



Starters scoren steeds slechter

Auteur(s):

Blom, R.J.

De auteur is werkzaam bij Graydon Nederland te Amsterdam.

rblom@alphenaandenrijn.nls

Verschenen in:

ESB, 87e jaargang, nr. 4371, pagina 588, 9 augustus 2002

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

ondernemerschap

De overheid laat alle vestigingseisen voor ondernemers los. Hoe staat het inmiddels met de kwaliteit van het startend ondernemerschap?

In 1996 is de overheid begonnen met het afbouwen van de vestigingswet. In 2001 kwam de eis om in het bezit te zijn van een diploma ondernemersvaardigheden te vervallen. In 2006 zullen de laatste resten van de Vestigingswet zijn verdwenen.

Indien de overheid activiteiten toestaat zonder de eis te stellen dat de deelnemers beschikken over een gerichte opleiding, dan zullen die activiteiten vrijwel zeker ook worden uitgeoefend door deelnemers die de nodige kwaliteiten missen. Zou die veronderstelling niet juist zijn, dan zou de conclusie mogen worden getrokken dat de overheid voorheen te zware eisen stelde en dat deze situatie nu gecorrigeerd is. Is de veronderstelling wel correct, dan komt de vraag op wie er gediend is bij het laten wegvallen van eisen die fungeren als drempel voor toetreding tot de ondernemersmarkt.

Om hier achter te komen, is onderzoek gedaan onder 368 startende ondernemers.

Het onderzoek

In de tien onderdelen van het onderzoek is uitgebreid ingegaan op een groot aantal aspecten; met het stellen van een aantal vragen wordt de situatie rond het starten van een bedrijf geschetst. Deze onderdelen bespreken we hier afzonderlijk.

Algemeen

De gemiddelde leeftijd van de starter daalt. Het afbouwen van de Vestigingswet speelt hierbij een rol. Duidelijk is ook dat het zelfstandig ondernemerschap aantrekkingskracht uitoefent op jongeren. Velen menen middels het ondernemerschap eenvoudig een hoger inkomen te kunnen verwerven. Bijna dertig procent van alle starters is jonger dan dertig jaar. In 1997 was dat nog slechts 24,7 procent. Het aantal vrouwelijke bevrageden ligt in dit onderzoek op 24 procent en blijft achter op het landelijke cijfer van 33 procent.

Het opleidingsniveau van de starter is ten opzichte van vijf jaar geleden verslechterd. Ruim 28 procent meldt een lagere opleiding te hebben genoten, tegen 17,4 procent in het vorige onderzoek. Ruim tachtig procent beschikt niet over een vakdiploma; 85 procent heeft geen diploma Algemene Ondernemers Vaardigheden en bijna 87 procent heeft ter voorbereiding op het ondernemerschap géén cursussen gevolgd.

Op de vraag "waarom bent u ondernemer geworden?" worden acht antwoorden gegeven: voor bijna twintig procent trok de zelfstandigheid, voor achttien procent is het zeker het gat in de markt te hebben ontdekt en 14,3 procent probeert een beter inkomen te verwerven. Tot zover de zogenaamde vrije motivatie. Voor 22,7 geldt een soort dwangmotief: men ziet geen andere mogelijkheid dan het eigen bedrijf, meestal als gevolg van problemen met de werkgever, werkloosheid of een uitkeringspositie. Daarbij is er doorgaans sprake van een wat hogere leeftijd (boven de 35 jaar).

Vorbereiding

Ruim 43 procent geeft aan een ondernemingsplan te hebben opgesteld, ruim 28 procent geeft toe het nieuwe bedrijf eigenlijk niet te hebben voorbereid en nog eens 14,1 procent heeft alleen informatie verzameld. Stellen wij die vraag in ander verband nog eens, dan antwoordt 61,6 procent uiteindelijk toch nog aan een ondernemingsplan te hebben gewerkt. Ruim 47 procent heeft minder dan twee maanden aan de voorbereiding gewerkt. In de voorfase heeft 70,8 procent overlegd met kredietverleners. 70,1 procent heeft overlegd met de Kamer van Koophandel. Hierbij moet worden bedacht dat deze contacten min of meer tot de verplichte contacten behoren. Uit contacten met bijvoorbeeld branchegenoten, werkgever, potentiële klanten en adviseurs komt beter naar voren of er sprake is van een initiatiefrijke starter. Helaas blijken deze contacten spaarzaam.

Van alle starters met een ondernemingsplan (61,6 procent) toont slechts 44,3 dit plan aan de bank. Ruim de helft doet niets met het plan.

Opmerkelijk is dat 71,2 procent wel krediet nodig heeft en daarvoor een kredietverlener benadert. Een aanzienlijk deel van de kredietverleners stelt blijkaar geen interesse in het ondernemingsplan.

Branchekeuze

Duidelijk is het dat de gemiddelde startende ondernemer het zoekt in eenvoudig op te richten en populaire bedrijven. Boven aan de lijst van meest populaire branches staat de zakelijke dienstverlening met 23,4 procent, gevolgd door de bouwnijverheid met 12,7 procent, en horeca en recreatie met 12,3 procent. De landelijke cijfers verschillen enigszins. Bijna negen procent van de bevraagden in dit onderzoek kiest voor ict en telecommunicatie. Statistisch materiaal van de Kamers van Koophandel leert dat dit lager is dan het landelijke percentage van zeven procent. Bij zakelijke dienstverlening moet overigens vooral gedacht worden aan de detailhandel; 55 procent in deze sector kiest voor de winkel. Voorts valt ook de adviseur binnen deze sector: twintig procent van de zakelijke dienstverleners zit in de advisering. De winkelier en de adviseur bevinden zich ook in andere sectoren. Door alle branches heen zit in totaal zestien procent in de detailhandel en dertig procent in de adviessector.

Hoe kwam de keuze voor het starten van een eigen bedrijf tot stand? Voor bijna 42 procent is de keuze gebaseerd op ervaring in de branche; voor 19,4 procent op deskundigheid (hoewel slechts 14,1 procent zegt te beschikken over een vakdiploma). Slechts 12,6 procent geeft aan de keuze te maken heeft gehad met vakkennis én ervaring. Was men dan, voor de start van het eigen bedrijf, werkzaam in diezelfde branche? "Nee", zegt 44,7 procent. 11,5 procent beantwoordt de vraag niet. Rest de vraag waarom men ondernemer is geworden in een geheel andere branche dan die waarin men werkzaam was als werknemer. "Ik vond het werk niet langer aantrekkelijk", zegt 28,1 procent. "Omdat de Vestigingswet vervallen is", zegt negentien procent van alle bevraagden. Vooral dat laatste antwoord is van belang. Het geeft het effect aan van de vervallen Vestigingswetgeving. Zou de wetgeving niet zijn vervallen of versoepeld, dan zou negentien procent van de startende ondernemers niet in staat zijn geweest een bedrijf op te richten in de branche waarin ze nu actief zijn.

Rechtsvorm en financiering

De bevraagden kiezen massaal (77 procent) voor de eenmanszaak. Voor starters ligt dat landelijk op 73 procent. Kijken wij naar het ondernemerslandschap in Nederland dan blijkt 38,9 procent voor de eenmanszaak te hebben gekozen. Velen veranderen op een later tijdstip van rechtsvorm. De keuze voor de eenmanszaak is voor 48,9 procent gebaseerd op de snelheid en eenvoud waarmee dit type bedrijf op te richten is. Verder wordt voor de eenmanszaak gekozen op advies van de Kamer van Koophandel (20,9 procent) en vanwege de lage lasten (15,4 procent). Een klein deel (5,8 procent) kiest voor de eenmanszaak omdat dat de meest veilige vorm zou zijn. Dat antwoord wekt bevreemding. Immers, de eenmanszaak is geen rechtspersoon. De oprichter blijft persoonlijk verantwoordelijk én aansprakelijk.

Bijna 29 procent is gestart zonder middelen of met eigen middelen; 47,8 procent heeft de bank benaderd voor een krediet. Bijna negentien procent wendde zich tot leveranciers, particulieren, gemeente of meerdere mogelijke kredietverleners. Uiteindelijk vond 28,8 procent gehoor bij de bank en ruim twaalf procent bij leveranciers. Ruim tien procent werd door alle mogelijke kredietverleners afgewezen. Het gemiddelde startkapitaal ligt op € 45.000 (in 1997 was dat € 30.000). Afgewezen starters zagen in de afwijzing veelal geen reden om van de plannen af te zien.

Eenmaal gestart bleek 57,3

procent van de respondenten toch geld tekort te komen. Van hen zocht 72 procent het in aanvullende kredieten. Ook werd er gesneden in kosten of werd het ondernemingsplan aangepast. Ruim 63 procent vond het niet nodig in de oorspronkelijke plannen te snijden.

Klanten en dienstverlening

De vraag of men reeds bij de start over een klantenbestand beschikte, wordt door 8,5 procent positief beantwoord. Nog eens 30,4 procent antwoordt over een klantenbestand te hebben beschikt op het moment dat men voltijds van start ging. Een deel van deze bevraagden heeft het eigen bedrijf in fasen opgericht, ten dele als deeltijder met voorts een deeltijdbaan bij een werkgever.

Ruim zeventig procent geeft aan dat het opgebouwde klanten-bestand nog onvoldoende is om daarop een ondernemersbestaan te baseren. Hieronder vallen ook de langer gevestigde starters (met bedrijven van rond de drie jaar oud). Circa de helft heeft in die jaren geen kans gezien een redelijk bestand op te bouwen.

Debiteuren en debiteurenbeheer

Uiteraard wordt eerst de vraag gesteld of de starter de Algemene Voorwaarden heeft samengesteld en gedeponerd. Nog geen vijftien procent antwoordt dat goed geregeld te hebben. 20,7 procent meldt dat dit nog moet gebeuren. Bijna 55 procent geeft aan nog nooit van Algemene Voorwaarden te hebben gehoord of beantwoordt de vraag niet.

Controleert de startende ondernemer de kredietwaardigheid van de potentiële klant? Slechts elf procent antwoordt dat te doen met behulp van kredietinformatie. De overige bevraagden gaan af op eigen waarneming, vinden controle niet nodig of beantwoorden de vraag niet. Desgevraagd antwoordt het overgrote deel van de bevraagden dat een fors percentage van hun klanten de afgesproken betalingstermijn overschrijdt. Bijna 46,6 van de debiteuren van de bevraagden overschrijdt de

betalingstermijn met meer dan dertig dagen (tot tussen de 90 en 120 dagen). De beantwoording geeft aan dat de starters de hand in eigen boezem moeten steken, ook zij ontvangen aanmaningen waarmee vastgesteld is dat het eigen betalingsgedrag óók te wensen overlaat. Bijna dertig procent meldt wel eens in financiële problemen te zijn geraakt als gevolg van het slechte betalingsgedrag van hun debiteuren. Doch slechts een schamele 6,8 procent schakelt wel eens een incassobureau in.

Vestigingsplaats en personeel

Bij het kiezen van een vestigingsplaats wordt weinig nagedacht over vragen als de locatie van de doelgroep, bereikbaarheid en kosten. Bijna 64 procent kiest voor de eigen woonplaats; 60,5 procent meldt in deze plaats een geschikte locatie te hebben gevonden. Slechts 22,8 procent geeft aan gekozen te hebben voor de plaats waar zich ook de doelgroep van de starter bevond. Naar kosten per provincie wordt meestal niet gekeken (7,9 procent doet dit wel), noch naar de plaats waar gemakkelijk personeel kan worden gevonden (4,2 procent).

Ruim 46 procent heeft een bedrijf aan huis. 35,7 procent heeft een bedrijfspand gehuurd. Ruim zes procent heeft een pand gekocht.

Een toch nog fors percentage start het nieuwe bedrijf direct met één of meer medewerkers: 32,8 procent. Starters met vast personeel lopen een aanzienlijk risico, zo zal duidelijk zijn. Aangeraden wordt dat risico te vermijden door weliswaar hulpkrachten aan te stellen maar géén vast personeel totdat duidelijk is dat de ontwikkeling van het bedrijf die stap rechtvaardigt.

Ontwikkeling van de onderneming

Bijna 28 procent meldt verlies te hebben geleden; 23,1 procent heeft noch winst, noch verlies geboekt. Slechts 30,7 procent geeft aan winst te hebben gemaakt. Als oorzaken van tegenvallende resultaten worden genoemd: te hoge lasten, te klein klantenbestand, de felle concurrentie en financiële problemen. Kijken we naar het inkomen van de ondernemer dan meldt 53,6 procent er op achteruit gegaan te zijn. Bijna een kwart geeft aan evenveel te verdienen als vroeger, toen men als werknemer een vast inkomen genoot, of er op vooruit te zijn gegaan. In relatie tot de ontwikkeling van de onderneming verzochten wij de starter aan te geven of hij na de start nog gebruik heeft moeten maken van extra krediet. Ruim 27 procent beantwoordt die vraag bevestigend. Maar van deze bevraagden ziet 70,6 procent geen kans dat extra krediet te verkrijgen.

Slechts 31,5 meldt beslist voldoende verzekerd te zijn. Ruim 63 procent geeft aan waarschijnlijk voldoende verzekerd te zijn, waarschijnlijk onvoldoende verzekerd te zijn of beslist onvoldoende verzekerd te zijn.

Zwakke en sterke eigenschappen

Bijna 79 procent van de respondenten acht zich commercieel sterk, 64 procent acht zich sterk in de omgang met klanten. Vooralsnog lijkt het erop dat de bevrageden hier een politiek correct antwoord geven. De hierna volgende eigenschappen lijken met een groter gevoel voor realiteit te zijn beoordeeld. Zo acht slechts 40,6 zich sterk in leiding geven terwijl 38,5 procent meent over een adequate productkennis te beschikken. Een steeds kleiner percentage acht zich sterk in de hierna volgende eigenschappen: marketing (21,7 procent), administratief (19,2 procent), financieel (18,6 procent), toekomstvisie (6,4 procent), beleidsontwikkeling (5,9 procent), fiscaal (4,8 procent) en juridisch (4,4 procent).

Starters en stellingen

Er kwamen opmerkelijke reacties op de nogal scherp geformuleerde stellingen. Zo meent 38,4 procent dat het ondernemingsplan eigenlijk alleen de bank dient. 44,5 procent vindt dat het ondernemerschap alleen in de praktijk te leren is. Ruim 32 procent denkt dat de startende ondernemer eerst het gat in de markt moet vinden en 38,4 procent meent dat gevoel voor commercie belangrijker is dan vakkennis. Enigszins beangstigend blijft de opvatting dat kleine ondernemers niet meetellen: 57,1 procent onderschrijft die stelling. Dat de nieuwe economie een luchtbel is, vindt bijna 65 procent.

Aanbevelingen

Het aantal falende startende bedrijven stijgt. De samenleving moet opdraaien voor de immer hoger wordende schade die dit met zich meebrengt (faillissement, afschrijving op dubieuze debiteuren, enzovoort). Als de overheid erbij blijft dat startende ondernemers geen enkele toelatingseis moet worden gesteld, dan dient zij er iets tegenover te stellen. Men denke daarbij aan informatievoorziening aan starters en het aanpassen van onderwijs zodat jongeren in een vroeg stadium met ondernemerschap worden geconfronteerd. Trekken de overheid en andere hoofdrolspelers, zoals banken en Kamers van Koophandel, zich de tanende kwaliteit van startende ondernemingen niet aan, dan leidt de afschaffing van de Vestigingswet niet tot meer dynamiek maar tot meer schade en verliezers.

Dit artikel is gebaseerd op het onderzoek Startend ondernemerschap in de praktijk, Graydon Nederland bv, Amsterdam, 2002.

De overheid stelt dat het startend ondernemerschap een middel kan zijn om de werkloosheid te bestrijden. De omvang van de werkzame beroepsbevolking neemt echter percentueel niet significant toe. Ten opzichte van het aantal inwoners is de beroepsbevolking gestegen. Vóór 1992 luidde evenwel de definitie van geregistreerde werkloosheid: 'personen van 15 t/m 64 jaar die geen werkkring hebben en twintig uur of meer per week kunnen of willen werken'. Ná 1992 ging het om 'personen die tenminste twaalf uur per week kunnen of willen werken'. Gezien het grote aantal deeltijdbanen veroorzaakte die wijziging, en niet het aantal starters, een toename van de beroepsbevolking met enkele procenten. [tabel 1](#)

Jaar	beroepsbevolking	%	bevolking
1990	6.063.000	40,4	15.009.000
1995	6.596.000	42,8	15.423.000
1999	7.097.000	44,7	15.864.000

De kwetsbare jaren

Faillissementsstatistieken laten zien dat het nog maar kort geleden gestarte bedrijf extra kwetsbaar is. Aan failliete ondernemers stelden wij de vraag wanneer zij hun bedrijf startten; het antwoord luidde als volgt:

0-2 jaar geleden 26,7% 7-8 jaar geleden 11,7%

3-4 jaar geleden 28,1% 9-10 jaar geleden 7,3%

5-6 jaar geleden 17,6% langer geleden 8,6%