



Ondernemerschap in Nederland

Auteur(s):

Baljé, S.H.

Verdonkschot, I.R.

*Werkzaam bij het ministerie van Economische Zaken. De auteurs danken Cees van Gent en Pieter Waasdorp. Het artikel is gebaseerd op hoofdstuk 4 uit EIM/EZ (1998), Entrepreneurship in the Netherlands, Zoetermeer/Den Haag.***Verschenen in:**

ESB, 83e jaargang, nr. 4155, pagina 464, 5 juni 1998

Rubriek:

Monitor

Trefwoord(en):

ondernemerschap

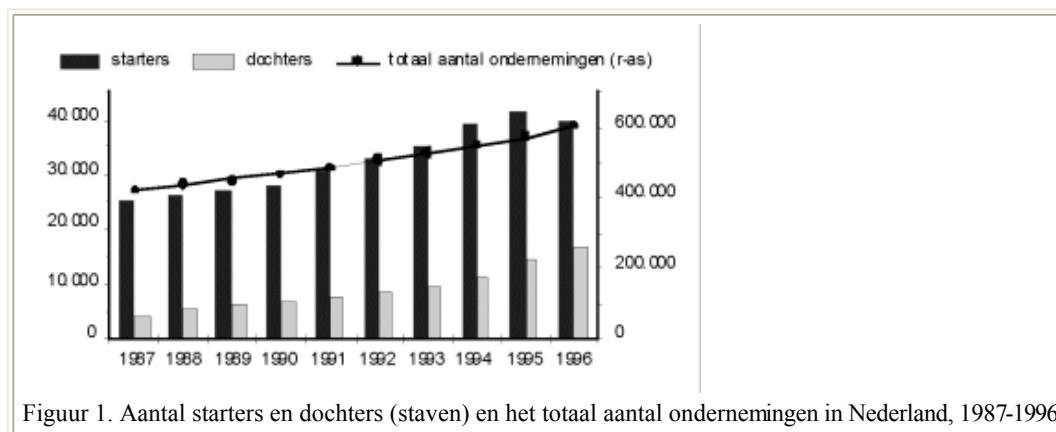
*Het Nederlandse ondernemerschap ontwikkelt zich positief, echter we laten nog wel een aantal kansen liggen.***Vrijwel alle kranten, alle politieke programma's en alle soap-series besteden tegenwoordig aandacht aan ondernemerschap. Ondernemerschap is hot. Zo noemt McKinsey de factor ondernemerschap één van de zes uitdagingen waarmee de welvaart in Nederland 'geboost' kan worden ¹.**

Maar waar hebben we het met z'n allen precies over? Daarover bestaat minder eensgezindheid. Cantillon schreef 250 jaar geleden dat iedereen die niet in dienst is van een ander een ondernemer is. Dat is helder, maar brengt ons niet veel verder bij het begrijpen van het verschijnsel. De neoklassieke modellen besteden zelfs helemaal geen aandacht aan het ondernemerschap. Veel dichterbij het intuïtieve beeld dat bestaat van ondernemers is de omschrijving van Schumpeter (nieuwe combinaties: i.c. nieuwe markten, producten, processen, bronnen of organisaties). Probleem met deze benaderingswijze is de empirische toetsing. Want, hoe nieuw moet nieuw zijn?

Wij kiezen er in dit artikel voor om te werken met een aantal geaccepteerde kwantitatieve indicatoren die zowel afzonderlijk als in combinatie een beeld opleveren van hoe het staat met het verschijnsel ondernemerschap in Nederland. De indicatoren zijn echter niet geweldig. Met name het 'Schumpeteriaanse' element komt er onvoldoende in tot uitdrukking. Voor de toekomst lijkt het gewenst op dit gebied onderzoek te doen dat scherper focust op welk type bedrijf en welk type ondernemer precies bedoeld wordt als we het in beleidsdiscussies hebben over 'ondernemerschap' en 'ondernemer'.

Veel starters

Gemeten naar het aantal personen dat jaarlijks een bedrijf start, lijkt het Nederlandse ondernemerschap zich in de afgelopen jaren positief ontwikkeld te hebben. In 1987 bedroeg hun aantal ongeveer 25.000, en in de jaren 1994-1996 zelfs meer dan 40.000! Uiteindelijk heeft het gezamenlijke aantal oprichtingen van starters en nieuwe dochters ertoe geleid dat er in 1996 zo'n 50% meer ondernemingen bestonden dan in 1987 (zie [figuur 1](#)).



Figuur 1. Aantal starters en dochters (staven) en het totaal aantal ondernemingen in Nederland, 1987-1996

Naast het aantal ondernemingen en starters, wordt de kwaliteit van het ondernemerschap veelal in relatie gebracht met de gerealiseerde banencreatie. Het EIM heeft de banencreatie in de 5-jarige periode 1990-1994 geanalyseerd (zie [tabel 1](#)) ². Het blijkt dat in deze periode bruto zo'n miljoen banen gecreëerd zijn, maar dat er in dezelfde periode ook ongeveer 800.000 banen verloren zijn gegaan. Dit resulteert uiteindelijk in een netto-banencreatie van 205.000 banen ³. Het grootste deel van de totale bruto banencreatie (56%) komt voor rekening van jonge bedrijven; dat wil zeggen bedrijven die in de vijfjarige periode opgericht zijn. Daarentegen zijn deze bedrijven slechts verantwoordelijk voor 15% van het bruto banenverlies (115.000). Jonge bedrijven zijn dus van groot belang voor de economische ontwikkeling van Nederland. De resterende banen worden gecreëerd door bedrijven die al in 1990 bestaan (en logischerwijze ook nog in

1994). We zien dat binnen deze groep bestaande bedrijven een klein percentage verantwoordelijk is voor het overgrote deel van de banencreatie; de top 8% (20.000) creëert namelijk 50% (218.000) van de nieuwe banen binnen bestaande bedrijven. Ook in andere landen bestaan deze zogenaamde 'gazellen'. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld neemt 3% van de bedrijven 80% van de banencreatie in de periode 1987-1991 voor hun rekening ⁴. In tegenstelling tot wat men wellicht intuïtief zou verwachten komen gazellen in alle sectoren voor. Dus niet alleen in notoire groeimarkten zoals de ICT, maar ook in de meer volwassen detailhandel-sector.

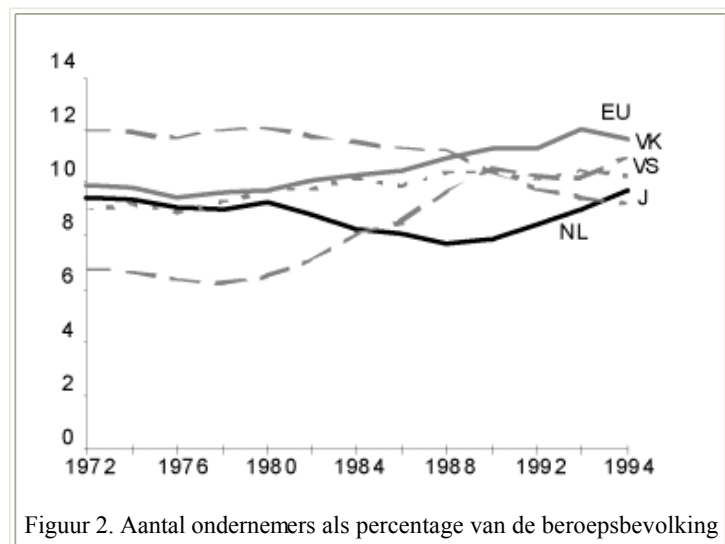
Tabel 1. De balans van banencreatie en -verlies, 1990-1994

banencreatie		banenverlies	
starters en doorstarters	546.000	opheffing jonge bedrijven	115.000
snelle groeiers	218.000	opheffing bestaande bedrijven	194.000
normale groeiers	209.000	krimp bestaande bedrijven	459.000
		netto banencreatie	205.000
totaal	973.000		973.000

Op het eerste gezicht gaat het dus goed met het Nederlandse ondernemerschap. De cijfers passen goed in het algemene beeld van de Nederlandse economie. Maar, is dit ook zo als we wat dieper kijken?

Percentage ondernemers onder de maat

Weliswaar is het aantal ondernemers de laatste jaren fors toegenomen, maar dit geldt in veel mindere mate als we dit relateren aan de groei van de beroepsbevolking. Het aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking was pas in 1994 weer op het niveau van 1972 (ong. 10%). Nederland loopt daarmee nog ruim achter op het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en zelfs de Europese Unie (zie [figuur 2](#)). Het lijkt erop dat Nederland bezig is met een inhaalslag, en dit plaatst de sterke toename van het aantal nieuwe bedrijven in een ander daglicht.



Figuur 2. Aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking

Ongetwijfeld is er met betrekking tot de maatschappelijke waardering van ondernemerschap het laatste decennium veel verbeterd. Het is echter de vraag of deze positieve trend kan worden voortgezet. Dit wordt bevestigd door een onderzoek onder 1000 volwassenen tussen de 18-60 jaar ⁵. Een peiling in januari van dit jaar liet zien dat 4,8% van hen tijd en geld heeft geïnvesteerd in het starten van een onderneming (zogenaamde nascent entrepreneurs). Een min of meer vergelijkbaar onderzoek onder de Amerikaanse bevolking laat zien dat daar 5,7% zich een nascent entrepreneur mag noemen. Momenteel wordt in Nederland een grootscheepse enquête opgezet om de kenmerken van deze groep inzichtelijk te maken. Dit onderzoek zal naar alle waarschijnlijkheid een verklaring kunnen geven waarom sommige mensen wel en andere niet voor het ondernemerschap kiezen. Ook een onderzoek onder Nederlandse studenten geeft een indicatie dat het geschetste beeld in de komende jaren niet veel zal veranderen. Zo blijkt dat slechts 7% van hen een carrière als ondernemer ambieert ⁶. Dit staat in schril contrast met studenten in de Verenigde Staten, waar ongeveer 70% wel interesse heeft om een eigen bedrijf te beginnen ⁷.

Beperkte doorgroei

De Nederlandse starters blijken vervolgens serieuze doorgroei-problemen te hebben. In internationaal perspectief is een Nederlandse starter al relatief klein (1,7 werkzame personen, tegenover 2,6 in het VK), en vervolgens groeit slechts een beperkt percentage echt door. Als we de ondernemers uit het EIM-starterscohort nader beschouwen, dan blijkt dat slechts 14% van de starters in 2½ jaar tijd substantieel te groeien, 74% groeit niet of nauwelijks en 12% krimpt zelfs ⁸. De goede startcijfers verhullen dus een belangrijk groei-probleem van starters. Het is natuurlijk maar de vraag of er wel meer ondernemers zijn die echt willen doorgroeien. Als er een rationele ondernemersbeslissing aan ten grondslag ligt, dan is er natuurlijk niets aan de hand. Onderzoek geeft echter aan dat dit niet het geval hoeft te zijn. Het blijkt dat ruim een kwart van de jonge bedrijven (27%) op enig moment behoefte heeft gehad aan (extra) personeel, maar er niet toe gekomen is om iemand in dienst te nemen. Om dit gegeven te concretiseren: het totale aantal vacatures dat niet vervuld is, bedraagt ongeveer 12% van het totale aantal wel gecreëerde banen bij startende bedrijven ⁹.

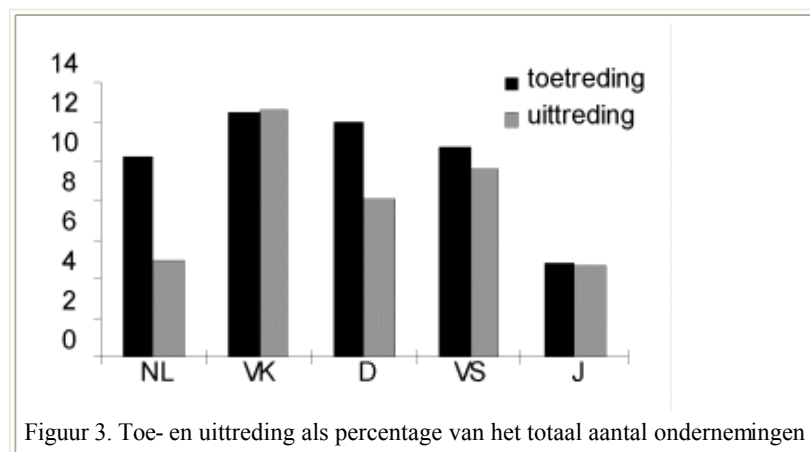
Hoe kunnen we dit verklaren? Uit een nog niet afgerond onderzoek van het EIM blijkt dat daar globaal twee factoren aan ten grondslag kunnen liggen. Aan de ene kant bestaat er 'werknemersangst' (loyaliteit en inzetbaarheid van nieuwe werknemers) en aan de andere kant 'zakelijke voorzichtigheid' (financiële en administratieve last van nieuwe werknemers). Hoe deze twee factoren exact uitwerken op de beslissing om geen extra werknemer in dienst te nemen is nog onvoldoende duidelijk.

Dat 'zakelijke voorzichtigheid' in Nederland een rol kan spelen, kunnen we illustreren met een recent onderzoek naar de administratieve lasten bij het in dienst nemen van werknemers. Deze internationale vergelijkende studie laat zien dat met name de lasten bij het in dienst nemen van de eerste werknemer in Nederland behoorlijk uit de pas lopen: gemiddeld is een ondernemer een werkweek kwijt aan het voldoen van deze verplichtingen ¹⁰. Dit kan een belangrijke drempel opwerpen voor de zelfstandige die een eerste personeelslid in dienst wil nemen.

Naast de beperkte doorgroei van starters, bestaan er bovendien in Nederland weinig echte snelle groeiers ¹¹. Uit één van de eerste internationaal vergelijkbare studies blijkt dat slechts 3% van de Nederlandse middelgrote bedrijven (100-1000 werknemers) als snelgroeiend gekwalificeerd kan worden. Als norm voor snelle groei hebben we een 60% toename in werkgelegenheid gedurende een drie-jarige periode gehanteerd. In absolute aantallen spreken we dan over een aantal van 135 bedrijven. Voor het Verenigd Koninkrijk en Denemarken gelden percentages van respectievelijk 7% (1107) en 13% (150). Bovendien groeien de Nederlandse snelle groeiers minder snel (jaarlijks 26% t.o.v. 29% in Denemarken en het Verenigd Koninkrijk). Nader onderzoek naar de oorzaken van deze verschillen is nodig. Maar er zijn aanwijzingen dat institutionele belemmeringen, zoals bijvoorbeeld de werking van de kapitaalmarkt, hierbij een rol kunnen spelen ¹². Daarnaast kunnen ook interne factoren (denk onder andere aan de gehanteerde technologie-strategie en het human resource management) van invloed zijn op de groei-prestaties van ondernemingen ¹³.

Bedrijvendynamiek loopt achter

Tenslotte loopt de Nederlandse bedrijvendynamiek achter bij andere landen: de toetredingsquote is gemiddeld, terwijl de uittreddingsquote vrij laag is (zie [figuur 3](#)). We zien de verschillen toenemen op sectoraal niveau, met name in de industrie is de dynamiek zeer laag.



Figuur 3. Toe- en uittredding als percentage van het totaal aantal ondernemingen

Waarom deze specifieke aandacht voor bedrijvendynamiek? Een hogere bedrijvendynamiek is immers geen doel op zich. Waarom dan wel? In de economische wetenschap wordt een aantal - empirisch onderbouwde - relaties gelegd waaruit blijkt dat bedrijvendynamiek een positief effect heeft op de economische ontwikkeling van een sector, land of regio. Voorbeelden van deze relaties zijn de positieve invloeden op innovativiteit en productiviteitsgroei. Wat betreft innovativiteit hoeven we alleen maar te kijken naar de ontwikkelingen in mobiele telefonie-markt na toetreding van Libertel in 1995. Zowel PTT-Telecom als Libertel komen sindsdien regelmatig met nieuwe diensten op de markt. Een andere indicatie van de hypothese dat lage bedrijvendynamiek samengaat met weinig vernieuwing, is het feit dat slechts 3% van de - na 2½ jaar nog bestaande - bedrijven in het EIM starterscohort als kennisintensief wordt gekwalificeerd (doet aan R&D en ondernemer heeft hoge technische opleiding). Ook de productiviteit is gebaat bij bedrijvendynamiek: de in- en uitstroom van bedrijven blijkt in de periode 1980-1991 verantwoordelijk voor een derde van de arbeidsproductiviteitsgroei in de Nederlandse industrie ¹⁴. Het achterlopen van de Nederlandse bedrijvendynamiek kan dus inhouden dat er op het terrein van innovativiteit en productiviteit in Nederland nog een flinke slag gemaakt kan worden.

Conclusies

Wat leert ons dit alles? Het aantal bedrijven is de laatste jaren weliswaar toegenomen, maar uitgedrukt als percentage van de beroepsbevolking is de toename veel minder indrukwekkend. Bovendien is gezien het geringe animo onder studenten om een eigen bedrijf te beginnen onzeker of deze toename zich in de toekomst voortzet. Daarnaast lijkt het beschikbare cijfermateriaal erop te duiden dat de Nederlandse starters relatief klein zijn en dat we in Nederland weinig echt groeiende bedrijven hebben. Juist deze groep bedrijven zijn van belang voor verdere economische vernieuwing en werkgelegenheidsgroei. Een succesvol overheidsbeleid zou dan ook dienen aan te grijpen op het wegnemen van toe- en uittreddingsbelemmeringen voor ondernemingen (denk bijvoorbeeld aan de invloed van de faillissementswet) en het opheffen van belemmeringen voor verdere groei van ondernemingen (denk bijvoorbeeld aan de werking van de arbeids- en kapitaalmarkt, de vermindering van administratieve lasten, fiscale infrastructuur en sociale zekerheidswetgeving)

1 McKinsey & Company, *Boosting Dutch economic performance*, Amsterdam, 1997.

2 J.S. Bais K.L. Bangma en W.H.J. Verhoeven, *Het belang van bedrijfstypen voor de werkgelegenheidsontwikkeling*, EIM, Zoetermeer,

1997.

3 Het CBS komt uit op een nettobanencreatie van 265.000. Het CBS rekent echter ook baantjes van minder dan 15 uur per week en uitzendkrachten mee (J.S. Bais, e.a., op.cit.).

4 D. Birch e.a., *Who's creating jobs?*, Cognetics Inc., 1993. Zij analyseren alleen de banencreatie van bedrijven die zowel in 1987 als in 1991 bestaan, en hanteren de klassieke Birch-index. Bais e.a. (1997, op.cit.) hanteren een aangepaste Birch-index. De resultaten zijn echter grosso modo vergelijkbaar.

5 M. van Gelderen, *Voorstudie nascent entrepreneurs*, EIM, Zoetermeer, 1998.

6 Universum, *Examining students' attitudes towards entrepreneurship*, Stockholm, 1998.

7 Kauffman Foundation, *Youth and entrepreneurship: a report from a Gallup survey*, Kauffman Foundation, Kansas City, 1996.

8 Substantieel is in dit verband een gemiddelde toename van 1,7 tot 4,5 personeelsleden in een periode van 2½ jaar.

9 G.Th. Elsendoorn en W.H.M. van der Hoeven, *De invloed van het algemeen verbindend verklaren van CAO's voor jonge bedrijven*, OSA-werkdocument 147, 1996.

10 H.E. Hulshoff, A.F.M. Nijsen en H.C. Visee, *Administratieve lasten in dienst nemen werknemers*, EIM, Zoetermeer, 1997.

11 W.H.J. Verhoeven, *International comparison of high performance enterprises*, EIM, Zoetermeer, (nog te verschijnen).

12 R.C.G. Haffner en P.M. Waasdorp, [De kapitaalmarkt als concurrentie-indicator](#), *ESB*, 8 mei 1998, blz. 379-379.

13 B.C.M. Alders, *De formule van snelgroeiende bedrijven: een kwestie van slim concurreren?*, TNO-STB, Apeldoorn (nog te verschijnen).

14 E.J. Bartelsman, G. van Leeuwen en H.R. Nieuwenhuijsen, *De industrie: banenschepper of banenvernietiger?* *ESB*, 31 mei 1995, blz. 504-508.