

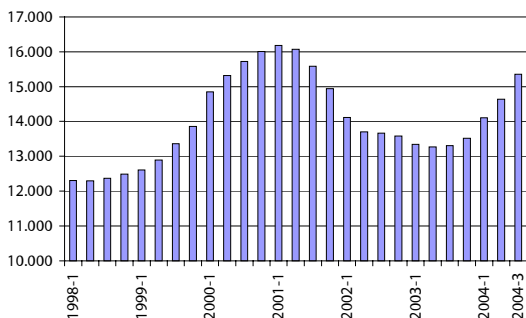
Blik op de startersmarkt

Startende ondernemingen vormen een essentieel onderdeel van de Nederlandse economie. Ongeveer 25% van de nieuwe banen komt voor rekening van starters¹. Bovendien zijn starters een drijvende kracht achter het innovatieve vermogen van de economie. Als coöperatieve bank die dicht bij haar klanten staat, heeft de Rabobank in de loop der jaren veel kennis verworven van de startersmarkt en de problemen waarmee startende ondernemers geconfronteerd worden. Daarnaast heeft de Rabobank recent een onderzoek uit laten voeren om de mening van starters te peilen op een aantal voor hen relevante gebieden². In dit themabericht wordt een overzicht gegeven van de startersmarkt en de omstandigheden waarmee starters te maken krijgen.

Kenmerken startersmarkt

Het aantal startende ondernemingen vertoonde de afgelopen jaren een wisselend beeld (zie figuur 1). Vanaf 1998 is het aantal starters sterk gegroeid onder invloed van onder andere de tertiaïrisering van de economie, de opkomst van nieuwe diensten, een sterk gestegen maatschappelijke waardering van ondernemerschap en een stimulerend overheidsbeleid. De jaren 2001 en 2002 waren economisch slecht, wat zich vertaald heeft in een lager aantal starters. De economie trekt echter weer aan en bovengenoemde structureel stimulerende factoren zijn nog steeds werkzaam. Dit heeft ertoe geleid dat het aantal starters weer in de lift zit.

Figuur 1: Aantal startende ondernemingen '98-'04



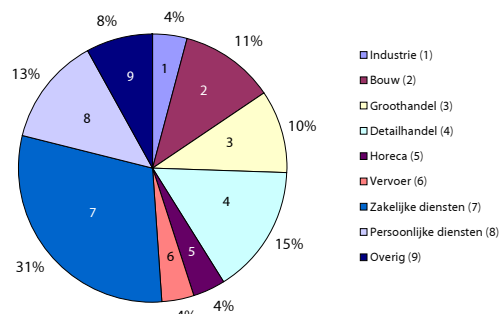
Bron: KvK, Bedrijvendynamiek 2003

¹ EIM (2004), Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid

² Uitgevoerd door TNS NIPO

Figuur 2 laat zien dat zakelijke dienstverlening veruit de belangrijkste starterssector is (30% van het totale aantal starters), gevolgd door detailhandel (15,3%) en persoonlijke dienstverlening (13,2%). De meeste startende bedrijven ontstaan in de Randstad, maar ook de provincies Noord-Brabant en Gelderland kennen hoge aantallen startende ondernemingen.

Figuur 2: Sectorverdeling startende ondernemingen



Bron: KvK, Bedrijvendynamiek 2003

Een steeds groter deel van de starters is van allochtone afkomst, 11,9% in 2003. Het aantal allochtone starters is in veertien jaar tijd verdrievoudigd en deze trend zal zich de komende jaren voortzetten. De grootste groep allochtone starters zijn Turkse ondernemers (27%), gevolgd door Surinaamse (15%) en Marokkaanse (12%) ondernemers. Ook de overlevingskans van de allochtone starters is de afgelopen jaren sterk gestegen en benadert inmiddels het gemiddelde niveau van de startersmarkt³.

Uit de gemiddelde overlevingskans blijkt dat het starten van een bedrijf een gedurfde aangelegenheid is en daarom een flinke dosis lef en ambitie vraagt. Na twee jaar is 20% van de gestarte bedrijven weer beëindigd en na vijf jaar zelfs 40%. In 2003 ging 8% van de bedrijfsbeëindigingen gepaard met een faillissement (6% in 2002)³. Het is echter voor de Nederlandse economie van groot belang dat er voldoende aanwas is van nieuwe ondernemingen, omdat zij voor werkgelegenheid en innovatie zorgen.

³ KvK (2004), Bedrijvendynamiek 2003

In de Rabobank publicatie *Innoveren om te presteren* wordt uitgebreid ingegaan op innovatie in Nederland⁴.

Nederland loopt internationaal bepaald niet voorop wat betreft innovativiteit en nieuw ondernemerschap. De overlevingskans voor startende bedrijven ligt in Nederland wel relatief hoog⁵. Dit zou erop kunnen duiden dat Nederlanders zich goed voorbereiden op de bedrijfsstart, maar het kan ook het gevolg zijn van een risicomijdend ondernemersklimaat in Nederland. Nederland heeft al sinds de VOC-tijd de reputatie een ondernemende handelsnatie te zijn. Het is aan de huidige en aankomende ondernemers om deze reputatie hoog te houden.

Het huidige startersklimaat

Het aantal startende bedrijven toont momenteel weer een stijgende lijn, wat deels toegeschreven kan worden aan de aantrekkende economie. Het startersklimaat is echter niet alleen afhankelijk van de economische toestand. De verwachtingen voor de economie, alsmede de verandering van omgevingsfactoren als het overheidsbeleid en de economische structuur spelen een belangrijke rol. Om deze factoren op waarde te schatten, heeft Rabobank ze voorgelegd aan de experts bij uitstek, namelijk de starters zelf.

Uit het onderzoek blijkt dat de starter zich bepaald niet rijk rekent wat betreft de economische ontwikkelingen voor de komende jaren. Van de starters verwacht 62% een gematigde groei, 21% een stagnatie van de economie en 13% zelfs krimp. De huidige vervaging van de grenzen binnen de Europese Unie heeft niet voor alle starters belangrijke gevolgen. Van de starters geeft 45% aan dat dit voor hen geen grote gevolgen zal hebben. Een aanzienlijk deel van de starters verwacht echter wel een toename van de exportkansen (25%) en de importmogelijkheden (10%). Van de starters voorziet 20% ook toenemende concurrentie vanuit het buitenland als gevolg van de vervaging van de grenzen. De belangrijkste aandachtspunten voor de overheid om het ondernemersklimaat voor starters te

verbeteren zijn volgens de starters administratieve lastenverlichting, aanpassing van de regelgeving en het verlenen van stimulerende subsidies.

Net als de meeste starters verwacht de Rabobank voor de komende tijd een gematigde groei (2% BBP-groei voor 2005). De gevolgen van de huidige kabinetsplannen voor starters zijn ambivalent. De voorgenomen administratieve lastenverlichting zal door starters zeker worden verwelkomd, evenals het behoud van het grijs kenteken. Dit gaat echter ten koste van de belastingaftrek voor zelfstandigen. Van de verlaging van de vennootschapsbelasting zullen maar weinig starters profiteren. Juist in de opstartfase zijn de bedrijfswinsten zeer beperkt en bovendien betalen zij vanwege de gekozen juridische structuur veelal geen vennootschapsbelasting.

Profiel en drijfveren starter

Uit onderzoek van TNS NIPO⁶ komt het volgende beeld van de starter naar voren. De gemiddelde startende ondernemer is een man (73%) tussen de 35 en 50 jaar (56%) met een afgeronde HBO- of WO-opleiding (51%) en in het bezit van vakdiploma's (58%), die na een aantal jaren loondienst (76%) zelf een bedrijf is begonnen. Vanwege economische onzekerheid kiezen veel starters in de eerste jaren voor het zogenoemde hybride ondernemerschap, waarbij het eigen bedrijf wordt gecombineerd met een baan in loondienst.

Tabel 1: Motieven om een bedrijf te starten

	Rol gespeeld	Belangrijkste
Wilde graag zelfstandig werken	86%	46%
Wilde een nieuwe uitdaging	78%	22%
Denkt beter werk te leveren dan concurrenten	68%	5%
Via onderneming beter inkomen verwerven	46%	6%
Ontdekte een gat in de markt	39%	3%
Was vooraf verzekerd van klanten/opdrachten	38%	2%
Was reeds bekend met het ondernemerschap	32%	1%
Werkgever geen belangstelling voor ideeën	26%	5%
In de kennissenkring zijn personen met een eigen onderneming	26%	1%

Bron: TNS NIPO (2004)

⁴ Rabobank (2004), *Innoveren om te presteren*, Stafgroep Economisch Onderzoek, www.rabobankgroep.nl/kennisbank

⁵ EIM (2004), *Global Entrepreneurship Monitor 2003*

⁶ TNS NIPO (2004), *Startende ondernemers 2003*

De redenen om een eigen bedrijf te starten zijn divers, maar de zelfstandigheid en de nieuwe uitdaging zijn veruit de belangrijkste. In tabel 1 wordt een overzicht gegeven van het belang van de verschillende motieven voor het starten van een eigen bedrijf.

De huidige toonaangevende Nederlandse bedrijven zijn allemaal ook ooit klein begonnen. Een deel van de starters zal uitgroeien tot een belangrijke regionale, nationale of zelfs multinationale speler op zijn of haar gebied. Niet alle starters zullen echter deze ambities koesteren. Het is ook mogelijk dat men een eigen bedrijf is gestart vanwege de vrijheid van werken en daarom juist kleinschalig wil blijven. Uit het onderzoek van de Rabobank blijkt dat een groot deel van de starters tot deze laatste categorie behoort. Van de starters wil 23% geen personeel aantrekken; 66% wil eventueel wel beperkt personeel aantrekken, maar streeft ook voor de lange termijn beperkte groei na. De overige 10% heeft wel aanzienlijke groeiambities. De bescheiden ambities van de gemiddelde starter hangen samen met de sector waarin men actief is. Niet iedere sector leent zich voor grootschalige (internationale) activiteiten. Vooral de starters die actief zijn in de zakelijke dienstverlening geven aan groei na te streven.

Starten van een bedrijf

Bij het starten van een bedrijf kan onderscheid gemaakt worden tussen de aanloopfase en de daadwerkelijke bedrijfsstart (inclusief de eerste operationele jaren). Beide fases kennen zo hun eigen problematiek, waarbij starters gebruik kunnen maken van diverse advieskanalen om informatie in te winnen. De accountant/boekhouder, de Kamer van Koophandel en de banken zijn de belangrijkste informatiebronnen voor de starter. Het recente Rabobank-onderzoek geeft een goed beeld van de problemen die starters tegenkomen in de aanloopfase. De meest belemmerende problemen voor de daadwerkelijke start zijn:

- onvoldoende kennis van advieskanalen en informatiebronnen (19%);
- onvoldoende financieringsmogelijkheden (18%);
- onvoldoende kennis van regelgeving en administratieve verplichtingen (17%);
- onvoldoende netwerk (14%)

Ook na aanvang van de onderneming stuit de starter in de eerste jaren nog op diverse problemen, welke zijn weergegeven in tabel 2. Starters geven aan dat zij vooral problemen hebben met acquisitie van klanten, de betaling door afnemers en het vinden van nieuwe afzetmogelijkheden. De financiering wordt na de start niet meer als belangrijkste probleem gezien.

Tabel 2: Problemen na de start

	Probleem	Belangrijkste
Aantal klanten/ acquisitie	43%	16%
Tijdige betaling door afnemers	38%	13%
Vinden van nieuwe afzetmogelijkheden	34%	9%
Achterblijvende omzet	32%	7%
Naamsbekendheid	31%	5%
Financiële/ liquiditeitsproblemen	27%	5%
Belastingen/ belastingdienst	24%	4%
Vasthouden van bestaande klanten	21%	2%
Administratie	20%	0%
Verbeteren van productieprocessen	18%	2%
Financieringsproblemen	18%	3%
Ontwikkelen nieuwe producten/diensten	18%	2%

Bron: TNS NIPO (2004)

Aankomende starters kunnen veel leren van de ervaringen van huidige starters, zodat zij niet in dezelfde valkuilen trappen en de antwoorden zoeken op reeds beantwoorde vraagstukken. De Rabobank heeft daarom aan de starters gevraagd of zij nog tips hebben voor aankomende starters. Het advies van veel ervaringsdeskundigen was om vooraf goed te overdenken of je de stap naar zelfstandig ondernemerschap echt wilt maken. Zo ja, zorg dan voor een goede voorbereiding en durf daarna ook door te zetten. Een selectie van de meest interessante tips is in de box op de volgende pagina weergegeven.

De starter en de bank

De belangrijkste bancaire producten waar starters gebruik van maken zijn betalingsverkeer, werkkapitaal management (bijvoorbeeld bedrijfspaarrekeningen), verzekeringen en financieringen. Financiering wordt door starters ook genoemd als een van de problemen waar men mee te maken krijgt bij het opzetten van een onderneming.

Bloemlezing 'Tips van starters voor starters'

- Maak een goed en realistisch ondernemingsplan waarin ook een visie op de toekomst hoort
- Bouw aan voldoende netwerk
- Blijf actief met acquisitie ook als de klantenportefeuille vol is
- Zorg voor goed financieel advies voor een gezonde bedrijfsvoering
- Wil niet teveel tegelijk
- Koester de klanten die je hebt, zij kunnen zorgen voor nieuwe klanten
- Bouw duurzame relaties op
- Denk aan je debiteurenbeheer
- Zet door, geef niet te snel op
- Zorg voor steun van het thuisfront
- Houd de kosten bij aanvang laag, doe veel zelf
- Zorg voor reserves voor investeringen
- Maak een scan van je capaciteiten en vergelijk deze met de vereiste ondernemerscapaciteiten
- Zoek contact en luister goed naar meer ervaren ondernemers
- Geloof niet in de gouden bergen van anderen
- Werf vooraf opdrachtgevers, breng de huisvesting in orde, zet de administratie op en breng de vaste lasten in beeld
- Ga met je personeel en leveranciers net zo goed om als met klanten
- Zorg voor een goede kennis van de markt
- Wees uniek en geen kopie

Dit komt door het relatief grote risico dat er voor banken verbonden is aan de financiering van starters (relatief veel faillissementen). Banken hebben echter de mogelijkheid om gebruik te maken van een overheidsborgstelling, zodat zij deze economisch zeer belangrijke groep toch kunnen financieren tegen acceptabele voorwaarden. De Rabobank neemt ook haar eigen verantwoordelijkheid om nieuw ondernemerschap te stimuleren. Recentelijk heeft zij een aantal specifiek op de startersmarkt gerichte financieringsproducten geïntroduceerd. De producten worden ondersteund door de Stichting Garantiefonds Rabobanken, zodat de voorwaarden voor de starter bij de Rabobank nog verder verbeterd zijn. In het ondernemersbericht *Opstartlening en Stimuleringslening: twee keer een uniek financieringsinstrument*

worden deze producten toegelicht⁷.

De ondersteuning van starters door de Rabobank houdt niet op bij het verstrekken van financiële producten. De Rabobank heeft door haar jarenlange samenwerking met starters een goed inzicht verworven in de vraagstukken en problematiek waar de starters mee te maken krijgen. Deze kennis wordt ook ingezet om starters van advies te voorzien. Zo kan de starter op www.rabobank.nl/bedrijven veel tips vinden en kan hij online een ondernemingsplan opstellen. Starters geven aan dat het gebrek aan netwerk een belangrijke beperkende factor is in de eerste jaren van de onderneming. De netwerken van de Rabobank kunnen hier echter uitkomst bieden. De zakelijke klanten zijn veelal lid van de lokale netwerken die de Rabobank overal in het land heeft opgericht. Deze netwerken hebben als doel om ondernemers met elkaar in contact te brengen.

Tot slot

Het aantal starters is weer aan het stijgen, wat mede het gevolg is van de voorzichtig aantrekkende economie. Dit is gezien de bijdrage die starters leveren aan de werkgelegenheid en innovatie een gunstige ontwikkeling. Het Nederlandse startersklimaat is nog niet ideaal en moet verder versterkt worden, waarbij een belangrijke rol is weggelegd voor de overheid. De belangrijkste elementen voor succes blijven echter 'durf' en ondernemerschap van de starter zelf. De stap om een onderneming op te richten moet vooraf goed overwogen worden, omdat de gevolgen voor de privé-situatie aanzienlijk zijn. Eventueel kan het risico beperkt worden door in de beginfase het hybride ondernemerschap toe te passen. Een gedegen voorbereiding is vervolgens van groot belang. Ook tijdens de vaak moeilijke eerste jaren is goed advies van groot belang. De Rabobank kan hierbij een belangrijke ondersteunende rol vervullen, die verder gaat dan financieel advies en passende producten.

Oktober 2004

Joost Wagemakers (030 - 2162670)

J.M.Wagemakers@rn.rabobank.nl

⁷ Rabobank (2004), Ondernemersbericht 2004/05, Stafgroep Economisch Onderzoek, www.rabobankgroep.nl/kennisbank