebben³. Verder blijkt uit tabel 1 dat jonge bedrijven een bescheiden aandeel hebben in de totale werkgelegenheid van 5,8 procent. Indien gekeken wordt naar de bruto toegevoegde waarde van alle bedrijven dan hebben de jonge bedrijven hierin een aandeel van slechts 2,7 procent. Van de middelgrote bedrijven is slechts zes procent aan te merken als snelle groeier⁴. Over een langere periode bezien is er bovendien sprake van een hoge mate van uitwisseling tussen verschillende groeitypen. Een stabiel groeipatroon komt weinig voor⁵. Dit maakt het lastig om beleid af te stemmen op snelle groeiers. De rol van de overheid in de groei van het aantal starters is trouwens discutabel. Veel factoren wijzen er op dat deze groei tot een zeker niveau sowieso had plaatsgevonden. De economische situatie is sinds 2001 sterk veranderd. In 2002 is het aantal starters sterk afgenomen, van 55.000 naar 40.000. Onder de startende ondernemingen uit de periode 2000 en 2001 vinden de meeste faillissementen plaats. Deze starters komen reserves tekort nu de economie terugvalt. Zij missen veelal de basale kennis van bedrijfsvoering⁶. De verwachting is dat de snelle groeiers ook afgeremd worden door dit economisch klimaat.

De betekenis van bedrijfsoverdrachten

De komende periode wordt in Nederland een opvolgingsgolf verwacht. In 2000 was 17,4 procent van de zelfstandig ondernemers ouder dan 55 jaar⁷. De verwachting is dat zo'n 25 procent van alle ondernemingen in Nederland vanwege pensionering de komende tien jaar wordt overgedragen. Dit komt neer op zo'n 80.000 bedrijven. Daarnaast zullen steeds meer om andere redenen bedrijven ter overname worden aangeboden. Deze bedrijven zijn goed voor minimaal tien procent van de totale werkgelegenheid. Er zijn dus steeds meer ondernemers en bedrijven nodig die deze bedrijven kunnen overnemen. Het is zorgelijk dat de meeste mensen in Nederland (69 procent) er niet of nauwelijks over hebben nagedacht om een bedrijf te starten of over te nemen⁸. Van de mensen die overwegen ondernemer te worden, begint 61 procent liever een eigen bedrijf dan dat ze een bestaand bedrijf overnemen. Tenminste tien procent van alle faillissementen van Europese bedrijven wordt veroorzaakt door een slechte of totaal afwezige planning van de opvolging⁹. Dit zou betekenen dat van de 5800 faillissementen in Nederland in 2001, 580 bedrijven hun activiteiten hebben gestaakt terwijl zij op zich levensvatbaar waren. Deze bedrijven hadden gemiddeld 6,3 medewerkers in dienst en een onbetaalde schuld van € 356.000 (in totaal 3650 medewerkers en € 206.480.000 aan onbetaalde schulden)¹⁰. Het is te verwachten dat nog veel meer bedrijven economische schade oplopen door een slecht geplande bedrijfsoverdracht. Hoewel ze faillissement hebben kunnen voorkomen, zal de groei zijn vertraagd of verloren zijn gegaan. De aankomende opvolgingsgolf kan deze cijfers verder omhoog stuwten. Bedrijfsoverdracht is in dat licht een belangrijk onderdeel van ondernemerschap, met grote economische consequenties.

Hoe verder?

Het overdrachtproces is de verantwoordelijkheid van de ondernemers zelf. Ook vanuit de markt worden al initiatieven ontplooid om problemen aan te pakken. Brancheverenigingen, banken en accountantskantoren hebben zich gestort op voorlichting over bedrijfsoverdracht en opvolgingsplanning. Verder zijn er bedrijvenbanken waar vraag en aanbod kunnen worden gekoppeld. Het wordt niettemin tijd dat ook de overheid haar aandacht gaat richten op het totale speelveld van ondernemerschap en bedrijfsoverdrachten in het bijzonder. De continuïteit van de bestaande bedrijven is van essentieel belang voor de Nederlandse economie. Wat kan de overheid doen wat de markt niet kan? Er bestaat een duidelijk kennishiaat op het gebied van bedrijfsoverdracht. De overheid kan een belangrijke rol spelen bij het invullen van dit hiaat en tevens zorgen dat de kennis algemeen beschikbaar komt. Voorts dient de overheid brancheorganisaties en Kamers van Koophandel te ondersteunen om een bewustwordingsproces betreffende bedrijfsoverdracht voort te zetten. Bewustwording bij ondernemers kan onder meer ontstaan door educatie, seminars bedrijfsoverdracht en het beschikbaar stellen van goede voorbeelden. De overheid zal naast het stimuleren van starters ook het overnemen van bedrijven moeten stimuleren. Voorlichting dient ook plaats te vinden over het verkrijgen van financiering. Er zal onderzocht moeten worden hoe het voor overnemers eenvoudiger kan worden gemaakt om aan financiering te komen. Tot slot is een gedegen kosten-batenanalyse van de fiscale wetgeving, waaronder de successiewetgeving, op zijn plaats. Starters en snelle groeiers zijn maar een gedeelte van de ondernemerschapcyclus. Hier geldt: zonder wissel geen estafette. Bedrijfsoverdracht wordt steeds belangrijker en er zijn problemen die niet door de markt alleen kunnen worden opgelost.

Redenen voor overdracht

Bedrijfsoverdrachten zijn nog steeds zeer vaak het gevolg van pensionering van de ondernemer. Redenen voor een eerdere overdracht zijn:

persoonlijke omstandigheden:

» » vervroegde pensionering

» » verandering van beroep/nieuwe uitdaging

bedrijfseconomische afwegingen:

- » » veranderende markten/nieuwe producten
- » » dreigend faillissement
- » » een goede overnameprijs kunnen ontvangen

incidenten:

- » » overlijden
- » » arbeidsongeschiktheid
- » » strijd tussen aandeelhouders/vennoten/familie
- » » echtscheiding

Dossier Bedrijfsoverdracht

C. Buijink: [Over ondernemers en overnemers](#)

M.W.L. Kikkert: [Het belang van soepele overdracht](#)

T.J. van Vuren en Z.J.B. Mol: [Goede afspraken essentieel](#)

J.J.M. Jansen en J.P.M. Kommers: [Integrale visie ontbreekt](#)

L.P.D. Faber: [Overdracht aan werknemers](#)

A.W.A. Boot en J. Ligterink: [Faciliteren, niet interveniëren](#)

M.L.H. Schrijnemaekers: [Waardebepaling in het mkb](#)

H.B. van der Veen, K.H.M. van Bommel en G.S. Venema: [Bedrijfsovername in de agrarische sector](#)

C.M. van Praag: [De motivatie van de ondernemer](#)

R. van Engelenburg: [Eerste hulp bij bedrijfsoverdracht](#)

R.H. Flören en G.W. Zwartendijk: [Star en toch flexibel](#)

R. van Rijk: [Slagroomtaart € 3,50, hele winkel € 150.000](#)

A. van Witteloostuijn: [Van de regen in de drup?](#)

R.H. Flören en G.W. Zwartendijk: [Start versus overdracht](#)

K. Ekroth-Manssila: [Een Europees probleem](#)

P. Bongaerts: [Goede overdracht versterkt concurrentiekracht](#)

J. Warmerdam: [Fiscale en financieringsproblemen](#)

W. Jonkhoff: [Voorkom destructieve creaties](#)

¹ W. Burggraaf, R.H. Flören en G.W. Zwartendijk, Reader entrepreneurship master of science program, Universiteit Nyenrode, Breukelen, 2003.

² K. van der Horst, E. van Noort, J. Ravensbergen en T. Wolters, Exits, EIM, Zoetermeer, 2001.

³ D. Deakins en M. Freel, Entrepreneurship and small firms, McGraw-Hill, Berkshire, 2003.

- 4** S.H. Baljé en P.M. Waasdorp, Snel groeiende ondernemingen in Nederland, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1998.
- 5** K.L. Bangma en W.H.J. Verhoeven, Groiepatronen van bedrijven: continuïteit van groei in de periode 1989/1997, EIM, Zoetermeer, 2000.
- 6** Zie Het Financieele Dagblad van 20 december 2002 en van 6 januari 2003.
- 7** Europese Commissie, Final report of the expert group on the transfer of small and medium-sized enterprises, Brussel, 2002.
- 8** EOS Gallup Europe, Entrepreneurship, Flash Eurobarometer, nr. 107, 2001.
- 9** Europese Commissie, Directoraat-generaal XXIII, Aanbeveling van de Commissie inzake de overdracht van kleine en middelgrote bedrijven, Euro-info, 77/nl, 1995.
- 10** CBS, De Nederlandse economie 2001, Voorburg/Heerlen, 2002.