



## Voorkom destructieve creaties

**Auteur(s):**

Jonkhoff, W.

**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4402, pagina D32, 15 mei 2003

**Rubriek:**

Dossier: Bedrijfsoverdracht

**Trefwoord(en):**

epiloog

Na 2010 zal de vergrijzing versnellen. Met steeds minder handen moeten steeds meer monden gevoed worden. Europa, met zijn combinatie van hoge ambities (Lissabon) en povere economische prestaties, moet daarom op velerlei terrein actie ondernemen. Voor die tijd de economie aanpassen om daarna beter klappen op te kunnen vangen, kan een hoop ellende besparen. Met dat uitgangspunt is bedrijfsoverdracht weliswaar niet het voornaamste probleem; het is wel een goede metafoor gezien de vele markten in Europa die star werken, en het vele dat daardoor misgaat. Wat doe je als vraag en aanbod niet goed op elkaar aansluiten of elkaar niet kunnen vinden? Meerdere auteurs in dit dossier stellen vast dat er in vergelijking tot bedrijfsoverdracht onevenredig veel beleidsaandacht uitgaat naar starters en snelle groeiers. Dat er reden is voor actie, wordt duidelijk uit de artikelen van Kikkert, Van Vuren en Mol, van Kommers en Jansen, en van Schrijnemaekers. Het gaat om veel bedrijven; vooral kleinere bedrijven zullen (zonder de juiste afspraken vooraf) moeite hebben met de juridische afwikkeling en het is nog geen ingeburgerd gebruik om bij de waardebeoordeling uit te gaan van risico, rendement en tijd (de verdisconteerde kasstroommethode). Alle ruimte dus voor informatieproblemen. Overdragers weten meer van hun bedrijf dan financiers en overnemers. De overnemers selecteren daardoor de slechte bedrijven ('lemons') voor overname. Bij logischerwijze risicomijdende overnemers leidt dit ertoe dat er te weinig gegadigden zijn voor over te nemen bedrijven. Normaliter zou dan de prijs dalen. Maar hier begint het te zeuren: er zijn inderdaad te weinig kopers, maar de prijs daalt blijkbaar niet. Verwachte toekomstige opbrengsten van bedrijven zijn weliswaar omgeven met veel onzekerheid en een ter discussie staande discontovoet maar dat wil nog niet zeggen dat de aanbieder (die het informatievoordeel heeft) de prijs al naar gelang de markt wil laten zwiepen. Intrinsieke motivatie staat in de weg. Wat te doen, is dan de vraag. Hierover bestaat onder de auteurs minder eensgezindheid. Boot en Ligerink bepleiten een faciliterende rol voor de overheid, niet het overnemen van risico's uit de marktsector. Ook andere artikelen, zoals van Van Engelenburg en Van Rijk, bepleiten facilitering: het ter beschikking stellen van informatie en mogelijk maken van kennisuitwisseling. Kortom, het hurken voor en vervolgens bij de hand nemen van de markt in plaats van daadwerkelijk in de prijs- en hoeveelheidvorming in te grijpen. Dat zijn economisch gezien onbevredigende oplossingen. Immers, welke garantie bestaat er dan op het aanpassen van gedrag? Als er te weinig animo is voor het overnemen van een bedrijf in plaats van het starten daarvan, is het dan niet verleidelijk een subsidie op de bedrijfsoverdracht te plaatsen? Zeker niet. Er zou bij het zwaaien met overheidsgeld wederom een verkeerde selectie plaatsvinden: bedrijven zouden geneigd zijn risico's naar de overheid te verp(la)atsen, zodat bij hen de juiste prikkels ontbreken. Voor de belastingbetaler zou een nodeloze kostenpost resulteren. Belangrijker nog, subsidiëring levert 'destructieve creaties': bedrijven die eigenlijk rijp zijn voor de sloop worden wellicht toch overgenomen. Zoals Schumpeter (aanvankelijk, in zijn Theory of economic development uit 1934<sup>1</sup>) betoogde, is het min of meer nodig dat bedrijven over de kop gaan. Het overleven van de sterksten ('creative destruction') duidt erop dat zij blijkbaar het meest innovatief en efficiënt zijn. Een overnamesubsidie kan dit mechanisme verstoren en zwakke broeders aan het infuus leggen, tot schade van het collectief. Europeanen hebben overigens een neiging tot het creëren van dergelijke destructieve gedachten, getuige bijvoorbeeld het nieuwe elan dat de rampzalige industriepolitiek beziel<sup>2</sup>, of de nationale luchtvaartmaatschappijen. Een extra reden om hiervoor te waken. Bovendien bevinden veel bedrijven die ter overname worden aangeboden zich in sectoren die op hun laatste benen lopen. Voorbeelden zijn de landbouw (zie het artikel van Van der Veen, Van Bommel en Venema) maar vooral ook de ict. Hiervan kan in versterkte mate worden gezegd dat een natuurlijk selectieproces bezig is, dat op termijn alleen maar gezond is voor alle betrokkenen. Kortom: geen geld.

### *Wat wel?*

Vooraf zou men tot een minder subjectieve waardering van te verwachten opbrengsten moeten komen. Geheel objectief is uiteraard onmogelijk. Maar de dcf-methode als een algemene, min of meer uniforme richtlijn voor kostenbatenanalyse, zoals oeei bij grote infrastructurele projecten, zou al flink wat zoden aan de dijk zetten. Daar ligt werk voor de wetgever. Als toch de dringende behoefte bestaat om in te grijpen in prijzen, lijkt hetzelfde argument op te gaan als bij de vergroening van de belastingstelsel. Je moet niet belasten wat je wilt bevorderen. Waarom niet het Italiaanse voorbeeld gevolgd en het belasting van overdracht afgeschaft? Indachtig de bijdrage van Van Witteloostuijn hoeven we niet bang te zijn voor oneigenlijk gebruik van een dergelijke maatregel; overname is geen plezierriit door de lage landen maar een barre bergtocht. Dat werkt al destructief genoeg.

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. Schrijnemakers: [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](#)

---

<sup>1</sup> Zie voor een beknopte beschrijving J.J.M. Theeuwes, Voorrang voor innovatie, ESB Dossier Informatiegoederen en marktwerking, 3 mei 2001, blz. D8-D10.

<sup>2</sup> J. Werts, Postindustriële, ESB, 21 juni 2002, blz. 483.