

Vergaderjaar 1998–1999

26 736

De ondernemende samenleving: meer kansen, minder belemmeringen voor ondernemerschap

Nr. 2

NOTA

Inhoud

Samenvatting	2	8.4	Onderwijs onvoldoende toegespitst op ondernemerskwaliteiten	56
1. Ondernemerschap in een moderne economie	5	8.5	Informatievoorziening	57
1.1 Ondernemerschap wordt steeds belangrijker	6			
1.2 Ondernemerschap is een bron van maatschappelijke dynamiek	7	9. Technostarters		57
1.3 Uitdagingen voor de toekomst	10	9.1 Waardoor blijft het aantal technostarters achter?		58
1.4 Belemmeringen voor ondernemerschap	15	9.2 Huidige beleidsinitiatieven voor technostarters		69
1.5 Minder overheid, maar betere overheid	18	9.3 Beleidsacties		60
2. Marktordening	20	10. Financiële consequenties		61
2.1 Vestigingswet	20	Bijlage 1. Definitie starters		63
2.2 Faillissementswet	22	Bijlage 2. Bronnen		64
3. Regelgeving, administratieve lasten en kwaliteit van de publieke dienstverlening	25			
3.1 Regelgeving	25			
3.2 Administratieve lasten	26			
3.3 Kwaliteit dienstverlening overheid	29			
4. Financiering en fiscaliteit	31			
4.1 Knelpunten aan onderkant kapitaalmarkt	32			
4.2 Interne financiering	32			
4.3 Externe financiering	35			
5. Onderwijs	40			
5.1 Ondernemerschap en onderwijs	41			
5.2 Doelstelling: bevorderen ondernemerschap via het onderwijs	43			
5.3 Onderwijsmaatregelen	43			
5.4 Instellen overlegcommissie	44			
6. Lokaal en regionaal beleid	46			
6.1 Knelpunten op lokaal en regionaal niveau	46			
6.2 Oplossingsrichtingen	48			
7. Nieuwe markten	49			
7.1 Wegnemen belemmeringen voor export	49			
8. Snelle groeiers	51			
8.1 Weinig snelle groeiers in Nederland	51			
8.2 Netwerkvorming en coaching	53			
8.3 Professionele advisering	55			

SAMENVATTING

Nederland herwint zijn ondernemingsgeest. Het ondernemerschap staat volop in de belangstelling en krijgt in brede kring meer en meer waardering en erkenning. Bijna 90 procent van de Nederlandse bevolking staat positief tegenover het ondernemerschap en iedere dag beginnen ruim 100 Nederlanders een eigen bedrijf. Het afgelopen decennium is het aantal bedrijven in ons land dan ook met 50 procent toegenomen.

De goede uitgangssituatie neemt niet weg dat er nog voldoende mogelijkheden voor verbetering zijn.

Ruimte voor verbetering

Relatief weinig starters

Sinds 1995 stagneert de groei van het aantal starters in Nederland. Weliswaar is het aantal ondernemers de laatste jaren toegenomen, maar dit geldt in mindere mate als dit gerelateerd wordt aan de groei van de beroepsbevolking. Zo was het aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking pas in 1996 weer op het niveau van 1972. Nederland loopt daarmee achter op het gemiddelde van de Europese Unie en de Verenigde Staten.

Relatief weinig vernieuwers

Het aantal starters dat vernieuwende producten en diensten op de markt brengt is slechts een fractie van het totale aantal starters. Slechts zes op de honderd starters zijn zulke technostarters. Daarnaast is ook de ontwikkeling van nieuwe afzetmarkten een vorm van innovatief ondernemen. De Europese eenwording biedt Nederlandse ondernemers volop kansen om nieuwe afzetmarkten in het buitenland te ontwikkelen. Toch neemt het percentage starters dat exporteert af.

Relatief weinig groeiers

Nederland kent in vergelijking met andere landen weinig ondernemers die substantieel doorgroeien. Starters zijn vaak klein en blijven dat ook. Verder kent Nederland in vergelijking met andere landen weinig snelgroeiende ondernemingen. In Nederland is slechts 6 procent van de middelgrote bedrijven een snelle groeier. In Denemarken en de VS is dit twee tot vier keer zo hoog.

Waarom is ondernemerschap belangrijk

Deze op onderdelen achterblijvende prestatie is jammer want ondernemerschap zorgt voor flexibiliteit en vernieuwing, fungeert als banenmotor van de economie, is een middel voor individuele ontplooiing, een voertuig voor emancipatie en integratie. Verder kan het bedrijfsleven een positieve bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken en knelpunten.

Flexibiliteit en vernieuwing

Ondernemerschap is een bron van flexibiliteit en vernieuwing. Ondernemers zijn de ontdekkers en vernieuwers van de Nederlandse economie. Ter illustratie: de snel groeiende bedrijven investeren 40 procent meer in R&D dan andere bedrijven. Ondernemers zorgen voor variëteit en vernieuwing; voor betere en vernieuwde producten met lagere prijzen. Hierdoor neemt de keuzevrijheid voor consumenten toe.

Banenmotor

Ondernemerschap is een bron van nieuwe arbeidsplaatsen. Een groot deel van het succes van de Nederlandse «banenmachine» komt voor rekening van de ondernemers in de startende en snelgroeiende bedrijven: zij creëren 75 procent van de nieuwe banen.

Individuele ontplooiing

Ondernemerschap vormt een middel om uiting te geven aan creativiteit, persoonlijke groei en zelfstandigheid. Ruim 60 procent van de startende ondernemers zegt een eigen bedrijf te zijn begonnen vanwege de uitdaging van het eigen baas zijn.

Emancipatie en integratie

Ondernemerschap is belangrijk voor de economische participatie en integratie van vrouwen en minderheden. Van alle starters die een eigen bedrijf beginnen is 31 procent vrouw. Vier jaar geleden was dat nog 27 procent. Het etnisch ondernemerschap is sinds 1986 meer dan verdubbeld: was in 1986 3,3 procent van de allochtone beroepsbevolking ondernemer, nu is dat 7,4 procent.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Ondernemers kunnen ook een bijdrage leveren aan de oplossing van maatschappelijke problemen. Er zijn steeds meer initiatieven waarbij ondernemingen ideële projecten ondersteunen met het inzetten van hun expertise en organisatietalent.

Een ondernemende samenleving met meer kansen en minder belemmeringen

Een ondernemende samenleving door het wegnemen van belemmeringen en het scheppen van meer kansen voor ondernemerschap is de doelstelling van het kabinetsbeleid. Hierbij zijn drie grote lijnen met de volgende beleidsacties te onderscheiden.

1. Marktordening

De overheid heeft tot taak voor een marktordening met open en goed toegankelijke markten te zorgen: een speelveld waar de startende en groeiende ondernemer een eerlijke kans heeft. Aan de ene kant betekent dit het slechten van drempels voor nieuw ondernemerschap. Aan de andere kant betekent dit een effectieve wettelijke regeling voor ondernemingen die in betalingsmoeilijkheden verkeren.

Acties:

- Per 1 januari 2001 intrekken van de eisen op grond van de Vestigingswet met uitzondering van de gezondheids-, milieu- en veiligheidseisen, gevolgd door een volledige intrekking van de Vestigingswet per 1 januari 2006. In de periode tot eind 2005 zal worden gewerkt aan het, waar nodig, onderbrengen van de gezondheids-, milieu- en veiligheidseisen in de daartoe bestemde wetgeving. Dat maakt het starten van een bedrijf eenvoudiger en goedkoper, terwijl de veiligheid en gezondheid van de consument gewaarborgd zijn.
- Herzien van de Faillissementswet zodat ondernemers die in surséance van betaling verkeren betere kansen krijgen op een succesvolle reorganisatie. Nu eindigt nog het overgrote deel van de surséances

uiteindelijk in een faillissement, terwijl de surséance juist bedoeld is om levensvatbare bedrijven een overlevingskans te bieden.

2. Regelgeving en publieke dienstverlening

De grootste belemmeringen voor ondernemerschap zijn misschien wel te vinden in de brei aan overbodige regels en administratieve lasten. Ook de verschillende overheidsloketten en de ontoegankelijke en soms ingewikkeld vormgegeven subsidieregelingen zijn ondernemers een doorn in het oog. Het gevolg is dat ondernemers worden afgehouden van wat ze het beste kunnen: ondernemen.

Acties:

- Zorgen voor minder, maar betere regelgeving voor ondernemers in het kader van het project Marktwerving, Deregulering en Wetgevingskwaliteit-II zodat er meer ruimte voor ondernemers komt.
- Verlagen van de administratieve lasten, in het bijzonder voor de eerste werknemer zodat het makkelijker en aantrekkelijker wordt personeel aan te nemen.
- Ondersteunen van voorhoedeprojecten voor een bedrijvenloket in Drenthe, Groningen en NW-Holland, waar ondernemers terecht kunnen voor samenhangende voorlichting en dienstverlening.
- Eenvoudiger en toegankelijker maken van stimulerings- en subsidie-regelingen zodat het gebruik en de waardering daarvan door ondernemers toenemen.

3. Scheppen van meer kansen door een productief klimaat

Naast het wegnemen van belemmeringen is een belangrijke overheidstaak gelegen in het scheppen van kansen voor ondernemerschap door een productief klimaat te creëren. Op tal van terreinen liggen kansen om ondernemerschap concreet te stimuleren: fiscaliteit en financiering, onderwijs, export, regionaal en lokaal beleid.

Acties:

- Pakket fiscale faciliteiten voor ondernemers dat ondernemers helpt bij het starten, vernieuwen en veranderen van hun bedrijf.
- Verbeteren van de mogelijkheden om risicodragend kapitaal aan te trekken door het vergroten van het garantiebudget van de Borgstellingsregeling MKB en door de ontwikkeling van een beoordelingsinstrument waarmee risico's en opbrengsten van investeringsprojecten beter ingeschat kunnen worden.
- Jongeren in het onderwijs leren ondernemen en mogelijkheden bieden zich op het ondernemerschap voor te bereiden. Ondernemerschap is nu nog te weinig verankerd in het onderwijs. Slechts 20 procent van de startende ondernemers geeft aan via het onderwijs voorbereid te zijn op het ondernemerschap.
- Aandacht voor ondernemerschap in het kader van het grote steden-beleid. Het Rijk stelt NLG 220 mln beschikbaar voor projecten op het terrein van de «zachte economie» en NLG 900 mln voor fysieke structuur. Lokale knelpunten rond bijvoorbeeld voorlichting en advies of bedrijfshuisvesting kunnen hiermee aangepakt worden.
- Ondernemers hulp bieden bij het veroveren van een nieuwe buitenlandse markt door advies en begeleiding en financiële ondersteuning voor bijvoorbeeld deelname aan buitenlandse beurzen.
- Opzetten van een netwerk van snelgroeïende ondernemingen zodat glazen plafonds in de ontwikkeling van een onderneming vaker doorbroken kunnen worden.
- Samen met provincies het klimaat voor technostarters verbeteren door

de vele projecten voor technostarters op lokaal en regionaal niveau beter te structureren.

Daarnaast zal Nederland een actieve bijdrage leveren aan internationale initiatieven gericht op kennis en informatie-uitwisseling op het gebied van de stimulering van ondernemerschap. Hierbij kan gedacht worden aan samenwerking met relevante Britse en Duitse initiatieven.

Het kabinet zal in 2001 rapporteren over de voortgang van de in deze beleidsnota aangekondigde beleidsacties.

Financiële consequenties

Voor de realisatie van de in deze nota aangegeven beleidsacties kan geput worden uit het budget voor Grote Steden Beleid. Zo stelt het Rijk NLG 220 mln beschikbaar voor projecten op het terrein van de «zachte economie» en NLG 900 mln voor fysieke structuur. Het pakket fiscale faciliteiten voor ondernemers dat in deze nota wordt toegelicht belooft NLG 845 mln. Daarnaast is vanuit Economische Zaken tot en met 2002 in totaal NLG 40,75 mln beschikbaar voor activiteiten op het gebied van onder meer de totstandkoming van een bedrijvenloket, de stimulering van ondernemerschap en onderwijs, het exportbeleid en beleidsmaatregelen voor snelle groeiers en technostarters.

1. ONDERNEMERSCHAP IN EEN MODERNE ECONOMIE

Nederland herwint zijn ondernemingsgeest. Ondernemen in de zin van risico nemen, iets nieuws bedenken, uitvoeren en op de markt brengen is in. Het ondernemerschap staat volop in de belangstelling en krijgt in brede kring waardering en erkenning. Uit recent onderzoek blijkt dat bijna 90 procent van de Nederlandse bevolking positief tegenover het ondernemerschap staat. Deze positieve houding wordt weerspiegeld in het aantal nieuwe ondernemingen dat in Nederland van start gaat. Iedere dag beginnen ruim 100 Nederlanders een eigen bedrijf, dat zijn er zo'n 40 000 per jaar. In 1987 was dit nog maar 25 000. Deze toename van nieuwe bedrijvigheid gevoegd bij een relatief lage uitval heeft geresulteerd in een toename van het aantal bedrijven met 50 procent in het afgelopen decennium.¹

Deze herwaardering van ondernemerschap is niet uniek voor Nederland. In landen als het VK en Noorwegen vormt de stimulering van ondernemerschap inmiddels een belangrijk onderdeel van de beleidsagenda. Ondernemerschap in grote en kleine bedrijven wordt hierin een sleutelrol toegekend voor het vergroten van het vernieuwingsvermogen van de economie. Ook organisaties als EU, OESO zien het stimuleren van ondernemerschap als een belangrijk instrument om de economische groei en welvaart te stimuleren. Het stimuleren van ondernemerschap is bijvoorbeeld één van de pijlers van het Europese werkgelegenheidsbeleid in de nationale actieplannen voor werkgelegenheid, de EU-Industrieraad heeft onlangs ingestemd met een actieplan ter bevordering van ondernemerschap en concurrentievermogen en in de nieuwe beleidsperiode van de Europese Structuurfondsen zal in de programmering van met name de Doelstelling 1 en 2 gebieden ook aandacht gegeven worden aan ondernemerschap.²

¹ EIM, *Het Belang van Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling*, Zoetermeer, 1999.

² In Nederland komt een bedrag van ruim 900 miljoen euro beschikbaar voor doelstellingsregio's.

1.1 Ondernemerschap wordt steeds belangrijker

De toenemende belangstelling voor ondernemerschap moet worden gezien tegen de achtergrond van ontwikkelingen zoals de felle nationale en internationale concurrentie, de Europese integratie, nieuwe technologische mogelijkheden en de voortschrijdende individualisering. De economische structuur verandert: traditionele economische activiteiten nemen in belang af, en de nadruk komt te liggen op hoogwaardige kennisactiviteiten. De opkomst van de kenniseconomie is bijvoorbeeld terug te zien in het feit dat in de belangrijkste OESO-landen nu al de helft van het BBP afkomstig is van de productie en consumptie van kennis.¹ Het aandeel van high-tech goederen in de wereldhandel is sinds 1970 verdubbeld. De toepassing van nieuwe informatietechnologieën maakt nieuwe combinaties van producten en activiteiten mogelijk. Kleinschalige activiteiten komen hierdoor eerder van de grond, bijvoorbeeld via het aanbieden van diensten op het Internet. Minder dan voorheen zal kleinschaligheid een belemmering vormen voor ondernemingsactiviteiten.

Felle internationale concurrentie leidt tot verdergaande specialisatie. Zo richten grotere bedrijven zich meer op kernactiviteiten. Dat biedt ruimte voor nieuwe ondernemers. In grotere bedrijven wordt in toenemende mate gezocht naar manieren om ondernemerschap binnen de onderneming te incorporeren. Uit studies van McKinsey blijkt dat grote ondernemingen in de toekomst, willen ze succesvol blijven, meer ruimte moeten bieden aan ondernemerschap binnen de onderneming («intrapreneurship»)² De ontwikkeling van nieuwe kennis komt in veel gevallen beter tot zijn recht in kleine ondernemende eenheden binnen of buiten de onderneming. Om dit te realiseren is vaak een veel flexibeler organisatiestructuur nodig. Dit is een van de redenen waarom een fenomeen als corporate venturing, waarbij grotere bedrijven in plaats van zelf R&D uit te voeren kleine bedrijven onder hun hoede nemen, in belang toeneemt. Vaak spelen kleinere bedrijven een belangrijke rol als hoogwaardige toeleveranciers in samenwerkingsverbanden met grotere bedrijven.

De economische en maatschappelijke individualisering leidt tot de wens om via het opzetten van een onderneming zelfontplooiing en zelfbevestiging te zoeken. Een leven lang werknemerschap is al lang niet meer vanzelfsprekend. Het nastreven van eigen succes en de ontplooiing van eigen vaardigheden en creativiteit krijgen meer nadruk en worden ook meer geaccepteerd. Veel mensen vullen dit binnen het werknemerschap in. Een groeiend aantal mensen zal echter minstens eenmaal tijdens hun loopbaan een periode als zelfstandig ondernemer werken.

Veranderende leef- en werkpatronen leiden tot veranderende consumptiepatronen. Consumenten worden veeleisender en wensen meer maatwerk. De vergrijzing van de bevolking leidt tot een toename van de vraag naar luxe goederen en diensten.³ De nadruk komt te liggen op het verlenen van maatwerk via hoogwaardige dienstverlening met vooral mogelijkheden voor kleinschalige activiteiten. Voortdurende aanpassing en vernieuwing is hier het parool. De brede toepassing van nieuwe informatietechnologie versterkt deze ontwikkeling en maakt het bedrijven ook mogelijk om er adequaat op in te spelen.

De economische structuur verschuift steeds meer in de richting van kennisintensieve netwerken. Grote en kleine bedrijven werken samen op het gebied van ontwikkeling van nieuwe ideeën en producten. Maar in de economie van de toekomst draait het niet alleen om high-tech bedrijven.⁴ Illustratief is bijvoorbeeld dat snelgroeiende ondernemingen weliswaar veel in nieuwe sectoren als ICT zijn te vinden maar ook in wellicht minder

¹ World Bank, *World Development Report*, 1998.

² McKinsey & Company, *The New Economics of Organization*, 1998.

³ EIM, *Vergrijzing en het MKB*, Zoetermeer, 1999.

⁴ Waasdorp, P.M., *Waar Moet Nederland zijn Brood Verdienen?*, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1996.

voor de hand liggende sectoren als handel en bouw. De Nederlandse economie zal waarschijnlijk een steeds sterker geschakeerd beeld gaan vertonen met ruimte voor kennisintensieve netwerken maar ook voor kleinschalige dienstverlenende activiteiten in bijvoorbeeld de persoonlijke dienstverlening. Met name in deze laatste categorie ontstaan nieuwe vormen van dienstverlening, vaak in combinatie met ICT-technieken.¹

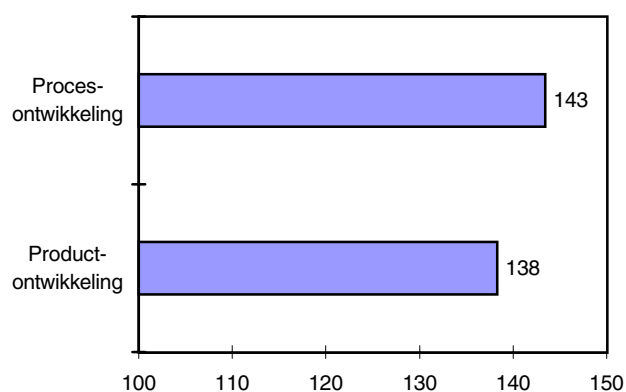
1.2 Ondernemerschap is een bron van economische en maatschappelijke dynamiek

Ondernemerschap heeft een belangrijk welvaartsverhogend effect: ondernemerschap zorgt voor flexibiliteit en vernieuwing, fungeert als banenmotor van de economie, is een middel voor individuele ontplooiing en is een voertuig voor emancipatie en integratie. Daarnaast kan het bedrijfsleven een positieve bijdrage leveren aan maatschappelijke vraagstukken en knelpunten.

Flexibiliteit en vernieuwing

Ondernemerschap in nieuwe en bestaande bedrijven is een bron van flexibiliteit en vernieuwing. Een moderne vitale economie drijft op de ontwikkeling van nieuwe ideeën en speelt in op de wensen van klanten. Ondernemers blinken hierin uit door het ontwikkelen van nieuwe combinaties van producten en markten.² Een continue toestroom van startende ondernemers prikkelt gevestigde concurrenten en daagt uit tot vernieuwing. Vernieuwende bedrijven zijn de zogenaamde technostarters in high-tech markten of de wat grotere snelle groeiers. Maar ook de kleinere bedrijven in traditionele markten dragen bij aan economische vernieuwing. Deze bedrijven halen hun concurrentievoordeel vaak uit het bedenken van nieuwe concepten en spelen zo in op de toenemende vraag naar hoogwaardige dienstverlening. Vooral startende en snelgroeiende ondernemers trekken zich niets aan van traditionele gebruiken en methoden maar bedenken nieuwe producten en nieuwe manieren om de markt te veroveren. De snelle groeiers investeren 40 procent meer in R&D dan andere, minder snelgroeiende bedrijven (figuur 1.1). Dit is een van de redenen waarom de ondernemers in de snelgroeiende bedrijven ook wel de ontdekkers en vernieuwers van de Nederlandse economie worden genoemd.

Figuur 1.1: Vernieuwing door snelle groeiers. Uitgaven aan R&D als % omzet (langzame groeiers = 100)



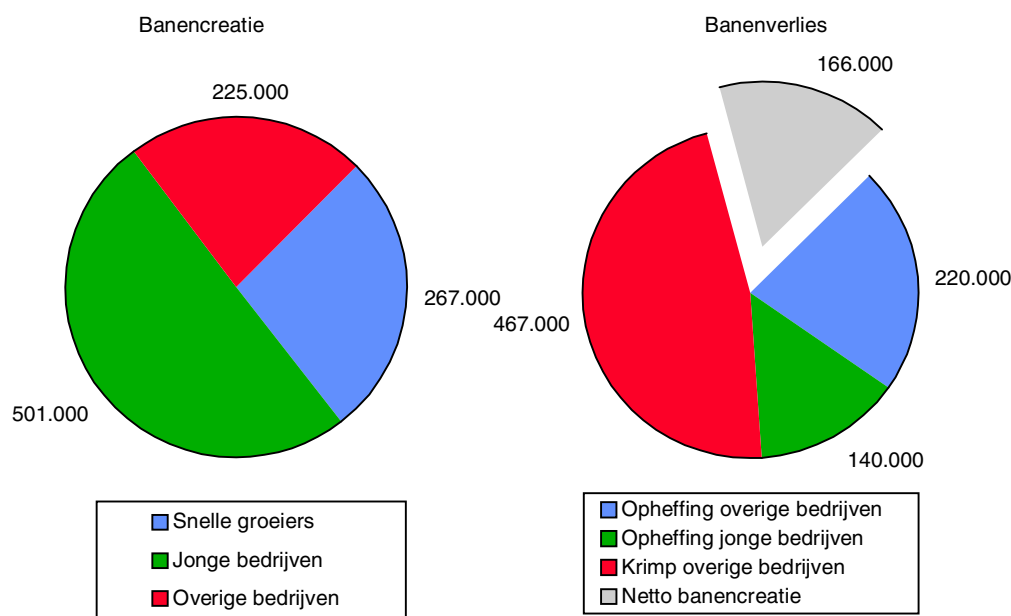
¹ EIM, *New Services, Strategic Study*, Zoetermeer, 1999 waarin de voorbeelden staan als boeken kopen via Internet, thuisbezorging van maaltijden, persoonlijk stijladvies, drive-in-restaurants etc.

² SBA, *The New American Revolution: the Role and Impact of Small Firms*, Washington, 1998.

Banenmotor

Ondernemerschap is een bron van nieuwe arbeidsplaatsen. Een groot deel van het succes van de Nederlandse «banen-machine» komt voor rekening van ondernemers in nieuwe- en snelgroeiende bedrijven: zij creëren 75 procent van de nieuwe banen (figuur 1.2).¹ In de periode 1992–1997 kwam de helft van de nieuwe banen tot stand in jonge bedrijven (jonger dan 5 jaar). Een kwart van de nieuwe banen werd gecreëerd door snelgroeiende bedrijven, het resterende kwart door de normale groeiers.

Figuur 1.2: Balans van banencreatie- en verlies



Individuele ontplooiing

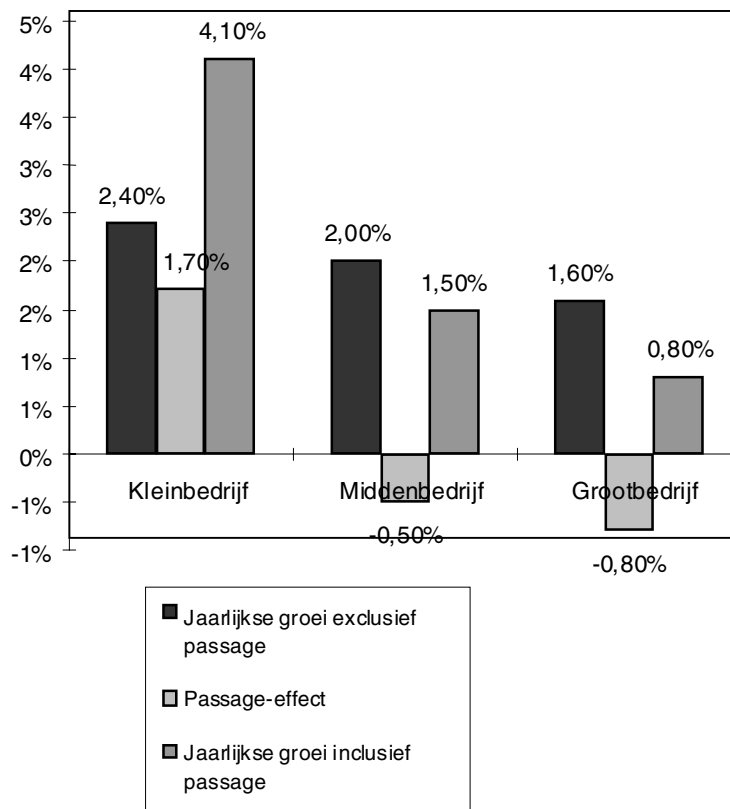
Ondernemerschap is een middel om uiting te geven aan creativiteit, persoonlijke groei en zelfstandigheid. Ruim 60 procent van de startende ondernemers zegt een eigen bedrijf te zijn begonnen vanwege de uitdaging van het eigen baas zijn. De grenzen tussen werknemerschap en ondernemerschap vervagen. Vroeger was het normaal dat mensen 40 jaar voor dezelfde werkgever werkten. Nu wordt het normaal om een baan in loondienst na verloop van tijd te verruilen voor economische zelfstandigheid en andersom. Eén derde van de starters combineert het eigen bedrijf met een baan in loondienst.

Emancipatie en integratie

Het ondernemerschap is belangrijk voor de economische participatie en integratie van vrouwen en minderheden. Van alle starters die een eigen bedrijf beginnen is 31 procent vrouw. Vier jaar geleden was dat 27 procent. Het etnisch ondernemerschap is sinds 1986 in relatieve zin verdubbeld: was in 1986 3,3 procent van de allochtone beroepsbevolking ondernemer, nu is dat 7,4 procent. Zelfstandig ondernemerschap is een prima middel om in de samenleving te integreren en ook financieel vooruit te komen.

¹ EIM, *Het Belang van Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling*, Zoetermeer, 1999.

Jaarlijkse werkgelegenheidsgroei in periode 1988–1998

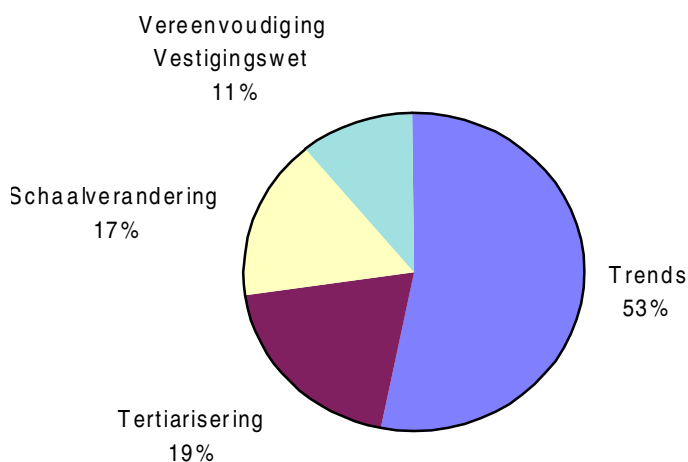


Deze beleidsnota hecht een bijzonder belang aan startende- en snelgroeiende bedrijven. Maar dit betekent natuurlijk niet dat het belang van andere bedrijven onderschat moet worden. Ook zij zorgen voor producten met een hoge toegevoegde waarde en leveren indirect een bijdrage aan de werkgelegenheidsgroei door de sterke verwevenheid van bedrijfstakken. De Nederlandse economie wordt immers draaiende gehouden door groot en klein. Er wordt wel het onderscheid gemaakt tussen het MKB (<100 werknemers) en het grootbedrijf (> 100 werknemers). Hoe verhouden de prestaties van het MKB zich nu tot die van het grootbedrijf? Uit bovenstaande figuur blijkt dat over de afgelopen 10 jaar de werkgelegenheidscreatie in het kleinbedrijf gemiddeld 2,4 procent per jaar bedroeg, tegenover 1,6 procent per jaar in het grootbedrijf. Hierbij moet bovendien bedacht worden dat dergelijke indelingen in MKB en GB vaak vertekend worden doordat groeiende bedrijven door de grootteklasse grens doorschieten. Het belang van MKB-bedrijven wordt hierdoor nog eens systematisch onderschat. Zo wordt een onderneming die in één jaar van 99 naar 101 werknemers groeit in de statistieken geteld als een banenverlies van 99 voor het MKB en een banencreatie van 101 voor het grootbedrijf. In bovenstaande figuur is ook rekening gehouden met deze grootteklasse-overgangen (passage-effect). Hieruit blijkt onder andere dat de traditionele statistieken de werkgelegenheidsgroei van het kleinbedrijf met meer dan 70 procent onderschatten. Kortom, de «traditionele» statistieken vormen niet altijd een goede weerspiegeling van de bijdrage van het MKB aan de economische ontwikkeling.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Het bedrijfsleven, grootschalig of kleinschalig, beginnend of langer bestaand, kan een bijdrage leveren aan de oplossing van maatschappelijke problemen. Bij grotere bedrijven uit zich dit bijvoorbeeld in het opstellen van bepaalde gedragscodes.¹ In een recente brief aan de Kamer wordt ingegaan op de beleidsconsequenties hiervan op het terrein van het buitenlands economisch beleid.² Ook in het binnenland worden op lokaal niveau interessante initiatieven ontplooid. Het betreft bijvoorbeeld initiatieven in grote steden waarbij overheden en bedrijven samenwerken om de arbeidsmarktkansen van langdurig werklozen te verbeteren of het economisch draagvlak van achterstandswijken te versterken. Ook op het gebied van sociale integratie kan een duurzame samenwerking tussen overheid en het bedrijfsleven een belangrijke stimulans vormen.³ De primaire verantwoordelijkheid voor maatschappelijk verantwoord ondernemen ligt uiteraard bij bedrijven zelf. De vraag wat daarnaast de rol van de overheid dient te zijn zal binnenkort aan de SER worden voorgelegd.

Box 1.2: Waardoor is het aantal starters toegenomen?



Welke factoren verklaren de toename van het aantal starters van ongeveer 27 000 in 1989 tot ruim 40 000 in 1997? Volgens het EIM is de toename voor ruim de helft te herleiden tot algemeen economische trends zoals de groeiende waardering voor het ondernemerschap, de toenemende aandacht voor toelevering en uitbesteden en het algemeen economisch klimaat. Dit laatste lijkt overigens voor deze bewuste periode een negatieve invloed te hebben gehad. Dit lijkt vooral verklaard te worden door het conjunctureel slechte jaar 1993. Bijna 20 procent van de netto-toename in het aantal starters is te verklaren door de opkomst van de dienstensector. Ook de tendens naar een kleinere bedrijfsvoering en de vereenvoudiging van de Vestigingswet in 1996 hebben een positieve invloed op het aantal starters gehad.

¹ *De integere organisatie: het nut van een bedrijfscode*, VNO-NCW, KPMG, Nationaal Platform Criminaliteitsbeheersing, juli 1999.

² «Maatschappelijk verantwoord ondernemen in internationaal verband», TK 1998–1999, 26 485, nr. 1.

³ In *Open agenda's: samen investeren in de samenleving* (1999) wordt een voorstel gedaan om een landelijk verbindend kennisnetwerk op te zetten op het gebied van sociale infrastructuur.

1.3 Uitdagingen voor de toekomst

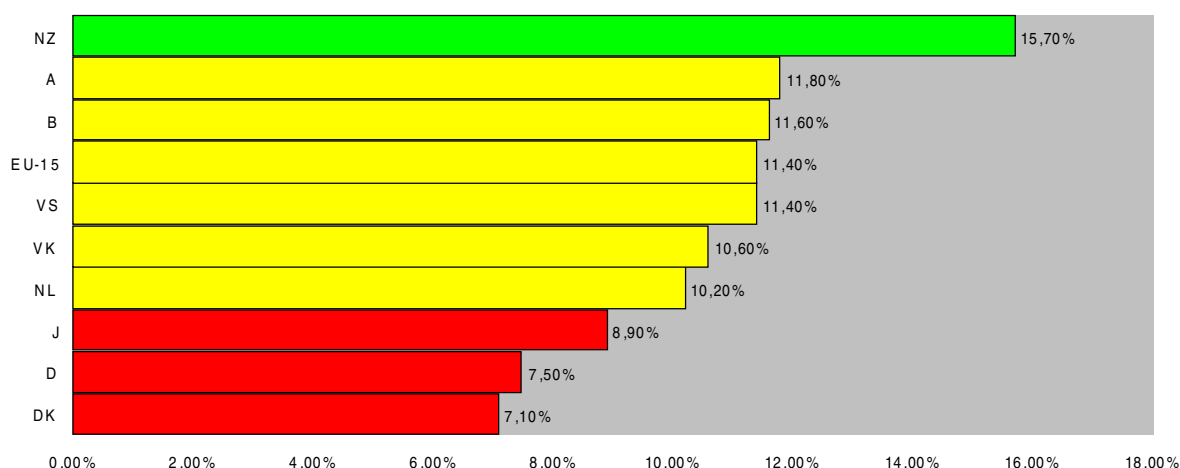
Ondanks deze goede Ausgangssituatie zijn er nog genoeg uitdagingen. De felle nationale en internationale concurrentie, nieuwe technologische mogelijkheden en de voortschrijdende individualisering eisen een steeds groter aanpassings- en vernieuwingsvermogen. Er zijn indicaties dat dit in Nederland op sommige punten achterblijft. Dit is overigens geen exclusief Nederlands fenomeen. Zo constateert de Europese werkgeversorganisatie UNICE in zijn benchmarkrapport Stimuleren van Ondernemerschap in

Europa, dat de Europese economieën over de hele linie achterlopen wat betreft vernieuwend ondernemerschap. Zo is het aantal nieuwe ondernemingen dat in veelbelovende high-tech sectoren wordt opgericht in Europa een stuk lager dan in de VS. UNICE beveelt aan om prioriteit te geven aan het scheppen van de juiste randvoorwaarden om het ondernemerschap in Europa meer dynamiek te geven.

Relatief weinig ondernemers

Een eerste ruwe indicatie voor de mate van ondernemerschap in een land is het aantal mensen dat er over denkt een eigen bedrijf te beginnen. In de VS ligt dit verhoudingsgewijs 2,5 keer zo hoog als in Nederland. Het aantal potentiële ondernemers bedraagt in ons land 3,2 procent van de potentiële beroepsbevolking, in de VS is dat 8,4 procent. Een directere indicator is het aantal daadwerkelijke starters. Na een forse inhaalslag in de jaren tachtig en begin jaren negentig is de groei van het aantal starters sinds 1995 afgevlakt. Het aantal ondernemers is in absolute aantallen de laatste jaren toegenomen. Dit geldt echter in mindere mate als dit gerelateerd wordt aan de groei van de beroepsbevolking. Het aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking was dan ook eerst in 1996 weer op het niveau van 1972.¹ Nederland blijft daarmee achter bij het gemiddelde van de Europese Unie en bij landen als het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Nieuw-Zeeland.

Figuur 1.3: Aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking (1996)



¹ EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999.

Box 1.3: De Zelfstandige Zonder Personeel

Eén van de verschijningsvormen van ondernemerschap die de laatste jaren in de belangstelling staat, is die van de zelfstandige zonder personeel (ZZP-er). Vooral in sectoren als de bouw zijn er relatief veel ZZP-ers te vinden.¹ De toename van het aantal ZZP-ers stuit wel op kritische kanttekeningen.² Zo wordt wel de vrees uitgesproken dat de toename van het aantal ZZP-ers concurrentievervalsing werkt doordat ZZP-ers aan minder financiële verplichtingen gebonden zouden zijn. Bovendien wordt wel gevreesd voor het ontstaan van een tweedeling doordat aangenomen wordt dat het vooral jonge, gezonde werknemers zijn die zelfstandig zullen worden. Eén en ander zou een grote druk leggen op sociale premies en uitkeringen. Daarnaast zorgen de verschillende interpretaties van het ondernemersbegrip bij diverse instanties voor veel onduidelijkheid. Bij dit alles moet echter bedacht worden dat de toename van het aantal ZZP-ers vaak het gevolg is van de toegenomen maatschappelijke waardering voor het ondernemerschap. Bovendien beantwoorden ZZP-ers door hun grote flexibiliteit aan de behoefte van opdrachtgevers aan een slagvaardiger bedrijfsvoering. Ook lijkt de vrees voor een tweedeling in leeftijd vooralsnog niet gegrond. Zo start 75 procent van de ZZP-ers op een leeftijd van 35 jaar of ouder³. Nader onderzoek zal moeten uitwijzen of deze vrees gerechtvaardigd is. Dit geldt eveneens voor de vermeende concurrentievervalsing. Daarnaast is in het kader van de MDW-operatie in het voorjaar van 1999 een interdepartementale werkgroep ingesteld met het doel aanbevelingen te doen om het ondernemers- en zelfstandigenbegrip in de wet- en regelgeving te harmoniseren.

Relatief weinig vernieuwende starters

Het aantal starters dat vernieuwende producten en diensten op de markt brengt is slechts een fractie van het totaal aantal starters. Deze zogenaamde technostarters zijn cruciaal voor de kennisintensiteit van de Nederlandse economie: zij zorgen voor de verspreiding van nieuwe kennis en technologieën en voor nieuwe hoogwaardige werkgelegenheid. Slechts zes op de honderd starters zijn echter technostarters.⁴ Ook als wordt gekeken naar het aantal nieuwe ondernemingen in groeisectoren als ICT, elektrotechniek en instrumentenindustrie blijkt dat Nederland achter blijft bij bijvoorbeeld Duitsland, VK en ook bij de VS.

Vernieuwing uit zich ook in de ontwikkeling van nieuwe afzetmarkten. De Europese eenwording biedt Nederlandse ondernemers volop kansen om nieuwe afzetmarkten in het buitenland te ontwikkelen. Er zijn indicaties dat deze kansen echter nog niet altijd ten volle benut worden. Het aandeel exporterende starters neemt bijvoorbeeld af.

Relatief weinig groeiers

Nederland kent in vergelijking met andere landen weinig ondernemers die substantieel doorgroeien. Starters zijn vaak klein en blijven dat ook. Bij de start heeft 90 procent van de ondernemers geen personeel in dienst⁵. Ook in vergelijking met het buitenland hebben Nederlandse starters weinig personeel. Nederlandse starters hebben gemiddeld 1,8 mensen in dienst (inclusief de ondernemer zelf), in de VS is dit ruim 30 procent meer. In het Verenigd Koninkrijk is de gemiddelde startgrootte 2,6 werknemers (zie figuur 1.4).⁶

¹ Voor de Nederlandse economie als geheel lijkt er overigens geen sprake te zijn van een toename van het aantal ZZP-ers: CBS-cijfers lijken te indiceren dat het aantal ZZP-ers is gedaald van 53,5% van het aantal bedrijven in 1993 naar 47,2% in 1998.

² Zie bijvoorbeeld *De zelfstandige zonder personeel*, MKB-Nederland, Delft, 1999.

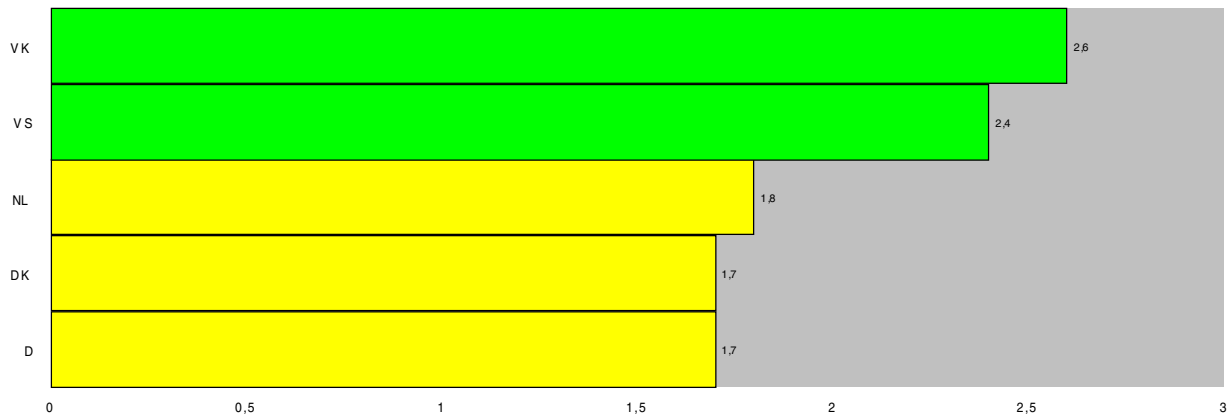
³ EIM, *Drie groepen starters uit 1998*, Zoetermeer, 1999.

⁴ Technostarters zijn startende ondernemers met een hoge mate van speur- en ontwikkelingswerk en een opleiding op HO-niveau.

⁵ EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. New Firms: The Key to Competitiveness and Growth*, Den Haag/Zoetermeer, 1998.

⁶ EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999.

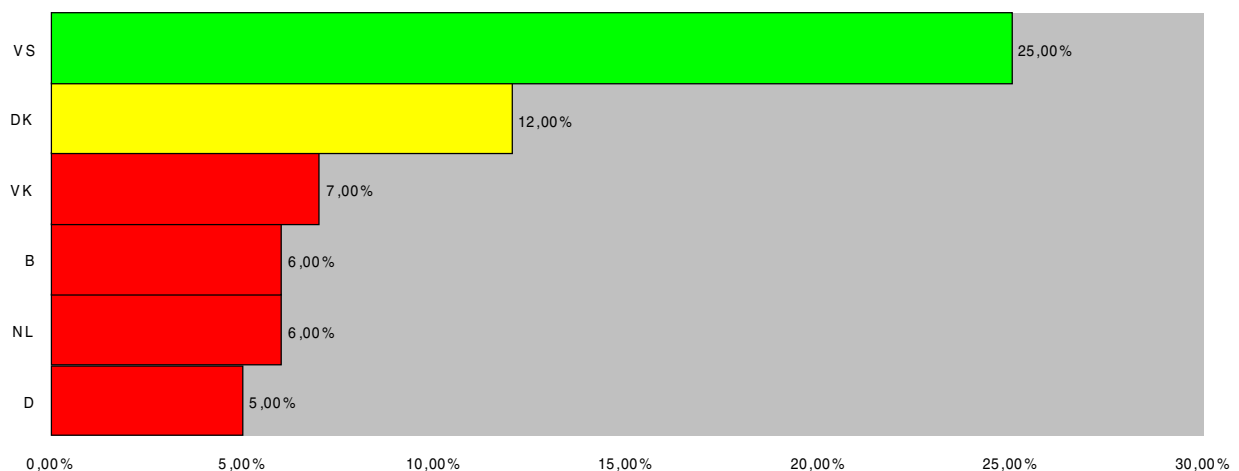
Figuur 1.4: Gemiddeld aantal werkzame personen bij toetreders



Bovendien groeit slechts een zesde van de starters binnen 3 jaar door.¹ Verder kent Nederland slechts weinig snelgroeiende ondernemingen. In ons land is slechts 6 procent van de middelgrote bedrijven met 100–1000 werknemers een snelle groeier (zie figuur 1.5).² In de VS is dit percentage vier keer zo hoog. Ook Denemarken kent meer snelle groeiers dan ons land. Het welvaartspeil van een economie is voor een groot deel afhankelijk van een adequaat aanpassings- en vernieuwingsvermogen. Omdat snelle groeiers in belangrijke mate vorm geven aan dat aanpassings- en vernieuwingsvermogen zet een achterblijvend aantal snelle groeiers in zekere zin vraagtekens bij het groeipotentieel van de Nederlandse economie.

Figuur 1.5: Snelle groeiers als percentage van het aantal middelgrote bedrijven

Aandeel snelle groeiers als percentage van middelgrote bedrijven (100–1000 werknemers)



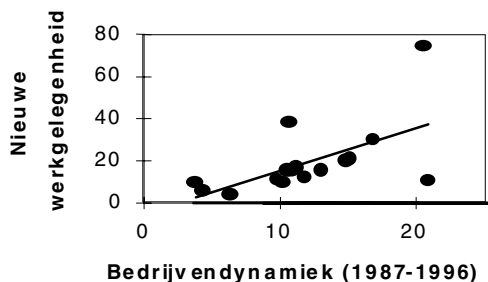
¹ Door deze geringe doorgroei is het aandeel van jonge bedrijven in het niveau van de totale werkgelegenheid de laatste jaren dan ook zelfs licht afgenomen naar 15 procent.

² Snelle groeiers zijn hier gedefinieerd als bedrijven die in drie jaar tijd een werkgelegenheidsgroei van 60 procent realiseren.

Box 1.4: Het welvaartseffect van ondernemerschap

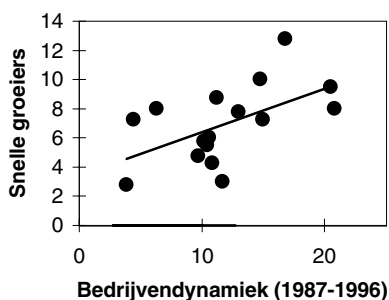
Nieuwe ondernemingen ontwikkelen nieuwe producten en diensten en prikkelen bestaande bedrijven tot verdere vernieuwing. Een indicator voor dit zogenaamde welvaartseffect van ondernemerschap is het effect dat toe- en uittreding van bedrijven (bedrijvendynamiek) heeft op productiviteit en economische groei. Het blijkt dat een derde van de productiviteitstoename in de Nederlandse industrie valt toe te schrijven aan de toe- en uittreding van bedrijven.

Nieuwe werkgelegenheid en bedrijvendynamiek¹



¹ Nieuwe werkgelegenheid laat het aandeel zien dat jonge bedrijven (opgericht in periode 1987–1996) in de werkgelegenheid van 1996 voor hun rekening nemen.

Snelle groeiers en bedrijvendynamiek²



² Snelle groeiers zijn hier gedefinieerd als bedrijven die in de periode 1992–1996 een gemiddelde jaarlijkse werkgelegenheidsgroei van 11,5 procent behaalden.

De linkerfiguur laat zien dat jonge bedrijven in sectoren met een grotere bedrijvendynamiek een aanzienlijk deel van de werkgelegenheid (i.c. nieuwe werkgelegenheid) voor hun rekening nemen. Ook kan een toename van de bedrijvendynamiek het vernieuwingsvermogen van een sector prikkelen. Zo maken de recente ontwikkelingen in de communicatie-sector duidelijk dat nieuwe bedrijven het kwaliteitsniveau van het productenpakket kunnen verhogen. Maar deze vernieuwing komt niet alleen tot stand in nieuwe bedrijven. Een toename van de bedrijvendynamiek lijkt bijvoorbeeld op termijn ook een positieve invloed te hebben op het aantal snelgroeiende bedrijven in een sector (zie onderste figuur). Het is in dit verband jammer dat de Nederlandse bedrijvendynamiek (gemiddeld 15.9% in periode 1992–1997) achterblijft bij de VS (19.7%) en het VK (25.1%). Tentatieve berekeningen van het EIM laten zien dat wanneer de Nederlandse bedrijvendynamiek in de dienstensector zich op Amerikaans niveau zou bevinden de productiviteitsgroei in Nederland bijna één procentpunt hoger zou kunnen liggen (na 2 jaar).

Ruim tweehonderdduizend Nederlanders bezig met opzetten eigen bedrijf

In het najaar van 1998 was 2,5 procent van de Nederlanders tussen 18 en 65 jaar bezig met het starten van een eigen bedrijf (in de literatuur worden deze mensen aangeduid als «nascents»). Dit komt neer op ruim tweehonderdduizend personen. Bijna 60 procent van de nascents bereidt de start van het eigen bedrijf voor terwijl men nog in loondienst is. Activiteiten om een eigen bedrijf op te zetten komen het meest voor bij mensen van 18 tot 34 jaar. Boven de 45 jaar loopt de interesse voor het ondernemerschap sterk terug. In de VS is een veel groter percentage van de bevolking nascent entrepreneur. Bij een iets ruimere definitie is het aantal nascents in de VS 8,4 procent tegen 3,2 procent in Nederland. Ook loopt in de VS de interesse voor het ondernemerschap minder sterk terug bij mensen boven de 45 jaar. Dit hangt mogelijk samen met geringere baan zekerheid (meer dynamiek op arbeidsmarkt), een minder negatieve houding ten opzichte van falen, een betere beschikbaarheid van startkapitaal en minder bureaucratische rompslomp voor starters.

Er is bovendien een fors onbenut potentieel

Uit een vervolgpelling in het voorjaar van 1999 bleek dat slechts 30 procent van de nascents daadwerkelijk van start was gegaan. Eveneens 30 procent was afgehaakt, terwijl 40 procent nog bezig was met het starten van een bedrijf.

...door knelpunten rond regelgeving en financiering

Twee derde van de nascents geeft aan geen belangrijke knelpunten bij het starten van een bedrijf te ervaren. Dit hangt vermoedelijk samen met het bescheiden schaal- en ambitieniveau waarop in Nederland wordt gestart. De door starters ervaren knelpunten nemen sterk toe naarmate men met meer kapitaal, meer personeel en meer inzet van nieuwe technologie wil starten. Knelpunten zijn in dat stadium de ingewikkelde regelgeving en problemen met de financiering van het bedrijf.

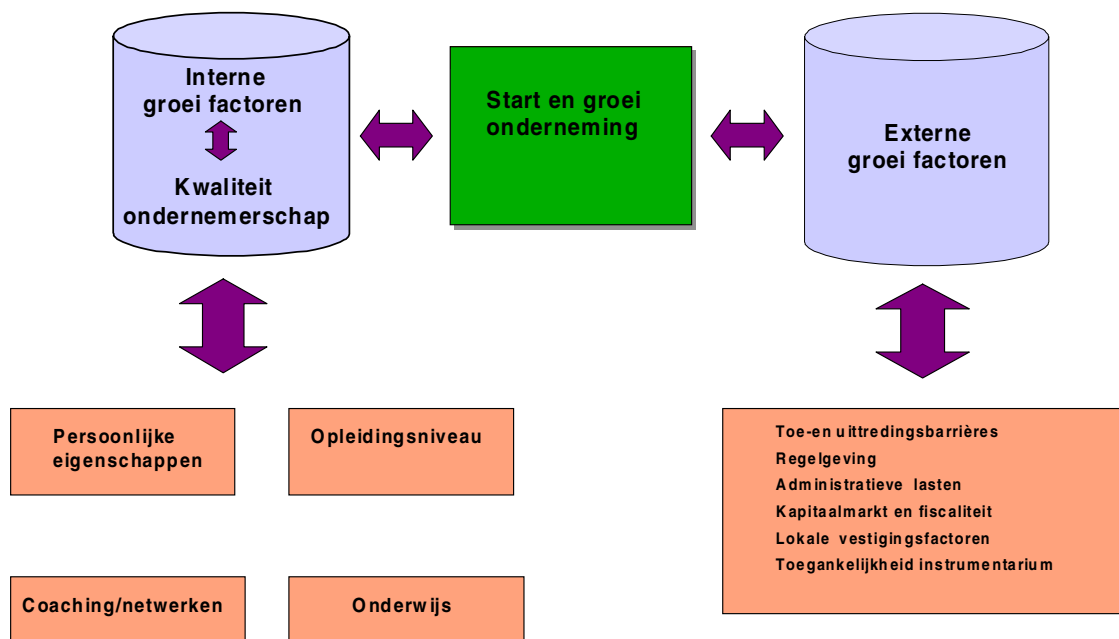
Hoe zwaarwegend deze op onderdelen achterblijvende prestaties zijn is moeilijk exact aan te geven. Er bestaat niet een optimaal niveau van ondernemerschap in een land. Wel is duidelijk dat er op tal van terreinen zich concrete belemmeringen voor ondernemerschap voordoen. Deze belemmeringen zijn onder meer geïnventariseerd tijdens in het najaar van 1998 gehouden expertmeetings en workshops.

1.4 Belemmeringen voor ondernemerschap

Startende en doorgroeiende ondernemers vinden tal van belemmeringen op hun weg. De ondernemer moet het ondernemerschap leren, de meest geschikte rechtsvorm kiezen, financiers aantrekken, een product ontwikkelen, de markt bewerken en personeel aannemen. Bij dit alles moet de ondernemer opboksen tegen de concurrentie van degenen die hun plaats op de markt al verworven hebben. De gevorderde ondernemer wil zijn onderneming laten groeien door nieuwe producten te ontwikkelen of buitenlandse markten aan te boren. Bij al deze fasen geldt dat de ondernemer een groot deel van het succes van de onderneming zelf in de hand heeft: succesvol ondernemen is vooral een kwestie van goed ondernemerschap.¹ Box 1.6 geeft weer welke factoren van invloed zijn op de start en groei van een onderneming.

¹ EZ, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

Box 1.6: Groeifactoren: intern en extern



Marktordening

De ondernemer vindt meer dan eens de overheid op zijn pad. De ondernemer moet voldoen aan de eisen die de overheid op allerlei manieren stelt. De overheid bepaalt de spelregels voor de inrichting van het speelveld waarop de ondernemer opereert. De afgelopen jaren is het overheidsbeleid er op gericht geweest meer ruimte aan ondernemerschap te bieden. Zo vergroot de nieuwe Mededingingswet de concurrentie tussen ondernemingen en creëert de wet meer mogelijkheden voor nieuwe ondernemers om een plaats op de markt te veroveren. Maar nog altijd kunnen overheidsregels de toetreding van nieuwe ondernemers onnodig belemmeren en daarmee gevestigde belangen onnodig beschermen. Marktordening behelst niet alleen wetgeving die de toetreding tot de markt regelt, de wetgeving rond de uittreding van ondernemingen is evengoed van belang. De huidige Faillissementswet lijkt bijvoorbeeld niet optimaal te functioneren. Terwijl de surséance regeling oorspronkelijk bedoeld is als reorganisatie-instrument voor levensvatbare bedrijven, eindigt nu circa 73 procent van de surséances in een faillissement.¹

Regelgeving

Regels kunnen onevenredig belastend zijn, onnodig ingewikkeld, ondoorzichtig en tijdrovend. De administratieve lastendruk bedraagt inmiddels 16,5 miljard gulden per jaar. De administratieve lastendruk vormt een barrière voor verdere groei van de onderneming. Zo kunnen administratieve lasten de ondernemer ervan weerhouden (meer) personeel in dienst te nemen. Maar liefst 30 procent van de kleine bedrijven deinst terug voor het aannemen van personeel hoewel men aangeeft daar wél behoefte aan te hebben.² Dit wordt voor een groot deel veroorzaakt door de ingewikkelde regelgeving die met het aannemen van

¹ CBS, *Faillissementsstatistiek 1996*, Voorburg, 1997.

² EIM, *Belemmeringen voor het in Dienst Nemen van Personeel in het MKB*, Zoetermeer, 1998.

personeel gepaard gaat. De regelgeving van de overheid is voor veel ondernemers een hinderlijke sta-in-de-weg geworden. De ondernemer, en zeker de startende ondernemer, heeft geen tijd voor het wachten aan loketten of het invullen van formulieren.

Overheidsinstrumentarium

Vaak is de transparantie door de vele subsidieregelingen en intermediairs ver te zoeken en weet de ondernemer niet meer tot wie hij zich kan wenden. Zo bleek uit een eerste inventarisatie van het aantal regelingen en projecten voor ondernemers in het MKB dat er in Nederland op nationaal en regionaal niveau een kleine 500 regelingen en projecten voor deze groep ondernemers bestaan.

Financiering

Vroeg of laat heeft de ondernemer kapitaal nodig voor de start van het bedrijf en later voor de expansie van het bedrijf. Een goed functionerende, transparante kapitaalmarkt waarop startende en groeiende ondernemingen op een efficiënte wijze financiering kunnen aantrekken is dan ook van groot belang. Vooral aan de onderkant van de kapitaalmarkt voor jonge en snelgroeiende ondernemingen liggen knelpunten bij de inschatting van risico's en opbrengsten van investeringsprojecten, de geringe benutting van het potentieel van informal investors en onbekendheid met de mogelijkheden van de kapitaalmarkt. Deze knelpunten kunnen vooral de bloei van activiteiten in nieuwe en veelbelovende sectoren frusteren. Juist in deze sectoren hangt het succes van ondernemingen vaak af van ongrijpbare immateriële factoren zoals bijvoorbeeld de persoonlijke kwaliteiten van de ondernemer. Ondernemingen in dergelijke groeisectoren zijn vaak risicovol en juist in deze sectoren zullen zich eerder knelpunten voordoen bij het inschatten van toekomstige baten en kosten van investeringsprojecten.

Onderwijs

Terwijl een levenlang werknemerschap voor veel mensen geen vanzelfsprekendheid meer is, weerspiegelt het onderwijsstelsel dit nog onvoldoende. Slechts 20 procent van de startende ondernemers geeft aan via het onderwijs voorbereid te zijn op het ondernemerschap.¹ Slechts 7 procent van de Nederlandse studenten wil ondernemer worden. In de VS is dit cijfer ruim drie keer zo hoog. Een samenleving waarin werknemerschap en ondernemerschap naar elkaar toegroeien stelt andere eisen aan het onderwijs dan voorheen. Kwaliteiten als risico's durven nemen, uitdagingen zoeken en doorzettingsvermogen zijn belangrijk voor een succesvolle loopbaan als werknemer of als ondernemer. Het Nederlandse onderwijs is in het algemeen ingericht op de voorbereiding op werknemerschap en minder op ondernemerschap.² Dit wordt bijvoorbeeld veroorzaakt doordat er in de opleiding van docenten weinig of geen aandacht is geweest voor ondernemerschap. Daarnaast zijn tot nu toe vaak nog niet systematisch de mogelijkheden bezien om ondernemerschap te verankeren in de verschillende onderwijsvormen. Het onderwijs genereert relatief weinig technostarters. De vele initiatieven en projecten op lokaal en regionaal niveau zijn weinig structureel en lopen in veel gevallen vast op onvoldoende afstemming tussen de betrokken onderwijsinstellingen en regionale instanties.

Lokaal beleid

Op regionaal en lokaal niveau valt nog veel te winnen bij verdere deregulering en een meer ondernemersvriendelijke insteek van het beleid.

¹ EIM, *Startende Ondernemers in 1998*, Zoetermeer, 1999.

² Ter illustratie: slechts 4 procent van het jaarlijks aantal starters doet dit rechtstreeks vanuit het onderwijs.

Terwijl ondernemerschap door de creatie van nieuwe werkgelegenheid voor veel problemen op lokaal en regionaal niveau een oplossing kan bieden, zijn er nog tal van knelpunten. Zo sluit het huisvestingsaanbod voor ondernemers niet altijd goed aan op de vraag. Veel ondernemers kampen met huisvestingsproblemen en er bestaan nog steeds tekorten op het terrein van bedrijfsruimten voor starters. Ruim een derde van de bedrijven ondervindt op de huidige lokatie (ernstige) knelpunten. Dit hangt samen met bijvoorbeeld de lokale regelgeving rond huisvesting en het gebrek aan aandacht voor bedrijvigheid bij het ontwerpen van gebouwen en woonwijken.

Groeibarrières

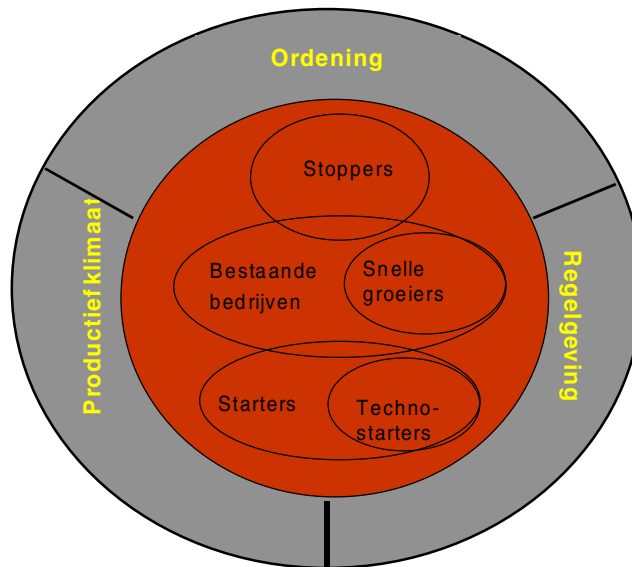
Glazen plafonds zijn groeibarrières waar veel groeiende bedrijven tegenaan lopen. Naarmate de onderneming groeit worden steeds hogere eisen aan de ondernemer gesteld (zie box 8.3). Naast advisering en ondersteuning door collega-ondernemers bestaat er behoefte aan professionele coaching en ondersteuning bij het doorbreken van «glazen plafonds». Daaronder wordt verstaan dat zich door de groei van de onderneming belemmeringen voordoen bijvoorbeeld doordat de organisatie-structuur niet is meegegroeid met de grotere bedrijfsomvang. Zo'n «glazen plafond» kan dan een barrière voor verdere groei vormen. Ondernemersnetwerken kunnen behulpzaam zijn bij het doorbreken van «glazen plafonds». Door hoge zoekkosten veroorzaakt door a-symmetrische informatie komen dergelijke ondernemersnetwerken echter moeilijk van de grond. Dit kan ertoe leiden dat ondernemers van snelgroeiende bedrijven in onvoldoende mate een beroep kunnen doen op de expertise van andere snelgroeiende ondernemers.

1.5 Minder overheid, maar betere overheid

De overheid kan niet alle belemmeringen voor ondernemerschap wegnemen. Ondernemen is in de eerste plaats de verantwoordelijkheid van ondernemers zelf. De verantwoordelijkheid van de overheid ligt in het scheppen van de condities waarbinnen succesvol ondernemen mogelijk is. Dat kan door waar mogelijk marktimperfecties aan te pakken en een productief economisch klimaat te creëren. Figuur 1.6 geeft de samenhang tussen beleidsterreinen en doelstellingen weer. *Een ondernemender samenleving door het scheppen van meer kansen en het wegnemen van belemmeringen voor ondernemerschap is in dit kader de doelstelling van het kabinetsbeleid.*

Naast deze beleidsnota zijn er recentelijk andere beleidsnota's verschenen die aandacht vragen voor facetten van de bedrijfsomgeving. De nota «Ruimte voor industriële vernieuwing» beschrijft het industrie- en dienstenbeleid. In de nota «De Digitale Delta» wordt aandacht besteed aan informatie- en communicatietechnologie. In de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid is het beleid op het gebied van bedrijventerreinen en infrastructuur aan de orde gekomen.

Figuur 1.6: Minder overheid, maar betere overheid



Minder belemmeringen en meer kansen voor ondernemerschap omvat drie aandachtsgebieden te onderscheiden die in de hierna volgende hoofdstukken verder uitgewerkt worden.

1. Marktordening

De overheid moet voor een goede marktordening zorgen: een speelveld waar de startende en groeiende ondernemer een eerlijke kans heeft. Dit betekent een marktordening die open en goed toegankelijke markten garandeert, met lage toe- en uittredingsbarrières. De huidige regelgeving voor de toetreding en uittreding van ondernemingen moet daartoe kritisch worden doorgelicht op effectiviteit en efficiëntie.

2. Regelgeving

De overheid moet zorgen voor adequate regelgeving met minimale (administratieve) belasting voor de ondernemer. De overheid moet de ruimte die nodig is voor ondernemerschap niet onnodig inperken met wet- en regelgeving. De overheid moet ondernemers geïntegreerde dienstverlening gaan aanbieden.

3. Productief klimaat

De overheid moet een productief economisch klimaat creëren op terreinen als fiscaliteit en financiering, onderwijs, regionaal en lokaal beleid en in het beleid dat is gericht op de ontwikkeling van nieuwe (buitenlandse) markten. Door specifieke knelpunten en belemmeringen voor ondernemerschap weg te nemen worden de voorwaarden voor succesvol ondernemerschap gecreëerd. Voor snelle groeiers en technostarters zijn aanvullende maatregelen voorzien die aansluiten bij de specifieke knelpunten die deze groepen ondervinden.

2. MARKTORDENING

Open en toegankelijke markten zijn een noodzakelijke voorwaarde voor succesvol ondernemerschap. De ondernemer wil en moet ondernemen om van zijn onderneming een succes te maken. De markt is het natuurlijke speelveld waarop de ondernemer opereert. Het is de verantwoordelijkheid van de ondernemer om al dan niet gebruik te maken van de mogelijkheden die de markt hem biedt. Het is de verantwoordelijkheid van de overheid de randvoorwaarden te scheppen waaronder succesvol ondernemen mogelijk is.

De manier waarop de overheid deze marktordening gestalte geeft verandert in de loop der tijd. Economische en sociale trends stellen hogere eisen aan het aanpassings- en vernieuwingsvermogen van de economie. Het kabinet streeft naar een marktordening die kansen biedt aan zowel nieuwkomers als aan gevestigde bedrijven. In Nederland is de marktordening door een aantal wetten vorm gegeven: de Vestigingswet Bedrijven 1954, hierna te noemen de Vestigingswet (toetreding), de Mededingingswet (verblijf). Daarnaast regelt de Faillissementswet de aanspraken van schuldeisers op het vermogen van failliete ondernemingen.¹ Het marktordeningsbeleid heeft de afgelopen jaren een omslag gemaakt. Zo weerspiegelt de op Europese leest geschoeide Mededingingswet die op 1 januari 1998 in werking is getreden de noodzaak voor grotere concurrentie in de Nederlandse economie. De huidige economische en sociale omgeving noopt er echter toe ook de twee overige ordeningswetten te bezien op hun effectiviteit. De toegenomen belangstelling voor zelfstandig ondernemerschap en de eis tot een groter aanpassings- en vernieuwingsvermogen gaven aanleiding tot een grondige evaluatie van de Vestigingswet. Er is aanleiding om de Faillissementswet te herzien zodat ondernemers die in surséance van betaling verkeren meer mogelijkheden krijgen voor een succesvolle doorstart.

2.1 Vestigingswet

De Vestigingswet heeft het bevorderen van de kwaliteit van het ondernemerschap als doelstelling. De wetgeving kent sinds de vereenvoudiging in 1996 nog drie niveaus van eisen, neergelegd in een uitvoeringsbesluit, het Vestigingsbesluit bedrijven. De basiseisen betreffen aspecten van bedrijfsvoering: de algemene ondernemersvaardigheden (AOV). In vier clusters van bedrijvigheid (bouw, installatie, vervoermiddelen en levensmiddelen) gelden daarenboven nog eisen van bedrijfstechniek (BT). In drie branches (bakkers, slaggers en electrotechnische installateurs) gelden bovenop de AOV-eisen en de BT-eisen ook nog eisen van vaktechniek (VT). Tijdens de EZ-begrotingsbehandeling in november 1997 is door de Minister van Economische Zaken toegezegd de evaluatie van de wet te vervroegen van 2001 naar 1998.

Uit de evaluatie van de Vestigingswet kwam naar voren dat de wet geen effectief, efficiënt en noodzakelijk element is om de kwaliteit van het ondernemerschap te bevorderen.

De evaluatie toont aan dat de Vestigingswet als een toetredingsdrempel werkt voor potentiële starters.² Dit komt onder andere tot uitdrukking in het feit dat in branches waar de wet in 1996 sterk is vereenvoudigd, als gevolg daarvan de startersquote met ongeveer 30 procent is toegenomen (zie figuur 2.1).³ In branches waar de wetgeving is verzwakt, is als gevolg daarvan de startersquote met 50 procent gedaald. In totaal heeft de vereenvoudiging van de wet geleid tot een verhoging van de startersquote in de desbetreffende branches met 10 procent. De vereenvoudiging van de wet had overigens een beperkt effect op het aantal opheffingen en

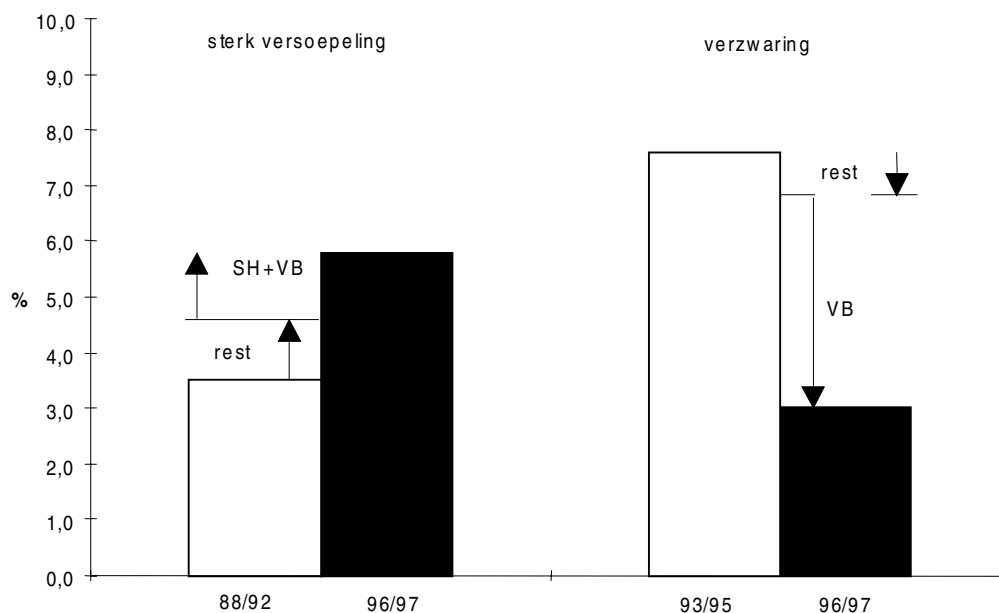
¹ Daarnaast is de regeling van liquidatie en ontbinding in boek 2 BW van belang voor de liquidatie en/of beëindiging van ondernemingen.

² Bakkenist Management Consultants, *Evaluatie Vestigingswet Bedrijven 1954, Hoofdrapport*, Diemen, 1999.

³ Hierbij is ook rekening gehouden met het feit dat de Vestigingswet sinds 1993 niet meer strafrechtelijk gehandhaafd wordt.

had nauwelijks effect op het aantal faillissementen. Een andere indicatie voor drempelvorming van de Vestigingswet is het feit dat eenderde van de kandidaten voor het AOV-examen zakt. Bovendien legt eenderde van de kandidaten die gezakt zijn voor het AOV-examen, niet opnieuw examen af. Vooral voor allochtone (aspirant-)ondernemers vormt de Vestigingswet een behoorlijke hindernis; ongeveer 80–90 procent zakt voor het examen.

Figuur 2.1: Ontwikkeling startersquote



SH+VB = effect van opschorting strafrechtelijke handhaving en sterke versoepeling opleidingseisen in het kader van Vestigingswet Bedrijven per 1996
 VB = effect van verzwaring opleidingseisen in het kader van de Vestigingswet Bedrijven per 1996
 rest = effect overige factoren

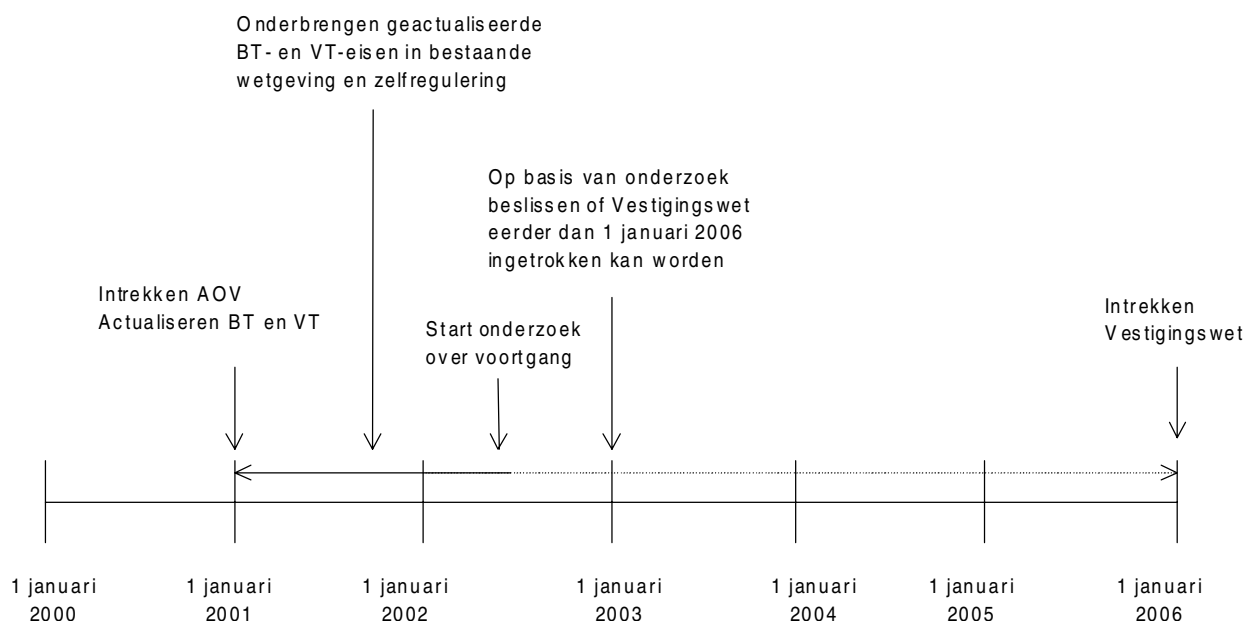
De resultaten van de evaluatie geven aanleiding te streven naar intrekking van de eisen op grond van de Vestigingswet per 1 januari 2001, met uitzondering van de eisen die beogen aspecten van gezondheid, veiligheid en milieu te waarborgen. Deze uitzondering geldt voor een periode van uiterlijk 5 jaar.

Concreet houdt bovengenoemd voornemen in dat het Vestigingsbesluit per 1 januari 2001 wordt gewijzigd. De AOV-eisen worden dan ingetrokken. Gelijktijdig met de intrekking van de AOV-eisen worden ook de huidige BT- en VT-eisen, die geen betrekking hebben op aspecten van gezondheid, veiligheid en milieu, ingetrokken. De huidige BT- en VT-eisen, die wel betrekking hebben op deze aspecten worden nog eens kritisch in relatie gebracht met huidige voor deze aspecten al bestaande wetgeving. Indien mocht blijken dat door andere wetgeving het gezondheids-, veiligheids- en/of milieu-aspect afdoende wordt geregeld, zal overlap worden voorkomen door deze aspecten niet langer in de geactualiseerde BT- en VT-eisen onder te brengen. In elk geval zal deze exercitie, waarbij MKB-Nederland en VNO-NCW betrokken worden, niet leiden tot zwaardere eisen dan de huidige eisen en/of het onder de Vestigingswet brengen van branches, die daar thans ook niet onder vallen.

Uiterlijk 1 januari 2006 zullen de laatste eisen op grond van de Vestigingswet verdwijnen en zal de wet zelf worden ingetrokken. In de

periode tot eind december 2005 zal tezamen met de betrokken ministeries en in overleg met MKB-Nederland en VNO-NCW worden gewerkt aan het onderbrengen van de geactualiseerde BT- en VT-eisen in de daartoe bestemde wetgeving. Ook is het mogelijk dat de betrokken branche-organisaties de eisen via zelfregulering aan (toekomstige) leden opleggen. Hierbij dient er uiteraard wel voor gewaakt te worden dat deze zelfregulering niet marktafsluitend werkt. Over de voortgang van deze exercitie zal het kabinet de Kamer uiterlijk 1 januari 2003 rapporteren. Op dat moment zal overwogen worden advies aan de SER te vragen. Op grond van het beeld dat op dat moment naar voren komt, wordt de Kamer tevens geïnformeerd over het voornemen de datum van intrekking van de Vestigingswet op 1 januari 2006 te handhaven dan wel om deze datum te vervroegen (zie figuur 2.2).

Figuur 2.2: Tijdtabel intrekken Vestigingswet



2.2 Faillissementswet

Vermindering van toetredingsbarrières en de instelling van de Mededingingswet leiden tot intensivering van de concurrentie. Inefficiënt opererende bedrijven zullen meer concurrentie ondervinden en eerder het onderspit delven. Hiermee worden schaarse productiefactoren vrijgemaakt die voor nieuwe bedrijvigheid aangewend kunnen worden. Een toename van het aantal bedrijfsbeëindigingen en faillissementen is daarom de komende jaren niet ondenkbaar. Dit vormt aanleiding te bezien of de huidige Faillissementswet hierop voldoende is toegesneden. Nederland staat hierin niet alleen: in landen als Duitsland, Frankrijk, België en de Verenigde Staten is de faillissements- c.q. insolventiewetgeving al ingrijpend veranderd. Ook in het Verenigd Koninkrijk werkt men aan de wijziging van de Insolvency Act.

De Faillissementswet heeft een belangrijke plaats in het juridische en economische systeem van Nederland. Zij beschermt eigendomsrechten van vermogensverschaffers en leveranciers. De wet bepaalt de mogelijkheden en voorwaarden voor bedrijfsbeëindiging, liquidatie- en reorganisatie.

satie van insolvable ondernemingen, en heeft daarmee consequenties voor de werkgelegenheid bij dergelijke ondernemingen.

De kern van de Faillissementswet stamt uit 1893. De meest ingrijpende wijziging sindsdien is de invoering per 1 december 1998 van de Wet Schuldsanering Natuurlijke Personen (WSNP). Hiermee wordt de onbeperkte persoonlijke aansprakelijkheid voor schulden doorbroken. Dit is vooral voor eenmanszaken en de vennootschap onder firma van belang. Voor andere vennootschappen is de WSNP echter niet relevant. De indruk bestaat dat de Faillissementswet voor vennootschappen niet optimaal functioneert. Deze indruk werd bevestigd door vertegenwoordigers uit de advocatuur, de rechterlijke macht, de wetenschap en de financiële sector op een expertmeeting over bedrijfsbeëindiging en faillissement in november 1998. Er wordt betwijfeld of de surséance-regeling voldoende reële mogelijkheden biedt tot een tijdige reorganisatie van levensvatbare onderdelen van insolvable ondernemingen te komen. Het is opvallend dat circa 73 procent van de surséances in een faillissement eindigt.¹

Het gebrek aan reorganiserend vermogen van de surséance-regeling kan er toe leiden dat ondernemingen niet, of onnodig laat, worden gereorganiseerd. Vertraging kan zelfs veroorzaken dat eventuele reorganisatieperspectieven geheel verdwijnen. Ook blijkt dat de feitelijke reorganisatie van insolvable ondernemingen in hoofdzaak gebeurt via het faillissement. Dit is in strijd met de bedoeling van de wetgever. Reorganisatie via faillissement kan ook betekenen dat op kosten van crediteuren bedrijven worden gereorganiseerd die eigenlijk geliquideerd hadden moeten worden (oneigenlijke of «technische faillissementen»).

Het gebrek aan reorganiserend vermogen van de surséance-regeling hangt samen met de manier waarop de Faillissementswet is ingericht. Zo kan er te weinig tijd beschikbaar zijn voor het ontwikkelen en uitvoeren van een reorganisatieplan. De curator kan te weinig instrumenten tot zijn beschikking hebben om tot een akkoord met schuldeisers te komen, bijvoorbeeld door de preferentiële posities van sommige groepen schuldeisers. Of er wordt voor faillissement gekozen omdat men dan minder last heeft van het toezicht van een rechter-commissaris. Verder is het denkbaar dat men met een reorganisatie wacht tot het faillissement, aangezien de insolvable onderneming dan de mogelijkheid heeft om zonder verdere verplichtingen het werknemersbestand te saneren.

De Faillissementswet moet er niet toe leiden dat kapitaal wordt vernietigd en dat levensvatbare bedrijven ten onder gaan. Maar het evenwicht tussen de belangen van debiteuren en crediteuren is broos. Zo kan een verbetering van reorganisatie en herstartmogelijkheden voor bedrijven (debiteuren) leiden tot overmatige verplichte afschrijving van leningen voor financiers (crediteuren).

En dat kan er toe leiden dat financiers terughoudend worden met hun kredietverstrekking, ook aan solvabele bedrijven. Een zorgvuldige benadering is hier dan ook bij uitstek geboden.

¹ CBS, *Faillissementsstatistiek 1996*, Voorburg, 1997.

Box 2.1: Faillissementswet in Nederland en de VS

Straft de Faillissementswet het nemen van risico's af of wordt dit juist gestimuleerd? De Nederlandse Faillissementswet lijkt vooral op de bescherming van de belangen van de schuldeiser gericht. Dit kan gunstig zijn voor de bereidheid van financiers om kapitaal te verschaffen maar kan ook averechts uitwerken op de bereidheid van mensen risico's te nemen en een bedrijf te starten.

De Nederlandse Faillissementswet kent weinig reorganisatiemogelijkheden voor bedrijven in moeilijkheden. Oorspronkelijk was hiervoor het uitstel of surséance van betaling bedoeld maar die lijkt in ons land niet goed te functioneren. Dit valt bijvoorbeeld op in vergelijking met een land als de VS. In de VS lijkt het aantal surséances dat leidt tot een faillissement kleiner te zijn dan in Nederland. Hoewel een vergelijking van rechtsstelsels problematisch is, zijn er een aantal opvallende verschillen tussen de Amerikaanse en Nederlandse Faillissementswet. Het Amerikaanse faillissementssysteem is gericht op het bewerkstelligen van een reorganisatie en sterk gericht op de belangen van de schuldenaar. Via «chapter 11» kent de Amerikaanse wet uitgebreide reorganisatiemogelijkheden voor ondernemingen in moeilijkheden. Zo heeft de schuldenaar 120 dagen de tijd om een reorganisatieplan op te stellen, hebben nutsbedrijven een doorleveringsplicht en zijn ook banken verplicht mee te werken aan een reorganisatie. Daarnaast kan de Amerikaanse rechter onwillige schuldeisers dwingen mee te werken aan een saneringsplan. Het Nederlandse faillissementsrecht kent deze mogelijkheden niet.

In MDW-kader wordt gezien hoe het reorganiserende vermogen van de surséance-regeling kan worden versterkt. Hierbij vormen drie vragen de leidraad:

- 1) Hoe kan worden bereikt dat de surséance van betaling tijdig wordt aangevraagd?
- 2) Hoe kunnen de curator en de ondernemer beter in staat worden gesteld tijdens surséance over te gaan tot sanering en voortzetting van levensvatbare (onderdelen van de) onderneming?
- 3) Hoe kan worden bereikt dat geen misbruik wordt gemaakt van het faillissement ten koste van (potentiële) schuldeisers en werknemers?

In het najaar van 1999 zal een wetsvoorstel aan het parlement worden voorgelegd waarin voorstellen voor relatief eenvoudige wijzigingen van de Faillissementswet staan. Begin 2000 wordt een advies over een fundamentele aanpassing van de Faillissementswet uitgebracht, op basis waarvan het kabinet een besluit zal nemen.

Beleidsacties

- Per 1 januari 2001 intrekken van de Vestigingswet met uitzondering van de gezondheids-, milieu- en veiligheidseisen, gevolgd door een volledige intrekking per 1 januari 2006.
- In MDW-kader onderzoeken van de mogelijkheden tot het versterken van het reorganiserend vermogen van de Faillissementswet en een eerste wetsvoorstel met wijzigingen van de Faillissementswet in het najaar van 1999 naar het parlement sturen.

3. REGELGEVING, ADMINISTRATIEVE LASTEN EN KWALITEIT VAN DE PUBLIEKE DIENSTVERLENING

Naast de marktordenende taak heeft de overheid ook tot taak de spelregels op te stellen waaraan de ondernemer op die markt moet voldoen. De overheid heeft hiervoor een scala aan wet- en regelgeving tot zijn beschikking. Voor de ondernemer vormen deze regels de randvoorwaarden waarbinnen hij of zij moet functioneren. Daarnaast biedt de overheid een uitgebreid instrumentarium van diensten en subsidies en faciliteiten aan ondernemers.

De overheid mag het ondernemerschap niet onnodig inperken met wet- en regelgeving. Het kabinet wil het ondernemerschap stimuleren door verdere deregulering en verbetering van de kwaliteit van de regelgeving. Daarnaast moet de regelgeving voor de ondernemer tot zo min mogelijk administratieve lasten leiden. Vooral kleine bedrijven zijn gevoelig voor administratieve lasten. De tijd en moeite die ondernemers moeten steken in administratieve verplichtingen houdt hen af van het ondernemen en het creëren van nieuwe werkgelegenheid. Administratieve verplichtingen vormen een barrière voor verdere groei van de onderneming. Dit geldt vooral als administratieve lasten de ondernemer ervan weerhouden (meer) personeel in dienst te nemen. Bij het ontwerp van procedures voor het verstrekken van vergunningen of subsidies, of voor het innen van belastingen en premies sociale verzekeringen te innen, staat het belang van de ondernemer nog te weinig voorop. Vaak gebruiken overheidsinstanties verschillende begrippen om vergelijkbare zaken aan te duiden (bijvoorbeeld verschillen in loonbegrip tussen fiscale en sociale zekerheidsregelgeving). Hierdoor is voor de ondernemer niet altijd duidelijk wat hij van de overheid kan verwachten en waar hij moet zijn.

3.1 Regelgeving

Er moet nog steeds worden geïnvesteerd in de kwaliteit van regelgeving. In het regeerakkoord is aangegeven dat «...deregulering noodzakelijk blijft, waarbij ook de Europese regelgeving moet worden betrokken». Met de operatie Marktwerking, Deregulering en Wetgevingskwaliteit (MDW) streeft het kabinet naar het opheffen van concurrentiebelemmeringen door verouderde of inadequate regelgeving. MDW heeft in de vorige kabinetsperiode zijn waarde bewezen. Er is een groot aantal voorstellen voor verbetering van de wetgeving voorbereid. Diverse wetswijzigingen zijn van kracht geworden of zijn in voorbereiding.¹ Er zijn echter nog veel gebieden waar door verbetering van de marktwerking, door deregulering en door een betere wetgeving winst valt te behalen. Het kabinet heeft dan ook besloten deze aanpak met kracht voort te zetten.

¹ Voorbeelden zijn de verruiming van de winkeltijden, de vervanging van de milieu-vergunningplicht door algemene regels in een aantal bedrijfssectoren en het openbreken van het domeinmonopolie voor de advocatuur.

² Aan de projectkeuze heeft ook een inventarisatie met betrekking tot wetgevingslasten ten grondslag gelegen. De onderwerpen zijn Woningbouwcorporaties, Wet op de Kansspelen, Harmoniseren ondernemers- en zelfstandigebegrip, Beleid voor perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen, Onteiningswet, Ketenaansprakelijkheid varkenshouderij, Concessieverlening en aanbesteding, Geneesmiddelen, Moderniseren Faillissementswetgeving; Openbare inrichtingen, Binnenstadsdistributie, Harmonisatie planprocedures, Verhandelbare rechten, Voortijdige Schoolverlaten en de AWBZ.

Op een evaluerende conferentie in juni 1998 bleek dat er onder deskundigen en vertegenwoordigers van het bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties behoefte was aan meer inspraak bij de selectie van MDW-onderwerpen. Daarom is in de periode oktober 1998 tot maart 1999 een uitgebreide maatschappelijke consultatie gehouden. Voor het onderwerp ondernemerschap heeft deze consultatie geleid tot 165 reacties uit het bedrijfsleven. Dit toont aan dat het bedrijfsleven het belang van MDW onderkent en bereid is hierover mee te denken. De vijfde tranche projecten is medio maart 1999 van start gegaan en omvat 15 nieuwe onderwerpen.² Op dit moment wordt gewerkt aan een methode waarmee het bedrijfsleven meer structureel bij de onderwerpkeuze betrokken kan worden.

Box 3.1: Voorbeeld onderwerpen MDW – vijfde tranche

Stimuleren van het ondernemerschap stond centraal bij het definiëren van de volgende MDW projecten in de vijfde tranche:

Met het MDW-project **Harmonisatie ondernemersbegrip** wordt gestreefd naar het gelijktrekken van de betekenis van het begrip «ondernemer» in de fiscale en sociaal verzekeringsrechtelijke wetgeving. Het wordt voor een ondernemer zodoende eenvoudiger – en derhalve onder meer goedkoper – de verschillende wetten toe te passen.

In het MDW project **Modernisering Faillissementswet** wordt bekeken in hoeverre deze wet een stimulerende rol kan vervullen in het doorstarten en reorganiseren van levensvatbare bedrijven.

Specifiek overheidsbeleid ten aanzien van ondernemers uit de detailhandelsbranche is onderwerp van meer dan één MDW project. Het huidige beleid met betrekking tot **perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen** wordt in een gelijknamig MDW-project tegen het licht gehouden. Detailhandelsvestigingen in de binnenstad ondervinden specifieke hindernissen door een opeenstapeling van regelgeving van Rijk een gemeentes met betrekking tot bijvoorbeeld arbeidstijden, rijtijden, geluidshinder, milieu en venstertijden. Het project **Binnenstadsdistributie** neemt deze problematiek bij de kop.

Voorgenomen regelgeving

Het toetsen van voorgenomen regelgeving is een belangrijk onderdeel van de MDW-operatie. Deze toets moet in een vroeg stadium inzicht geven in de effecten van regelgeving voor het bedrijfsleven, milieu, de handhaafbaarheid en de uitvoerbaarheid. In het Plan van aanpak MDW-II (brief Economische Zaken/Justitie TK 24 036, nr. 108) en in de brief Ruimte voor Industriële Vernieuwing (Kamerstukken II 1998/99, 26 628 nr. 1) is een aanscherping van de toetsing aangekondigd. De Commissie Slechte heeft in haar tussenrapportage geadviseerd over de vermindering van administratieve lasten en over het scherper toetsen van voorgenomen regelgeving op dit punt. In de kabinetsreactie op het tussenrapport van de Commissie zal worden aangegeven op welke wijze (aan) deze aanscherping invulling zal worden gegeven. Daarbij zal gebruik worden gemaakt van de aanbevelingen die de OESO heeft gedaan in het rapport *Regulatory Reform in the Netherlands*.¹

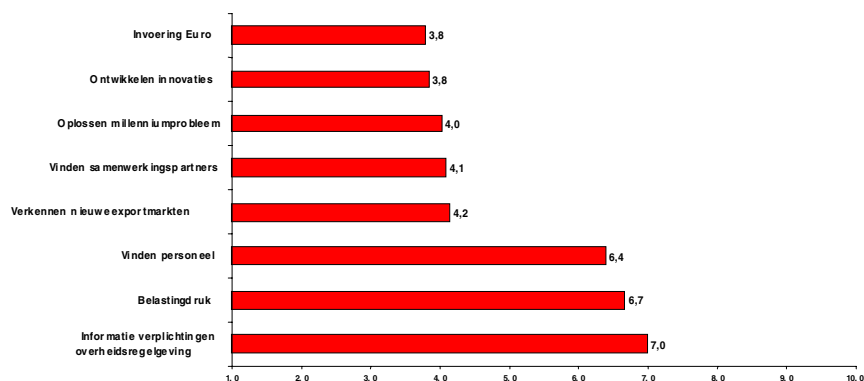
3.2 Administratieve lasten

Administratieve lasten vormen een plaag voor ondernemers. Zo blijkt uit een recente enquête onder MKB-ondernemingen dat het voldoen aan informatieverplichtingen van overheidsregelgeving bovenaan staat in de lijst van problemen van ondernemers.²

¹ OECD, *The OECD Review of Regulatory Reform in the Netherlands*, Parijs, 1999.

² Recent ING-onderzoek bevestigt dit beeld: ING Economisch Bureau, *MKB Miljoenennota*, Amsterdam, 1999.

Figuur 3.1: De door ondernemers ervaren knelpunten

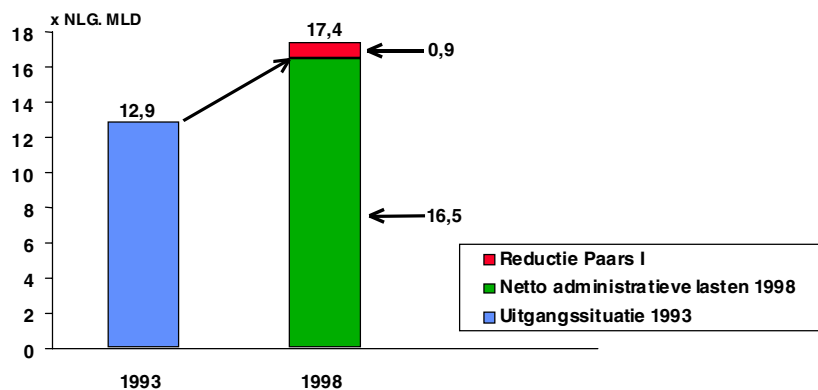


Box 3.2: Kosten voor starters

Het starten van een bedrijf kan met forse administratieve lasten gepaard gaan. In sectoren waar meer regels gelden lopen deze lasten sterk op.

- *In sterk gereguleerde sectoren zijn de lasten hoger. Voor bijvoorbeeld een schilder komen de kosten boven de f 2000,- met een totaal tijdsbeslag van drie á vijf weken. Vooral het verplichte AOV-diploma en de heffingen van het bedrijfschap zorgen voor deze relatief hoge lasten. Een starter in de elektrotechnische installatiebranche moet meer dan f 6000,- en ruim twee maanden investeren in de start van zijn onderneming.*
- *Dit staat in schril contrast met een weinig gereguleerde sector als de computerdienstverlening. Het voldoen aan administratieve lasten kost een starter in die sector zo'n f 600,- tot f 1200,-. Deze starter is daar in totaal vier á vijf uur mee bezig over een periode van drie á vijf dagen.*

Figuur 3.2: Ontwikkeling administratieve lastendruk 1993-1998



In 1993 bleek dat de administratieve lasten voor het Nederlandse bedrijfsleven 12,9 miljard gulden per jaar bedroegen. Recente berekeningen tonen aan dat de administratieve lasten na 1993 zijn gestegen tot 17,4 miljard gulden per jaar (zie figuur 3.2). Mede dankzij beleidsmaatregelen die het vorige kabinet heeft genomen is een reductie bereikt van 0,9 miljard gulden, zodat de administratieve lasten neerkomen op 16,5 miljard gulden per jaar. Per saldo is dat een groei van 3,6 miljard gulden, of een stijging van 28 procent. Per onderneming zijn de gemiddelde administratieve lasten toegenomen van f 20 860,- naar f 24 872,- een stijging met 20 procent. De stijging van de administratieve lasten wordt voor een deel veroorzaakt door de algemeen-economische ontwikkeling: meer bedrijven, meer export, meer werkgelegenheid leiden op macro-niveau ook tot meer berichtenverkeer van bedrijven naar de diverse instanties. Daarnaast is de beleidsontwikkeling een belangrijke oorzaak van de hogere administratieve lasten. Meer beleid betekent vaak meer regels en daardoor meer administratieve lasten.¹

Het terugdringen van administratieve lasten is niet eenvoudig. Samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven is daarbij noodzakelijk. Om vorm te geven aan deze samenwerking heeft het Kabinet in november 1998 de Commissie Administratieve lasten (de «Commissie Slechte») ingesteld (<http://www.admlasten.nl/>). In samenwerking met de departementen heeft de commissie een aantal prioriteiten op het gebied van starters gedefinieerd. Zo heeft zij bevorderd dat binnen de MDW-operatie een project «Harmoniseren ondernemers- en zelfstandigenbegrip» van start is gegaan. Daarnaast zal de Commissie een diepgaande studie maken van de administratieve lasten die samenhangen met het in dienst nemen van de eerste werknemer. Tenslotte is de Commissie nauw betrokken bij de ontwikkeling van een bedrijvenloket.

Harmoniseren ondernemers- en zelfstandigenbegrip

De ondernemersbegrippen en de uitvoeringspraktijk in de fiscale wetgeving zijn sterk afwijkend van de sociale zekerheidswetgeving. Dit heeft veel administratieve rompslomp en rechtsonzekerheid bij ondernemers en opdrachtgevers tot gevolg en leidt tot gemist ondernemerschap. Het doel van dit project is bezien op welke wijze gekomen zou kunnen worden tot een voorstel voor een geharmoniseerd ondernemers- en zelfstandigenbegrip. Daarbij wordt voor de fiscale wetgeving aangesloten bij het ondernemersbegrip in het belastingstelsel 21e eeuw. Harmonisatie leidt tot een afname van de administratieve lasten en rechtsonzekerheid, met name voor starters, en betere uitvoerbaarheid van bestaande wetgeving.

Administratieve lasten in dienst nemen eerste werknemers

Uit een internationaal vergelijkende studie is gebleken dat de administratieve lasten bij het aannemen van de eerste werknemer het hoogste zijn in Nederland. Voor veel startende ondernemers vormt dit een belemmering om meer werknemers aan te nemen.² Mede hierdoor blijven (te) veel startende ondernemingen in Nederland kleinschalig. Dit project heeft tot doel een systematiek te ontwikkelen om de administratieve lasten bij het aannemen van personeel terug te brengen.

¹ Commissie Administratieve Lasten, *De Papierberg te Lijf (deel 1, tussenrapportage)*, Den Haag, 1999.

² EIM, *Belemmeringen voor het in Dienst nemen van Personeel in het MKB*, Zoetermeer, 1998.

Box 3.3: Administratieve lasten in dienst nemen eerste werknemer

Negentig procent van de startende ondernemers heeft op het moment van de start geen werknemers. Wanneer de zaken eenmaal gaan lopen blijkt dat zo'n 70 procent van de ondernemers de behoefte heeft om personeel aan te nemen. Op dat moment wordt de ondernemer echter geconfronteerd met forse administratieve lasten:

- De administratieve kosten die gemaakt moeten worden voor het in dienst nemen van de eerste werknemer zijn (eenmalig) f 3 300,-. Daaronder vallen lasten die te maken hebben met uiteenlopende verplichtingen, zoals arbeidsovereenkomsten, werknemersverzekeringen, loonheffing en identificatieplicht. De meeste tijd vraagt de loonheffing. Het berichtenverkeer dat daarmee samenhangt vergt naar schatting ruim 17 uur per jaar van de ondernemer, hetgeen neerkomt op ongeveer 37 procent van de totale administratieve lasten bij het in dienst nemen van een werknemer. Bij het in dienst nemen van iedere volgende werknemer is de ondernemer in totaal nog eens f 210,- kwijt. Voorts wordt door de privatisering van de sociale zekerheid de gevolgen van het aannemen van personeel met meer onzekerheid omgeven.
- Een ander aspect waar de nieuwbakken werkgever mee te maken krijgt betreft de ARBO-wetgeving. Wanneer personeel in dienst wordt genomen moeten adequate werkomstandigheden worden gecreëerd. De kosten van aansluiting bij een ARBO-dienst bedroegen in 1995 gemiddeld f 160,- per werknemer. Daarnaast blijkt dat de verrichtingen uit hoofde van de ARBO-wet per werknemer gemiddeld NLG 32,- bedroegen. Naast dit bedrag van NLG 192,- werd gemiddeld per bedrijf nog eens ongeveer NLG 500,- uitgegeven ter verbetering van de arbeidsomstandigheden.¹

3.3 Kwaliteit dienstverlening overheid

In de dienstverlening door de overheid aan ondernemers moet een evenwicht worden gevonden tussen doelmatigheid en rechtmatigheid, rechtszekerheid en de bescherming van de positie van zwakkere groepen. Het samenspel van deze criteria leidt er niet altijd toe dat de werkwijze van de overheid optimaal aansluit bij de werkwijze en de behoefte van de ondernemer. Dit moet zoveel mogelijk worden voorkomen daar de ondernemer recht heeft op een kwalitatief hoogwaardige en toegankelijke publieke dienstverlening. De kwaliteit van de publieke dienstverlening aan ondernemers zal worden verbeterd langs twee belangrijke sporen: het bedrijvenloket en de stroomlijning van het stimuleringsinstrumentarium van de overheid.

Bedrijvenloket

Wanneer een ondernemer aanklopt bij de overheid voor advies of voor het verkrijgen van een vergunning komt de ondernemer in aanraking met verschillende loketten. Tussen overheid en ondernemer staan bijvoorbeeld de loketten van gemeenten, Kamers van Koophandel, Belastingdienst, waterschappen, provincies, Syntens, de ROM's, de PBO's, EVD, Senter, UVI's en de Europese Unie. Deze hoeveelheid van loketten veroorzaakt extra administratieve lasten voor de ondernemer, temeer daar ieder loket zijn eigen formulieren en doorlooptijden hanteert. Ook voor de overheid zelf vormt dit overigens een probleem omdat ondernemers moeilijker bereikbaar worden.

Om de kwaliteit van de publieke dienstverlening te verbeteren is in het Regeerakkoord aangekondigd dat «het bestuur verplicht zal worden burgers en bedrijven op een samenhangende wijze (één loket) informatie te geven over alle besluiten (vergunningen, subsidiemogelijkheden) die voor hen van belang zijn, bijvoorbeeld bij bedrijfsvestiging». EZ zal een forse inspanning gaan leveren om geïntegreerde dienstverlening van publieke organisaties aan ondernemers te bevorderen. Binnenkort zullen

¹ SZW, *Zara Werkgeverspanel, Rapportage 1986–1996*, Den Haag, 1996. Let wel: niet alle genoemde lasten kunnen worden gezien als administratieve lasten.

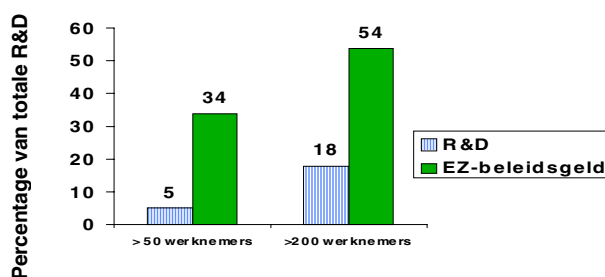
in Groningen, Drenthe en NoordWest-Holland voorhoede-projecten voor een Bedrijvenloket worden opgestart. In deze projecten participeren Kamers van Koophandel, gemeenten, de Belastingdienst, het GAK, het Kadaster, hogescholen en de provincie Drenthe. In dit bedrijvenloket wordt de voorlichting aan ondernemers gestroomlijnd en kan een ondernemer zich inschrijven als zelfstandige. Waar mogelijk zullen ook andere vormen van dienstverlening worden geïntegreerd. Vanaf eind 2001 kunnen ondernemers bij deze loketten terecht. De ervaringen in deze voorhoede-projecten zullen worden gebundeld in een «toolkit», die breed beschikbaar wordt gesteld. Hierbij werken EZ, BZK, de Belastingdienst, de Vereniging van Nederlandse Gemeenten, de Vereniging van Kamers van Koophandel en de diverse projectorganisaties nauw samen in het kader van het programma Overheidsloket 2000. Bij succes wordt het bedrijvenloket op basis van vrijwilligheid ook in andere delen van Nederland toegepast.

Stroomlijning stimuleringsinstrumentarium

De overheid heeft een omvangrijk instrumentarium voor ondernemers ontwikkeld, bijvoorbeeld regelingen die de ontwikkeling van nieuwe technologie of de stimulering van de export bevorderen. Mede als gevolg van de aandacht voor specifieke doelstellingen is het instrumentarium de laatste 10 jaar sterk uitgebreid en verfijnd. De veelheid aan instrumenten heeft echter de inzichtelijkheid en toegankelijkheid voor de ondernemer verminderd. Zo is uit onderzoek van het CBS in 1997 gebleken dat met name MKB-bedrijven minder bekend zijn met regelingen dan grote bedrijven. Nader onderzoek in 1998 heeft aangetoond dat dit onder meer wordt veroorzaakt door tekortschietende geïntegreerde voorlichting over regelingen en door de ingewikkelde vormgeving van regelingen.¹ Ook mag worden betwijfeld of de omvang van sommige regelingen in alle gevallen voldoet aan criteria van doelmatigheid.

Box 3.4: MKB en EZ-beleids geld

Hoewel veel stimuleringsregelingen niet altijd goed aansluiten bij de realiteit van ondernemers, blijken kleinere bedrijven meer dan evenredig te profiteren van de stimuleringsinstrumenten van EZ. Zo ontvangen bedrijven met minder dan 200 werknemers 54 procent van het beleidsgeld van EZ. Gerelateerd aan hun bijdrage aan de totale R&D in Nederland (18 procent), profiteert deze categorie bedrijven dus meer dan evenredig van het vooral op technologie-stimulering gerichte instrumentarium van EZ.²



¹ Research voor Beleid, *Niet Gebruik EZ-regelingen*, Leiden, 1998.

² Overigens moet hierbij bedacht worden dat er geen R&D-statistieken beschikbaar zijn voor bedrijven met minder dan 10 werknemers.

Het kabinet heeft de ambitie om het gebruik en de waardering van regelingen gericht op het beïnvloeden van de bedrijfsvoering binnen bedrijven te verbeteren. Daarom zal de klant- en marktgerichtheid van maatregelen worden verbeterd. Hierbij wordt gedacht aan het gebruik van

marketing-technieken, om het instrumentarium beter op de behoefte van de «klant» te laten aansluiten. Ook de vergroting van de toegankelijkheid van het instrumentarium door onder meer de verbetering van de loketfunctie voor subsidiemogelijkheden wordt in dit kader meegenomen. In de recent verschenen brief over het industrie- en dienstenbeleid is ook aandacht geschonken aan de stroomlijning en modernisering van het EZ-instrumentarium. Dit onderwerp komt ook aan de orde in de komende Memorie van Toelichting op de EZ-begroting.

Beleidsacties

- Zorgen voor minder, maar betere regelgeving voor ondernemers in het kader van het project Marktwerving, Deregulering en Wetgevingskwaliteit-II
- Verlagen van de administratieve lasten, in het bijzonder voor de eerste werknemer
- Oprichten van een bedrijvenloket waar ondernemers terecht kunnen voor voorlichting en dienstverlening.
- Eenvoudiger en toegankelijker maken van stimulerings- en subsidie-regelingen

4. FINANCIERING EN FISCALITEIT

Vroeg of laat heeft de ondernemer kapitaal nodig voor de start van het bedrijf en later voor de expansie van het bedrijf. Een goed functionerende, transparante kapitaalmarkt waarop startende en groeiende ondernemingen op een efficiënte wijze financiering kunnen aantrekken is dan ook van groot belang.

De financieringsbehoefte en de financieringsbronnen verschillen tussen ondernemingen. Starters kennen een andere financieringsbehoefte en zullen een beroep doen op andere marktpartijen dan gevestigde groeiende bedrijven. In box 4.1 zijn de voornaamste financieringsbronnen per ondernemingsfase weergegeven. Het kapitaal van de ondernemer zelf, aangevuld met leningen van familie en kennissen, is verreweg de belangrijkste financieringsbron voor startende bedrijven.¹ Voor seeders, kapitaalintensieve starters en bedrijven in een groeifase, vormt externe financiering een belangrijke aanvulling op de eigen middelen (start-kapitaal + winstinhoudingen).² Het gaat daarbij om leningen van banken of kapitaal dat venture capital fondsen of informal investors aanbieden. Grotere, volwassen bedrijven kunnen daarnaast nog een beroep doen op openbare effectenmarkten of institutionele beleggers.

¹ Zo werkt 2/3 van de starters uitsluitend met eigen middelen.

² Seeders zijn uitvinders die een technologie-idee ontwikkelen met het doel dit commercieel te exploiteren of in licentie aan anderen te geven.

Box 4.1: Belangrijkste financieringsbronnen naar ondernemingsfase

	<i>Seed</i>	<i>Jonge bedrijven</i>	<i>Groei</i>	<i>Volwassen</i>
<i>Eigen kapitaal</i>	←→	→		
<i>Winsthoudingen</i>		←→	→	
<i>Familie/kennissen</i>	←→	→		
<i>Bank</i>		←		→
<i>Venture capital</i>		←→	→	
<i>Informal investors</i>	←→	→		
<i>Institutionele beleggers</i>			←→	→
<i>Effectenbeurs</i>			←→	→

4.1 Knelpunten aan onderkant kapitaalmarkt

Grotere bedrijven beschikken over meer financieringsbronnen dan kleinere bedrijven. De voornaamste knelpunten doen zich dan ook voor aan de onderkant van de kapitaalmarkt voor jonge en snelgroeiende bedrijven.¹ De belangrijkste oorzaken daarvoor zijn:

- Informatie-asymmetrie, wat tot uiting komt in problemen van financiers bij het inschatten van het rendementsperspectief van de onderneming en de kwaliteit van ondernemer. Dat komt door het ontbreken van een «trackrecord» en een gebrek aan kennis en expertise bij financiers. Maar ook ondernemers onderschatten soms de mogelijkheden die er zijn op de kapitaalmarkt. Dit geldt vooral voor seeders alsmede jonge en snelgroeiende bedrijven.
- Een geringe vermogensbehoefte van bedrijven in verhouding tot de beoordelings- en beheerskosten van vermogensverschaffers. Dit speelt vooral jonge bedrijven parten.
- Een gebrek aan zekerheden voor jonge bedrijven en groeiers.

De overheid levert op verschillende manieren een bijdrage aan het verminderen van de knelpunten aan de onderkant van de kapitaalmarkt. Het fiscale stelsel bevat een aantal ondernemersfaciliteiten die de liquiditeits- en vermogenspositie van kleinere bedrijven versterken. Hierdoor worden de mogelijkheden van interne financiering vergroot. Deze faciliteiten zijn vooral voor startende en jonge bedrijven van essentieel belang, mede gelet op de beperktere mogelijkheden van starters om vreemd vermogen aan te trekken. Daarnaast heeft de overheid verschillende beleidsinstrumenten ontwikkeld om de mogelijkheden tot het aantrekken van eigen en vreemd vermogen voor startende en groeiende bedrijven te vergroten.

4.2 Interne financiering

Het huidige belastingstelsel kent een aantal fiscale regelingen die zijn afgestemd op de specifieke behoeften van ondernemingen in de verschillende fases van hun bedrijfsvoering.

In de eerste plaats is er een aantal instrumenten dat tegemoet komt aan de financieringsbehoeften van ondernemingen. Een belangrijk instrument is de zelfstandigenaftrek, die bijdraagt aan het instandhouden van de functies van het ondernemersinkomen, dat naast consumptie dient voor het realiseren van de noodzakelijke reserveringen en (uitbreidings-) investeringen. Deze aftrek kent een verruiming voor startende onder-

¹ EZ, *Toets op het Concurrentievermogen 1997: Klaar voor de Toekomst?*, Den Haag, 1997.

nemers. Daarnaast is er o.a. de mogelijkheid om een fiscale oudedagsreserve op te bouwen als de benodigde middelen voor een oudedagsvoorziening worden aangewend binnen de onderneming. Verder is er de Tante Agaath regeling, die voorziet in de fiscale begeleiding van leningen aan beginnende ondernemers.

In de tweede plaats is er een specifiek instrumentarium om investeringen te bevorderen. Voorbeelden hiervan zijn de investeringsaftrek en de diverse mogelijkheden voor willekeurige afschrijving. Daarnaast bestaat een regeling voor het stimuleren van investeringen in speur- en ontwikkelingswerk. Daartoe is de zelfstandigenaftrek voorzien van een extra tranche. Verder voorziet het stelsel in stimulansen voor milieuvriendelijke investering zoals de VAMIL regeling en de energie-investeringsaftrek. Een voorstel voor een milieu-investeringsaftrek wordt binnenkort aan het parlement aangeboden.

In de derde plaats wordt de dynamiek van het MKB bevorderd door een aantal maatregelen die bedrijfsbeëindiging en bedrijfsoverdracht vergemakkelijken. Ook de inbreng van ondernemingen in besloten of naamloze vennootschappen en fusies en splitsingen worden fiscaal begeleid. Dat voorkomt afrekening over meerwaarden in die situatie. Ook de zogenoemde doorschuifregelingen en de stakingsvrijstelling zijn hier relevant.

In de vierde plaats voorziet het stelsel in het dempen van ongewenste progressie-effecten door toepassing van bijzondere tarieven en de mogelijkheid van verliesverrekening en een middelingsregeling.

Tot slot zijn de egalisatiereserve, een reserveringsmogelijkheid voor het gelijkmatig verdelen van kosten en lasten, en de assurantiereserve, een reserveringsmogelijkheid voor onverzekerde risico's, onderdelen van het huidige fiscaal instrumentarium voor het midden- en kleinbedrijf.

Herziening belastingstelsel 21e eeuw

Ter voorbereiding van de herziening van het belastingstelsel voor de 21e eeuw is het bestaande instrumentarium geëvalueerd door de werkgroep Evaluatie en herziening fiscale tegemoetkomingen en faciliteiten voor ondernemers (de werkgroep Oort II), waarvan de rapportage 24 juli 1998 is verschenen. De werkgroep heeft daarbij een aantal aanbevelingen gedaan die moeten leiden tot verbetering van de effectiviteit van de faciliteiten en vermindering van de administratieve lasten.

Op grond van de afspraak in het Regeerakkoord dat de belastingen van het bedrijfsleven in samenhang met de bevindingen van de commissie Oort-II zouden worden gezien, is in het voorjaar van 1999 een werkgroep in het leven geroepen met daarin vertegenwoordigers van het georganiseerd bedrijfsleven (VNO-NCW, MKB Nederland en LTO Nederland) en ambtenaren van de ministeries van Financiën, Economische Zaken en Landbouw, Natuurbeheer en Visserij. Deze werkgroep had de opdracht om, mede in het licht van de voorstellen in het kader van de belastingherziening, een integraal ondernemerspakket 21e eeuw uit te werken. Daarbij was tevens de invulling van de Regeerakkoord taakstelling tegengaan van misbruik en oneigenlijk gebruik van fiscale regelgeving aan de orde (structureel 500 miljoen). Het kabinet heeft onlangs besloten tot integrale invoering van de door de werkgroep voorgestelde maatregelen.¹ Een aantal van deze maatregelen is opgenomen in het Belastingplan 2000 (o.a. de verlaging van het Vpb-tarief van 35% naar 30% over winst tot f 50 000,- en een verlaging van de kapitaalsbelasting van 1% naar 0,9%). Het grootste deel van de maatregelen wordt echter

¹ Zie het rapport *Belastingen bedrijfsleven 21e eeuw. Versterking en dynamisering van het ondernemerschap*, Den Haag, 1999.

uitgewerkt in een separaat wetsvoorstel dat zo mogelijk nog dit jaar bij de Tweede Kamer wordt ingediend.

Uitgangspunten bij de voorstellen voor een integraal ondernemerspakket 21e eeuw zijn onder meer budgettair neutrale financiering (door beperking of afschaffing van bestaande fiscale regelingen voor het bedrijfsleven) en realisatie van de taakstelling uit het regeerakkoord om misbruik en oneigelijk gebruik van fiscale regelgeving tegen te gaan (structureel 500 mln vanaf 2002).

Het ondernemerspakket 21e eeuw bestaat uit een aantal maatregelen ter versterking en dynamisering van het ondernemerschap in brede zin met een budgettair beslag van ruim 800 mln (zie tabel 4.1).

Het voorstel voor een verlaging van het Vpb-tarief van 35% naar 30% over winsten tot NLG 50 000 komt vooral ten goede aan het midden- en kleinbedrijf.

Het voorstel om de huidige beperkte vervangingsreserve om te vormen tot een ruimere herinvesteringsreserve was één van de twee voorstellen van de werkgroep Oort II met de hoogste prioriteit en vergroot de flexibiliteit voor ondernemers in de groeifase.

Tabel 4.1: Ondernemerspakket

Maatregel	Budgettair beslag (mln)
Verlaging van het vpb-tarief van 35% naar 30% over winst tot 50 000,-	100 ¹
Omvorming van de vervangingsreserve in een herinvesteringsreserve	250
Aanpassing kapitaalsbelasting	200
Verruiming doorschuifregeling bij overdracht van een onderneming aan mede-ondernemers	55
Schrappen van ombuigingstaakstelling regeerakkoord WBSO en investeringsaftrek	125
Regeling voor terugkeer uit de BV	5
Fiscale faciliteit voor venture capital	50
Herstructurering land- en tuinbouw	50
Fusie en splitsing: aanpassing n.a.v. Leur Bloem arrest	10
Totaal	845

¹ Verlaging van het Vpb-tarief van 35% naar 30% over de eerste 50 000,- kost naar de huidige inzichten structureel circa 300 miljoen; een deel van de verlaging zal uit andere bron moeten worden gefinancierd. De werkgroep denkt daarbij aan de terugsluis in het kader van de vergroening.

Invoering van een generieke doorschuiffaciliteit was de tweede prioriteit van de werkgroep Oort II. De huidige doorschuiffaciliteit bij overdracht van een onderneming is beperkt tot het familieverband. Voorgesteld wordt de doorschuifregeling voortaan toe te passen ten aanzien van mede-ondernemers waardoor de kring van gebruikers aanzienlijk wordt verruimd. Hierdoor worden de kansen voor succesvolle bedrijfs-overnames sterk verbeterd en wordt het probleem weggenomen dat de continuïteit van bedrijven wordt bedreigd indien in familieverband de opvolging niet op adequate manier kan worden geregeld.

In de nota «Belastingen in de 21e eeuw: een verkenning», is reeds geconstateerd dat de kapitaalbelasting zowel vanuit internationale als nationale optiek eigenlijk niet meer in het Nederlandse belastingstelsel past. Om die reden heeft de werkgroep voorgesteld een deel van het budget aan te wenden voor verlaging van de kapitaalsbelasting. Met het budget van 200 miljoen kan een verlaging van het tarief met circa 0,3%-punt worden gerealiseerd.

Om vernieuwend ondernemerschap te stimuleren wordt voorgesteld de in het Regeerakkoord aangekondigde beperkingen van de WBSO (50 mln) en investeringsaftrek (50 mln) te laten vervallen. Bovendien wordt gelet op het belang van de investeringsaftrek voor groei en dynamiek voorgesteld het budget met 25 mln te verruimen, met name gericht op het midden- en kleinbedrijf.

De regeling voor terugkeer uit de BV is eveneens een voorstel van de werkgroep Oort II en vergroot de flexibiliteit van ondernemers bij de keuze van de rechtsvorm. In de huidige situatie is het alleen mogelijk om een eenmanszaak om te zetten in een BV. Het is thans echter niet mogelijk om vanuit de BV terug te keren naar de eenmanszaak zonder de BV te staken en af te rekenen over de stille en fiscale reserves en de goodwill, alsmede de aanmerkelijk-belang claim. Bezien zal worden hoe een regeling voor geruisloze teruggang vormgegeven kan worden zonder dat de Vpb-claim en de ab-claim verloren gaan.

Om de positie van jonge, risicovolle ondernemingen te verbeteren zal een faciliteit worden ontwikkeld voor het vergemakkelijken van de financiering van vernieuwende activiteiten. De gedachten in het rapport van de werkgroep gaan uit naar een achtergestelde lening in de orde van grootte van NLG 50 000,-. Voorts zal een soortgelijke faciliteit worden overwogen om speuren ontwikkelingswerk door startende ondernemers te stimuleren. Bezien wordt of een fiscale aftrek van een deel van het ter beschikking gestelde vermogen wenselijk is.

Voorts wordt NLG 50 mln van het beschikbare budget ingezet voor een nog nader in te vullen herstructurering van de land- en tuinbouw en wordt zo'n 10 mln aangewend voor het aanpassen van de fiscale regels voor de begeleiding van aandelenfusies zoals het heersende Europese recht thans voorschrijft.

Met het voorgestelde ondernemerspakket wordt tevens een belangrijk voordeel bereikt: faciliteiten die niet effectief waren volgens de Commissie Oort II, dan wel minder goed passen in het nieuwe belastingstelsel worden aangepast of vervangen door faciliteiten waarmee knelpunten in het ondernemerschap worden weggenomen. Op deze manier is het mogelijk om de doelstellingen uit het regeerakkoord te realiseren en tegelijkertijd een pakket maatregelen in te voeren dat betere stimulansen biedt voor ondernemerschap en werkgelegenheidscreatie.

4.3 Externe financiering

Bankleningen

Bankleningen zijn de meest gebruikelijke vorm van vreemd vermogen voor kleinere bedrijven. Bankiers als financiers nemen derhalve een erg dominante positie in.¹ In tabel 4.2 zijn de belangrijkste redenen aangegeven waarom de bank zo vaak als financier optreedt. Hieruit blijkt dat deze redenen terug te voeren zijn op het ontbreken van inzicht in mogelijke alternatieven bij ondernemers, de snelheid waarmee geldmiddelen te verkrijgen zijn en het niet willen verliezen van zelfstandigheid.

¹ Bureau Bartels, *De Markt voor Kredietverlening aan Kleine en Middelgrote Ondernemingen*, Amersfoort, 1999.

Tabel 4.2: Overzicht belangrijkste redenen voor externe financiering via bank (meerdere combinaties mogelijk)

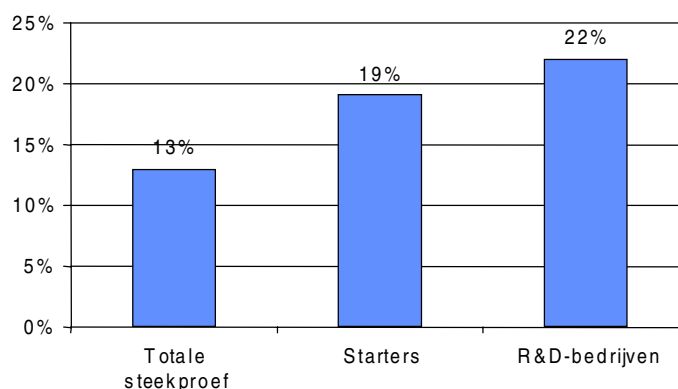
Reden	Percentage
Onvoldoende kennis van alternatieven	54%
Snelheid	35%
Minder verlies zelfstandigheid	24%
Goedkoper	17%
Advies van derden	14%
Intern houden van gevoelige informatie	4%
Anders	26%

Uit onderzoek van Bureau Bartels blijkt dat het gebrekkige inzicht in alternatieven voor gewone bedrijven niet direct als een probleem beschouwd hoeft te worden, aangezien voor een aanzienlijk deel van deze bedrijven alternatieven niet bestaan of niet aantrekkelijk zijn. Maar vooral voor seeders, technostarters en gazellen is voldoende kennis van alternatieven op de kapitaalmarkt onontbeerlijk.

Hoewel in de meeste gevallen een bank de meest voor de hand liggende financier is, wil dat niet zeggen dat de ondernemer zich moet beperken tot één bank bij het indienen van een kredietaanvraag. Door te shoppen bij verschillende banken kan een ondernemer trachten het krediet tegen zo gunstig mogelijke voorwaarden te verkrijgen. Het blijkt echter dat ondernemers dat over het algemeen niet doen. Het actief shoppen: kosten en andere voorwaarden van verschillende banken met elkaar vergelijken om tot de beste financiering te komen, wordt door 20% van de ondernemers gedaan. Indien ook ondernemers worden meegerekend die in eerste instantie geen krediet kunnen krijgen blijkt 39% van de bedrijven bij meer dan één financieringsinstelling te hebben geprobeerd krediet te krijgen. Voor startende ondernemers is dit percentage hoger: 60% van de starters gaat naar meer dan één financieringsinstelling.

Uit het onderzoek van Bureau Bartels blijkt dat bij zo'n 13% van de ondernemers de kredietaanvraag uiteindelijk door een bank is afgewezen. Om alsnog financiering te kunnen krijgen is bijna de helft van deze ondernemers naar een andere externe financier uitgeweken en heeft vervolgens het benodigde bedrag of zelfs meer gekregen. Een kwart van de afgewezen ondernemers heeft geen moeite meer gedaan om financiering te verkrijgen en een kwart heeft genoeg moeten nemen met een lager bedrag van een andere externe financier.

Figuur 4.1: Percentage afgewezen kredieten



Met name starters, snelgroeiende bedrijven en innovatieve bedrijven die veel aan R&D doen hebben een hogere kans dat hun kredietaanvraag wordt afgewezen. Deze problemen zijn voor een belangrijk deel terug te voeren op de ongelijke informatie-verhouding (asymmetrische informatie) tussen de bankier en de ondernemer. Deze informatie-asymmetrieën kunnen vooral de bloei van activiteiten in nieuwe en veelbelovende sectoren frustreren. Juist in deze sectoren hangt het succes van ondernemingen vaak af van ongrijpbare immateriële factoren zoals bijvoorbeeld de kwaliteit en persoonlijkheid van de ondernemer. Ondernemingen in dergelijke groeisectoren zijn vaak risicovol waardoor zich juist in deze sectoren eerder knelpunten voordoen bij het inschatten van toekomstige baten en kosten van investeringsprojecten. Naarmate de Nederlandse economie zich steeds meer in de richting van een hoogwaardige kenniseconomie ontwikkelt, zal ook de ontwikkeling van kennis op en van de kapitaalmarkt gelijke tred dienen te houden. Bankiers geven dan ook aan dat er een groeiende groep bedrijven bestaat waarvan de kredietwaardigheid moeilijk te beoordelen is. Voor bankiers blijkt het lastig te zijn een juiste inschatting te maken van het beschikbare kennispotentieel van ondernemers en van de kosten en baten van investeringsprojecten. Hierdoor wordt het voor banken problematisch om vooral bij nieuwe producten en diensten een goede inschatting te maken van toekomstige opbrengsten en risico's, waardoor men relatief snel zijn toevlucht neemt tot beoordeling op basis van financiële ratio's. Dit probleem doet zich het scherpst voor bij jonge, innovatieve bedrijven. Ondernemers die werkzaam zijn in de innovatieve branches bevestigen deze uitkomst. Een ruwe indicatie van de problemen die banken ervaren met het inschatten van risico's kan zijn dat slechts in beperkte mate een afweging wordt gemaakt tussen risico van de onderneming en renteniveau.

Beoordeling risico van investeringsprojecten

Om het inzicht in het risico en rendement van startende en snelgroeiende ondernemingen te vergroten zijn verschillende initiatieven ontwikkeld. Zo heeft de Stichting Technologyrating, met financiële steun van Economische Zaken een instrument ontwikkeld waarmee een investeringsproject wordt beoordeeld op aspecten van commercie, technologie en management. Dit is vooral relevant voor technologisch georiënteerde bedrijven, maar niet altijd even goed toepasbaar voor andere bedrijven zoals starters en snelle groeiers. EZ heeft gezamenlijk met het Nivra het EIM opdracht gegeven een beoordelingsinstrument te ontwikkelen dat de immateriële aspecten van de bedrijfsvoering op een heldere en objectieve wijze in kaart brengt. Ondernemers en financiers kunnen hiermee een beter inzicht krijgen in de immateriële aspecten van de onderneming. Op deze wijze kan dit bijdragen aan het vergemakkelijken van het aantrekken van externe financiering voor jonge- en snelgroeiende bedrijven. Dit beoordelingsinstrument zal op CD-rom uitgebracht worden en in het voorjaar van 2000 gepresenteerd worden.

Borgstellingsregeling

Een gebrek aan onderpand vormt vaak een belemmering om voldoende financiering aan te trekken. Om aan dergelijke problemen tegemoet te komen kunnen banken bij het verstrekken van leningen aan MKB-bedrijven een beroep doen op het Besluit Borgstellings MKB-kredieten (BBMKB).¹ In februari 1999 heeft het ministerie van Economische Zaken een overeenkomst met het Europees Investeringsfonds afgesloten waardoor het garantiebudget voor de BBMKB de komende drie jaar wordt verhoogd met 150 miljoen naar 1 miljard gulden per jaar. Hierdoor hebben de banken meer ruimte om bankkredieten onder de borgstellingsregeling te brengen. In de loop van 1999 wordt de

¹ Het maximale garantiepercentage voor bestaande bedrijven is circa 45 procent van de eventuele verliezen met een maximum van 2 mln NLG. Voor starters staat de overheid 100 procent garant voor maximaal 66 2/3 procent van door de bank te verstrekken krediet (bij een borgstellingskrediet van maximaal 100 000 NLG), terwijl er geen provisie behoeft te worden afgedragen. Daarnaast kent de BBMKB speciale voorwaarden voor kennisintensieve bedrijven.

borgstellingsregeling geëvalueerd. Daarbij wordt speciale aandacht gegeven aan de rol die de BBMKB speelt in de financieringsproblemen van starters.

Bijstandskrediet

Het starten van een eigen bedrijf geeft bijstandsgerechtigden een kans om weer economisch zelfstandig te functioneren in de maatschappij. Om dit te stimuleren biedt het Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (BBZ) bijstandsgerechtigden de mogelijkheid om een krediet voor het starten van een eigen bedrijf te krijgen.¹ Daarnaast kan aanvulling op het inkomen tot bijstandsniveau worden gekregen gedurende de eerste anderhalf jaar.

In 1998 heeft het kabinet na een evaluatie van de BBZ voorstellen gepresenteerd om het kredietplafond op te trekken van f 42 000 tot f 60 000, en de inkomensondersteuning te verlengen tot maximaal drie jaar. Deze voorstellen zijn inmiddels voor advies aan de Raad van State voorgelegd en zullen daarna aan het parlement worden aangeboden.

Uit de evaluatie bleek dat gemeenten niet de nodige expertise hebben om kredietaanvragen te beoordelen. Momenteel wordt in een werkgroep bestaande uit vertegenwoordigers van het rijk, de gemeenten, Divosa en de VNG onderzocht welke vorm van uitvoeringsorganisatie de beste voorwaarden creëert voor een effectieve en efficiënte uitvoering van het BBZ, met een zo groot mogelijk draagvlak en gericht op een vergroting van de uitstroom naar zelfstandig ondernemerschap en het voorkomen van instroom in een uitkeringssituatie. Vóór 1 januari 2000 wordt hierover aan het parlement gerapporteerd.

Venture capital

Starters die innovatieve of risicovolle producten willen maken, ondervinden grotere problemen op de kapitaalmarkt dan gewone starters. Dit wordt onder meer veroorzaakt door lange terugverdientijden, relatief grote gepercipieerde risico's, hoge beheerskosten voor de financier en gebrek aan expertise bij financiers. Vooral in de seedfase kunnen deze starters slechts bij uitzondering terecht bij venture capital fondsen. Zo gaat in Nederland 15 procent van de venture capital investeringen naar starters en seeders. In het algemeen investeren venture capital maatschappijen niet in kleinere investeringsprojecten: slechts 1 procent van het kapitaal wordt geïnvesteerd in bedragen beneden 200 000 NLG.

Box 4.2: Twinning

Een belangrijk initiatief gericht op het verbeteren van de kapitaalmarkt voor risicovolle ICT-ondernemers is het Twinning-initiatief. Het doel van Twinning (www.twinning.com) is het stimuleren van startende ondernemers in de ICT en deze starters een infrastructuur aan te bieden waarin ze de mogelijkheid hebben uit te groeien tot spelers van wereldformaat.

Hoe ziet de infrastructuur van Twinning er uit?

De infrastructuur van Twinning bestaat uit de drie pijlers waar Twinning op gebaseerd is:

- Het Twinning Netwerk («*coaching-infrastructuur*»): bestaande uit vooraanstaande ICT-bedrijven die coaches ter beschikking stellen voor de begeleiding en advisering van startende ondernemers.

¹ Van alle startende ondernemers start circa 11 procent vanuit een uitkering.

- *Twinning Centers («fysieke infrastructuur»)*: in de «incubators» beschikken de gevestigde ondernemers over optimale faciliteiten om hun bedrijf tot ontwikkeling te brengen.
- *Twinning fondsen («financiële infrastructuur»)*: het Startfonds is opgezet voor financiering in de startfase en met behulp van het Groeifonds wordt geld beschikbaar gesteld voor co-financiering van bedrijven in de doorgroeifase.

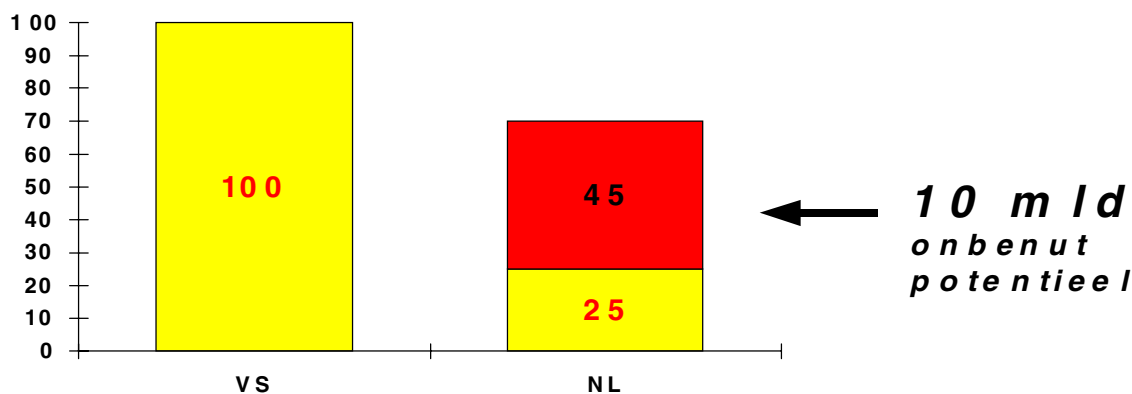
Het kenmerk van initiatieven zoals Twinning is dat door een gebundelde inzet van verschillende elementen netwerk van experts en coaches, business partners, ondersteunende faciliteiten, aantrekken van kapitaal een infrastructuur wordt gecreëerd, waarin de knelpunten voor het starten van een bedrijf worden verminderd. Hierdoor wordt een meer integrale ondersteuning van ICT-starters mogelijk. Twinning staat namelijk niet op zichzelf, maar is onderdeel van een breder pakket maatregelen, gericht op het stimuleren van de ICT-sector in Nederland.

Daarnaast is Twinning ook partner in New Venture – een ondernemersplanwedstrijd gericht op het stimuleren van startende innovatieve ondernemers – die door EZ gesteund wordt (zie box 5.2). Daarnaast is EZ momenteel bezig met het opzetten van een Twinning initiatief op het gebied van Life Sciences.

Informal investors

Ondernemers kunnen niet alleen een beroep doen op de formele venture capital maatschappijen. Vooral de informal investors spelen een belangrijke rol aan de onderkant van de kapitaalmarkt.¹

Figuur 4.2: Het belang van informal investors



Informal investors zijn vaak ex-ondernemers die niet alleen geld in een onderneming steken, maar de ondernemer ook met raad en daad bij staan. Uit onderzoek naar de rol van informal investors op de Nederlandse markt voor risicodragend vermogen kwam naar voren dat er nog een fors onbenut potentieel is aan informeel kapitaal van zo'n 10 miljard gulden.²

Bekendheid kapitaalmarkt

Door de bekendheid van ondernemers met de mogelijkheden van de kapitaalmarkt te verbeteren, kan de transparantie op de kapitaalmarkt vergroot worden. Dit kan bijdragen aan het verminderen van de informatie-asymmetrie op de kapitaalmarkt. Eén van de knelpunten is bijvoorbeeld de relatieve onbekendheid van het fenomeen informal investors bij ondernemers, potentiële investeerders, beleidsmakers en adviseurs. Bij het bevorderen van de verspreiding van de kennis van de

¹ De portefeuille van informal investors bestaat voor bijna de helft uit participaties van minder dan 200 000 NLG. Ter vergelijking: bij venture capital fondsen is dit niet meer dan 1 procent. EZ, *Toets op het Concurrentievermogen 1997: Klaar voor de Toekomst?*, Den Haag, 1997.

² K+V Organisatie Adviesbureau BV, *De Rol van Informal Investors op de Nederlandse Markt voor Risicodragend Vermogen*, Arnhem, 1996.

kapitaalmarkt bij relevante partijen ligt er een belangrijke rol voor de reguliere voorlichtings- en adviesstructuur. Een voorbeeld is de Tour de Finance die door Syntens in samenwerking met NEBIB in het voorjaar van 1999 is gestart. Ondernemers worden hiermee geattendeerd op de mogelijkheid via informal investors kapitaal aan te trekken.

Corporate venturing

Naast eigen kapitaal, kapitaal van familie en vrienden, bankleningen, participaties van formele en informele investeerders is er nog een kapitaalbron: grotere gevestigde bedrijven die risicodragend participeren in de financiering van nieuwe of snelgroeiende bedrijven. Dit fenomeen, ook wel corporate venturing genoemd, kan vooral van belang zijn voor hoog innovatieve ondernemingen. Corporate venturing weerspiegelt de veranderende relaties tussen grote en kleine bedrijven. Zoals ook aangegeven in de brief over het industrie- en dienstenbeleid hebben grotere bedrijven hier veelal een belang bij met het oog op het creëren van een cluster van bedrijven.¹ Door samenwerking met en financiering van kleine innovatieve bedrijven krijgen grotere bedrijven toegang tot nieuwe technologieën. Hoewel dit fenomeen in belang lijkt te winnen is nog onvoldoende bekend over de aard en achtergronden van corporate venturing in Nederland. Economische Zaken zal dit najaar een onderzoek laten uitvoeren naar corporate venturing in Nederland. Ook zullen ervaringen met het overheidsbeleid in andere landen op het terrein van corporate venturing worden meegenomen.

Beleidsacties

- Pakket fiscale faciliteiten voor ondernemers
- Ontwikkelen beoordelingsinstrument risicovolle investeringen
- Verhoging plafond Borgstellingsregeling MKB voor komende 3 jaar naar 1 miljard gulden per jaar en in evaluatie Borgstellingsregeling MKB speciale aandacht voor positie van starters
- Verbeteren bekendheid kapitaalmarkt (o.a. informal investors) bij ondernemers en intermediairs
- Onderzoeken van mogelijkheden en belemmeringen voor corporate venturing in Nederland

5. ONDERWIJS

De afgelopen jaren is de maatschappelijke waardering voor ondernemerschap toegenomen. De WRR spreekt in dit verband van een «ondernemende samenleving» waarin werknemerschap en ondernemerschap naar elkaar toe groeien.² De arbeidsmarkt vraagt steeds meer ondernemende, zelfstandige en verantwoordelijke werknemers. Dat vergt van mensen autonomie, creativiteit, zelfvertrouwen, doorzettingsvermogen en de ontwikkeling van talenten. Kortom, kwaliteiten die ook nodig zijn voor zelfstandig ondernemerschap, zoals ze ook meer en meer nodig zijn ter bevordering van de «employability» in het algemeen. Een goede voorbereiding op zelfstandigheid is in het licht van deze ontwikkelingen noodzakelijk. Naast deze houdingsgerichte kwaliteiten is het van belang dat in het onderwijs kennis kan worden gemaakt met voor het ondernemerschap relevante aspecten als bedrijfsvoering, management, financiën en marketing. Uit onderzoek van de WRR blijkt dat zowel ondernemers als niet-ondernemers, aangeven dat ze onvoldoende zijn

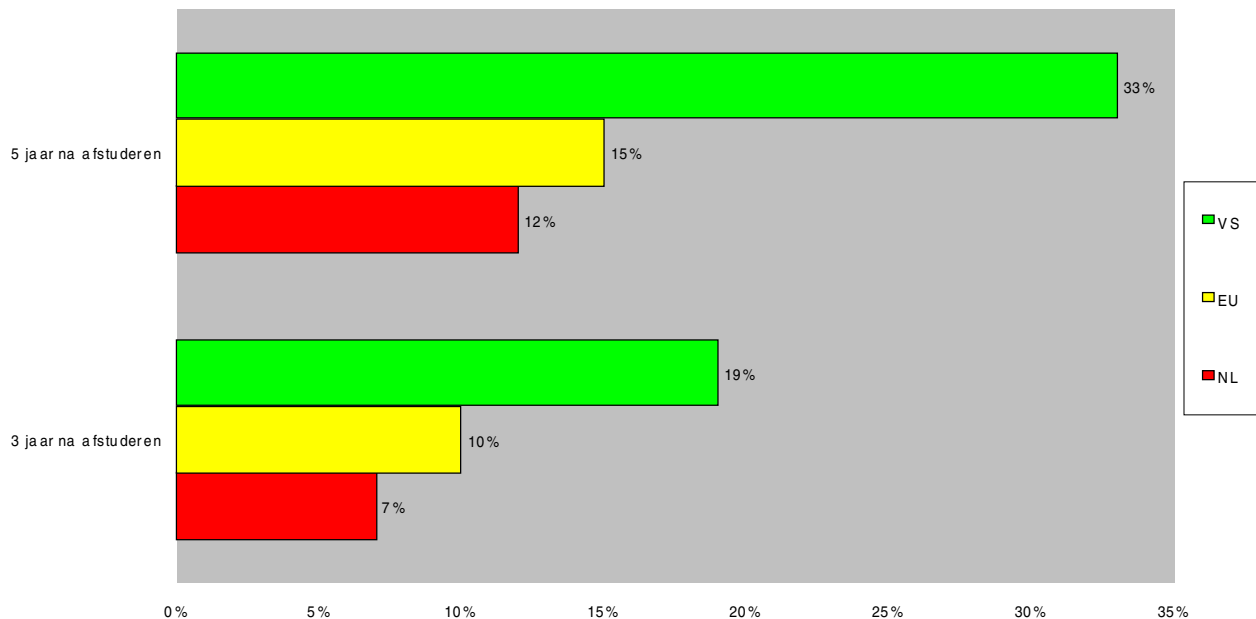
¹ *Ruimte voor industriële vernieuwing. Agenda voor het industrie- en dienstenbeleid*, Ministerie van Economische Zaken, 1999.

² WRR, *De Ondernemende Samenleving*, Den Haag, 1998.

voorbereid op een ondernemende houding.¹ Het kabinet wil daarom mede via het onderwijs een goede voorbereiding op zelfstandigheid en ondernemerschap stimuleren.

Bijna 90 procent van de Nederlandse bevolking staat positief tegenover het ondernemerschap.² De doorstroom uit het onderwijs naar het ondernemerschap is echter teleurstellend. Figuur 5.1 laat zien dat slechts 7 procent van de Nederlandse studenten de ambitie heeft om binnen drie jaar na afstuderen een eigen onderneming te beginnen. In de VS is dit percentage bijna drie keer zo hoog.³ Slechts 20 procent van de startende ondernemers in ons land geeft aan via het onderwijs voorbereid te zijn op het ondernemerschap.⁴

Figuur 5.1: Interesse van studenten voor ondernemerschap



5.1 Ondernemerschap en onderwijs

Het aangrijpingspunt voor het bevorderen van en het voorbereiden op ondernemerschap verschilt per onderwijsniveau. Aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs kent drie facetten:

- leerlingen moeten zich bewust gaan worden van de mogelijkheden die het ondernemerschap biedt, als serieus alternatief voor het werken in loondienst;
- leerlingen moeten de persoonlijkheidskenmerken kunnen ontwikkelen die bijdragen aan succesvol ondernemerschap zoals creativiteit en doorzettingsvermogen;
- leerlingen moet de mogelijkheid geboden worden kennis te maken met aspecten die nodig zullen zijn voor het ervaren van ondernemerschap, bijvoorbeeld kennis van marktanalyse, financieel beheer en vakinhoudelijke kennis. Zo kunnen zij leren waar een ondernemer mee te maken krijgt.

Dat nog te weinig leerlingen blijf geven van interesse in het ondernemerschap na de studie kan liggen aan het feit dat in het onderwijs de vaardigheden en de houdingsaspecten onvoldoende aanwezig zijn, of dat het ondernemerschap onvoldoende als een serieuze optie in beeld is.

¹ WRR, *Start, Slaag en Faalkansen van Hoger Opgeleide Startende Ondernemers*, Den Haag, 1996.

² EIM, *Ontluikend Ondernemerschap. Een Studie naar Mensen die bezig Zijn met het Opzetten van een Bedrijf*, Zoetermeer, 1999.

³ Universum, *Examining Students' Attitudes Towards Entrepreneurship*, Stockholm, 1998. In de VS is het bijvoorbeeld mogelijk dat een school zich onderscheidt als «ondernemende school», daartoe is een prikkel in de financieringsstructuur ingebouwd.

⁴ EIM, *Startende Ondernemers in 1998*, Zoetermeer, 1999.

In de onderwijspraktijk worden aan de voorbereiding van de leerling op het ondernemerschap en het bevorderen van een ondernemende houding al veel initiatieven gewijd. Diverse universiteiten profileren zich met het stimuleren van ondernemerschap en het ondersteunen van (potentiële) ondernemers zoals de TU Twente. In het middelbaar en hoger beroepsonderwijs is er steeds meer aandacht voor ondernemerschap.

In de onderwijssegmenten die geen directe uitstroom naar het ondernemerschap kennen, maar die toeleveren aan de onderwijssegmenten waar dit wel het geval is, met name in het basisonderwijs en het voortgezet onderwijs, is vooral de ontwikkeling van houdingsaspecten relevant. De invoering van het studiehuis leidt ertoe dat een ondernemende houding bij leerlingen in het voortgezet onderwijs bevorderd wordt. Er zijn daarvoor aanknopingspunten in de kerndoelen basisvorming. De aandacht voor ondernemerskwaliteiten sluit aan op ontwikkelingen in het basisonderwijs die zelfstandig gedrag bij leerlingen stimuleren. In dit onderwijssegment worden op dit gebied incidenteel al initiatieven ontplooid.

Box 5.1: Ondernemerschap in het onderwijs

Een belangrijk initiatief in het VBO, MBO en HBO zijn de mini-ondernemingen (<http://www.miniondernemingen.nl>). Daarmee doen leerlingen ervaringen op in een onderneming in het klein. In Zweden heeft deze aanpak ertoe geleid dat een groter deel van de deelnemende studenten later zelf een onderneming heeft gestart. In Nederland zijn er ongeveer 200 mini-ondernemingen bij 43 MBO's, 22 HBO's en 4 VBO's, waarin 2500 leerlingen deelnemen. Binnen het HBO zijn er opleidingen voor het ondernemerschap in Haarlem, Rotterdam, Enschede en Leeuwarden.

Op een beperkt aantal hogescholen kunnen leerlingen het vak «het schrijven van een ondernemingsplan» kiezen. Zo kunnen leerlingen zien wat het is om een zelfstandig ondernemer te zijn. Daarnaast participeert een groot aantal hogescholen in landelijke startersprojecten als Mini-Ondernemingen, ESEC (<http://www.esec.nl>) LiveWire (<http://www.livewire.nl>) of TOKO (Telecommunicatie, Onderwijs, Kennisoverdracht en Ondernemerschap).

Het kabinet vindt deze initiatieven en ontwikkelingen buitengewoon waardevol. Er zijn echter aanwijzingen dat verdere bevordering van de doorstroom uit het onderwijs naar het ondernemerschap wenselijk is. In het hoger onderwijs en het beroepsonderwijs is er nog geen dekkend aanbod in de programma's van de studierichtingen die het voorportaal zijn van ondernemerschap, zodat studenten en leerlingen deze vakken niet altijd kunnen kiezen. De ondernemende houding en de bekendheid met het ondernemerschap worden in dit onderwijssegment nog onvoldoende systematisch bevorderd en geoefend.

Hoewel er in de kerndoelen voor het basisonderwijs en voortgezet onderwijs zeker aangrijpingspunten staan om met ondernemerschap geassocieerde houdingsaspecten te bevorderen, zijn er indicaties dat de kerndoelen niet op een ondernemerschap gerichte wijze worden ingevuld. Dit kan ermee samenhangen dat met name docenten in het basisonderwijs en voortgezet onderwijs tijdens hun opleiding en in hun beroepsuitoefening geen kennis hebben gemaakt met het stimuleren van het ondernemerschap als een reële optie en daardoor weinig affiniteit met ondernemerschap kunnen hebben.

5.2 Doelstelling: bevorderen ondernemerschap via het onderwijs

Leerlingen moeten in de aan de arbeidsmarkt grenzende onderwijssectoren en studierichtingen in aanraking kunnen komen met houdingsaspecten en vaardigheden die belangrijk zijn voor het ondernemerschap. In deze sectoren moet het ondernemerschap als een reële en interessante optie voor de arbeidsmarkt worden uitgedragen. Daarom moeten leerlingen al in het voorbereidend onderwijs in aanraking komen met leeractiviteiten op dit terrein, omdat zij zich daar al oriënteren op mogelijke beroepen. Deze doelstelling ligt in het verlengde van reeds bestaande initiatieven in het onderwijs. Het kabinet wil een impuls geven om deze initiatieven verder te stimuleren en samenhang te geven, maar wil daarbij nadrukkelijk aansluiting zoeken bij deze initiatieven.

Het kabinet erkent het belang van een goede voorbereiding op het ondernemerschap en wil samen met het bedrijfsleven en het onderwijsveld het ondernemerschap verder stimuleren. De rol die de ministeries van EZ en OCW hierin vervullen ligt met name in het scheppen van de benodigde randvoorwaarden en het nemen van concrete initiatieven in het bij elkaar brengen van relevante partijen, waaronder scholingsinstellingen en het bedrijfsleven (public-private partnership). Waar mogelijk zou samenwerking met het bedrijfsleven moeten worden ontwikkeld: belangrijk uitgangspunt is dat instellingen verantwoordelijk zijn voor de inhoudelijke invulling en verankering van een ondernemende houding en ondernemersvaardigheden.

5.3 Onderwijsmaatregelen

Bekeken zal worden of ondernemersvaardigheden in het hoger (beroeps)-onderwijs in meer studierichtingen kunnen worden aangeboden en niet alleen in de technische, economische en bedrijfskundige studierichtingen. Dit sluit aan bij de behoefte van startende ondernemers zich beter te prepareren op het ondernemerschap. Tevens zal worden nagegaan of aandacht voor ondernemerschap mogelijk is als onderdeel van duale trajecten en van projectmatig, resultaatgericht en teamwerken. Dit zal uiteraard in nauwe samenwerking met de HBO-Raad worden ingevuld. Ook zal worden bekeken of er belemmeringen en mogelijke prikkels voor ondernemerschap in de regelgeving zijn.

De eindtermen van het secundair beroepsonderwijs worden met ingang van het studiejaar 2001–2002 zodanig aangepast, dat er een afzonderlijke deelkwalificatie wordt geformuleerd met betrekking tot de ondernemersvaardigheidseisen.¹ Hierdoor kan iedere leerling, ongeacht welke beroepsopleiding hij of zij volgt, kiezen voor een «ondernemersmodule».

Een kansrijke weg naar structurele aandacht voor ondernemendheid c.q. bewustwording van ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs is om met de betrokken ondersteunende instellingen (zoals de Stichting Leerplanontwikkeling en Landelijke Pedagogische Centra) te bezien waar bij de bestaande onderwijspraktijk (waaronder kerndoelen) kan worden aangesloten. Aangrijpingspunten liggen voorts bij samenwerking met bedrijfsleven en/of begeleiding of bijscholing van docenten en management. Ook zullen acties moeten worden gericht op docenten, decanen/mentoren (studie-/beroepskeuze) en schoolbesturen ten gunste van meer aandacht voor ondernemerschap. Belangrijk is dat wordt bekeken, ook via de band van de docenten en schoolbesturen, welke kwaliteiten en vaardigheden bijdragen aan een ondernemende houding, en hoe dit vertaald kan worden naar de kerndoelen van het onderwijs.

¹ Brief van de minister van OCW dd. 14 januari 1999 over vestigingseindtermen.

Mogelijk is sprake van wat in de onderwijswereld wel wordt aangeduid met de term «verborgen curriculum». Dit is het verschijnsel dat aan leerstof en het studiemateriaal impliciet en vaak onbedoeld aspecten kleven, die toegespitst op het onderhavige onderwerp van invloed zijn op houding en vaardigheden en niet bevorderlijk zijn voor het ontwikkelen van een ondernemende houding. Met uitgevers zal worden nagegaan of in lesmateriaal meer voorbeelden van goed ondernemerschap of van de persoonlijkheidskenmerken die daarvoor belangrijk zijn, kunnen worden opgenomen.

Alle genoemde maatregelen moeten zoveel mogelijk aansluiten bij bestaande regelingen en initiatieven.

5.4 Instellen overlegcommissie

Het aandacht geven aan ondernemerschap in het onderwijs vraagt een per onderwijssector, studierichting, of misschien zelfs per instelling toegespitste aanpak. Naar de aard van het probleem kijkend, is de eerdergeschetste doelstelling er dan ook typisch één die aan «de basis» moet worden gedragen en die «bottom up» moet worden ingevuld, zowel wat betreft het in kaart brengen van verbeteringsmogelijkheden als het uitvoeren daarvan. Om dit bottom up-proces te bevorderen wil het kabinet een overlegcommissie Ondernemerschap en onderwijs instellen.

Deze commissie heeft een drieledige taak:

1. Verder creëren van draagvlak en bewustzijn bij het onderwijsveld (leerlingen, onderwijsgeevenden en instellingen) en bedrijfsleven.
2. Doen van voorstellen voor de ontwikkeling en implementatie van de meest kansrijke en kritische activiteiten gericht op bevorderen van ondernemendheid, ondernemersvaardigheden en bewustwording, onder andere door het laten uitvoeren van pilot projecten.
3. Doen van voorstellen voor het wegnemen van knelpunten die de stap naar het ondernemerschap (van studenten en lesgeevenden) vanuit het onderwijs belemmeren en voor het invoeren van prikkels om voor het ondernemerschap te kiezen.

Ad 1) De commissie wenst haar doelstelling breed te verspreiden en bij de uitvoering van haar activiteiten veelvuldig samen te werken met actoren in het veld.

Ad 2) De commissie zal pilot projecten entameren ter ondersteuning van de ontwikkelingsrichtingen die naar het oordeel van de commissie het meeste rendement beloven. Daarbij zullen «best practices» worden betrokken.

Ad 3) In dit kader zal de commissie zich onder andere buigen over mogelijke oplossingen voor de vraag hoe het bevorderen van ondernemerschap en ondernemendheid in een «ketenbenadering» vorm kan krijgen. Hierbij gaat het erom vast te stellen aan welke elementen van ondernemendheid voor welk onderwijssegment op welke wijze aandacht kan worden besteed door instellingen, onderwijsgeevenden en studenten in een logisch samenhangende en opeenvolgende reeks van activiteiten. Uiteraard zal dit in aansluiting op de kerndoelen plaats vinden.

Box 5.2 Aansluiting bij bestaande initiatieven: New Venture

Ook dit collegejaar wordt de ondernemingswedstrijd New Venture (www.newventure.nl) gehouden. In deze wedstrijd leren studenten onder intensieve begeleiding een degelijk businessplan schrijven. Alleen innovatieve plannen stromen door in deze wedstrijd. De deelnemers zijn voornamelijk WO-studenten. EZ draagt financieel bij aan de organisatie van deze wedstrijd. De Overlegcommissie zal het New Venture netwerk (Raad van Advies, coaches, juryleden en universiteitscoördinatoren) om advies vragen bij het formuleren van onderzoeksvragen en mogelijke oplossingsstrategieën.

Aanpak Commissie

De commissie zal bestaan uit deskundigen afkomstig uit kringen van onderwijsinstellingen, bedrijfsleven en overheid, onder leiding van een onafhankelijk extern voorzitter. De commissie wordt ondersteund door een ambtelijk secretariaat, bestaande uit vertegenwoordigers van EZ en OCW, en zal beschikken over een budget voor uitvoering van pilotprojecten en onderzoek naar knelpunten. Voor de werkzaamheden van de commissie stelt EZ in 1999 0,3 mln beschikbaar en in de periode 2000-2002 NLG in totaal 4 150 mln.

De aanpak zal aan de basis moeten worden gedragen. Om voeling te krijgen met de problematiek, om kennis te maken met het veld en om zich een indruk te kunnen vormen van het te verwachten draagvlak, zal de startfase van de commissie bestaan uit een oriëntatiefase, waarin inventariserend onderzoek wordt gedaan en waarin door de commissie gesprekken worden gevoerd met het veld. Deze activiteiten kunnen ertoe leiden dat de commissie bepaalde partijen, functionarissen of deskundigen uitnodigt om haar gelederen te komen versterken. De inventarisatiefase zal begin 2000 worden afgesloten met een startconferentie, tijdens welke de commissie in haar definitieve samenstelling zal worden geïnstalleerd en de commissie haar werkplan zal presenteren.

Eind 2001 verzorgt een extern bureau een evaluatie van de resultaten van de overlegcommissie.

Bij de uitvoering van de projecten kan aansluiting worden gezocht bij reeds bestaande uitvoeringsorganisaties in de diverse sectoren van het onderwijs, zoals de Stichting Leerplanontwikkeling en Landelijke Pedagogische Centra, de Bve-Raad en Vereniging Colo, de HBO-Raad en de Vereniging van Samenwerkende Nederlandse Universiteiten.

Beleidsacties

- Instellen Overlegcommissie met als taken: het creëren van draagvlak en bewustzijn, het bevorderen van ondernemendheid door het starten van pilotprojecten en het doen van voorstellen om belemmeringen voor de stimulering van ondernemerschap in het onderwijs weg te nemen.
- Verbreding en versterking van lopende initiatieven, zoals Mini-ondernemingen.
- Aandacht voor ondernemerschap in meer studierichtingen in het hoger (beroeps)onderwijs en als onderdeel van duale leerroutes, stages, project- en probleemgestuurd onderwijs.

Beleidsacties (vervolg)

- Verdere ontwikkeling door landelijke organen van ondernemingsvaardigheden in eindtermen.
- Stimuleren van samenwerking tussen scholen en bedrijfsleven door partnerships in het leven te roepen.
- In overleg met docenten, decanen, mentoren, schoolbesturen en landelijke organen meer systematische aandacht voor ondernemerschap.
- Analyse van mogelijkheden om aspecten van een «ondernemende houding» mee te nemen in bestaande vakken.

6. LOKAAL EN REGIONAAL BELEID

De banen en economische dynamiek die jonge bedrijven genereren slaan neer in de steden en regio's. Dit is met name van belang voor de grote steden en de regio's die kampen met grote economische en sociale problemen. Grote steden kennen hoge concentraties van werkloosheid en sociale problemen in een beperkt aantal wijken. Maar ook bepaalde regio's kampen met specifieke achterstanden. Ondernemerschap kan door de creatie van nieuwe werkgelegenheid mede een oplossing voor deze problemen bieden. Ook provincies en gemeenten stimuleren daarom ondernemerschap, vaak met steun van de Europese Unie.

6.1 Knelpunten op lokaal en regionaal niveau

Provincies en gemeenten spelen vaak een sleutelrol bij de oplossing van concrete problemen van ondernemers. Bij veel oplossingsstrategieën moet immers rekening worden gehouden met specifieke lokale omstandigheden en bevoegdheden. Veel voorkomende knelpunten hebben betrekking op huisvesting, inwinnen van voorlichting en advies en het ontbreken van netwerken.

Huisvesting

Veel ondernemers kampen met huisvestingsproblemen en er bestaan nog steeds tekorten op het terrein van bedrijfsruimten voor starters. Ruim een derde van de bedrijven ondervindt op de huidige lokatie (ernstige) knelpunten.¹ De problemen en oplossingen verschillen per stad en regio. Versterking van de economie en het ondernemerschap in steden en regio's vraagt om voldoende ruimte voor bedrijfsactiviteiten. Oude bedrijfsterreinen moeten geherstructureerd worden en nieuwe bedrijfs-terreinen ontwikkeld. Maar ook flexibilisering van de lokale regelgeving rond huisvesting (zoals een verruiming van de mogelijkheden voor functiemenging), aandacht voor bedrijvigheid in het ontwerp van gebouwen en woonwijken (bijvoorbeeld ateliers en bedrijfspanden bij ontwerp van nieuwe woonwijken) vormen kansrijke beleidsstrategieën.

Voorlichting en advies

Veel ondernemers hebben behoefte aan voorlichting en advies. Hiervoor bestaan tal van voorzieningen. Zo heeft de Kamer van Koophandel de wettelijke bevoegdheid om algemene voorlichting te geven. Medewerkers van de Kamers geven mondeling advies en er worden regelmatig (starters)voorlichtingsdagen georganiseerd. Verder beschikken de Kamers

¹ B&A-groep, *Vestigingsplaatsfactoren: Belang, Waardering en Knelpunten*, Den Haag, 1998.

over foldermateriaal en een website, waar starters terecht kunnen met vragen (<http://www.kvk.nl/>). Vaak worden starters doorverwezen naar experts, zoals professionele adviseurs van banken en accountants.

Netwerken

Ondernemers hebben het meeste vertrouwen in advies van collega's: van de startende ondernemers vraagt 40 procent advies aan collega's voor het oplossen van problemen.¹ Voor bijzondere groepen zijn er verschillende particuliere advies instanties. Deze instanties richten zich bijvoorbeeld op de begeleiding van werkzoekenden die hun eigen bedrijf willen oprichten. Andere particuliere stichtingen richten hun activiteiten op asielzoekers of sommige groepen etnische ondernemers die vanwege specifieke knelpunten (taalachterstanden) extra aandacht verdienen. Er bestaan ook particuliere stichtingen van mentoren, zoals de Stichting Ondernemersklankbord, die ervaren managers inzetten voor advies aan ondernemers. Vaak worden deze stichtingen gefinancierd door bedrijven (sponsoring) en door de overheden. In het algemeen moet ondernemersadvies maatwerk zijn, afgestemd op de individuele behoefte van de ondernemer. Maar ook de overheid draagt haar steentje bij. Syntens richt haar activiteiten op doorstartende ondernemers via het Zakenlift-project (<http://www.zakenlift.nl/>). Box 6.1 schetst de voorlichtings- en adviesstructuur voor ondernemers. Uit de eind 1998 georganiseerde expertmeetings kwam naar voren dat deze voorzieningen voor ondernemers vaak weinig transparant zijn. Veel starters die van deze voorzieningen gebruik willen maken kunnen door de bomen het bos niet meer zien. Daarnaast bestaat er nog weinig zicht op de effectiviteit van verschillende projecten gericht op de reïntegratie van werkzoekenden via het zelfstandig ondernemerschap. Vooral de kleinere gemeenten ontberen de benodigde expertise om dit te beoordelen.

Box 6.1: Voorlichtings- en adviesstructuur

	Algemene voorlichting en kleine adviezen (eerste lijn)	Specifieke informatie en uitgebreide adviezen (tweede lijn)
Geheel MKB	☛ Kamers van Koophandel ☛ Syntens	☛ Banken ☛ Belastingdiensten ☛ Accountants ☛ Opleidingsinstituten ☛ Gemeenten
Specifieke categorieën MKB	☛ Netwerken per branche, lokale focus, of gericht op specifieke doelgroepen (voornamelijk doorstarters of doorgroeiers) ☛ Lokale startersadviespunten (vooral doelgroepen zoals allochtonen, vrouwen en uitkeringsgerechtigden)	☛ Netwerken per branche, lokale focus, of gericht op specifieke doelgroepen (voornamelijk doorstarters of doorgroeiers) ☛ Lokale startersadviespunten (vooral doelgroepen zoals allochtonen, vrouwen en uitkeringsgerechtigden) ☛ MKB-TNO-initiatief (doorgroeiers) ☛ Mama Cash (vrouwen) ☛ Stason (allochtonen) ☛ LiveWire (jongeren) ☛ Enterprise (uitkeringsgerechtigden) ☛ IMK-intermediar (uitkeringsgerechtigden) ☛ Ondernemersklankbord (coaching) ☛ Mentorscope (coaching) ☛ De Commissie (middelgroot MKB)

¹ EIM, *Startende Ondernemers in 1998*, Zoetermeer, 1999.

Ondernemerschap is onder etnische minderheden een factor van toenemend belang. Op verzoek van het Kabinet heeft de SER hierover een advies uitgebracht. De SER constateert dat etnische ondernemers voor een groot deel met dezelfde knelpunten kampen als alle ondernemers, maar daarnaast ook specifieke knelpunten tegenkomen. Zo zijn zij nog relatief oververtegenwoordigd in weinig perspectiefrijke branches, als gevolg van een achterblijvend opleidingsniveau en een slechte vertegenwoordiging in externe netwerken. De SER adviseert, gelet op de veelsoortigheid van etnische ondernemers, te kiezen voor maatregelen die uitgaan van een lokale maatwerkaanpak, dicht bij de praktijk. Het Kabinet heeft dit advies overgenomen.¹ In het kader van het Grote-steden-beleid wordt hieraan verder gestalte gegeven.

6.2 Oplossingsrichtingen

Bij het stimuleren van ondernemerschap in steden en regio's ligt een coördinerende rol voor gemeenten en provincies in het verschieft in samenwerking met het Rijk. Inhoudelijk moet de nadruk liggen op:

- het wegnemen van knelpunten in regelgeving en beleid voor startende ondernemers
- vereenvoudiging van regelgeving, verbetering van publieke dienstverlening aan bedrijven en het bevorderen van transparantie van voorzieningen voor ondernemers. Bij dit laatste is een goede samenwerking met andere partners zoals het Rijk, van belang.
- de bevordering van een gunstig lokaal economische klimaat, zoals een goed bedrijfshuisvestingsbeleid, afstemming van voorlichting en advies en lokale initiatieven op het terrein van ondernemersfinanciering en onderwijs.

In het kader van het grote stedenbeleid wordt langs deze drie lijnen gewerkt aan maatregelen. In het doorstartconvenant dat het Rijk in december sloot met de G25 is aandacht besteed aan deze drie lijnen. Dit zijn de afspraken:

- Steden zullen maatregelen treffen om de ruimtelijke structuur te versterken. Zij zullen functiemenging wonen/werken stimuleren door het behouden en creëren van geschikte bedrijfsruimte in woongebieden, verouderde bedrijventerreinen te revitaliseren en nieuwe bedrijventerreinen te ontwikkelen.
- Nagenoeg alle steden nemen deel aan de benchmark «gemeentelijk ondernemersklimaat». Dit betekent dat per gemeente gegevens worden verzameld over afhandelingstermijnen, hoogte van lokale lasten, openingstijden van loketten. Gemeenten verbeteren hun geïntegreerde dienstverlening aan bedrijven. Dit leidt tot meer aandacht voor de economische effecten van de lokale regelgeving en tot verbetering van klantgerichtheid en efficiëntie. Hier ligt ook een relatie met het project bedrijvenloket.
- Gemeenten gaan na of extra initiatieven nodig zijn op het gebied van financiering van starters.
- Steden ontwikkelen plannen op het terrein van de mentoren voor etnische ondernemers. Zij doen dit in overleg met andere lokale partijen zoals de Kamers van Koophandel. Het plan «de wijk in bedrijf» van de Kamers van Koophandel in de vier grote steden biedt daarvoor aanknopingspunten.

Zie ook het aan de Tweede Kamer op 7 juni 1999 bij de voortgangsbrief GSB als bijlage meegezonden beleidskader stadseconomie en het beleidskader Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing.

¹ Zie kabinetsstandpunt SER-advies etnisch ondernemerschap, 1 maart 1999, TK 26 210, nr. 14.

De steden werken deze plannen uit in een stadsvisie en een ontwikkelingsprogramma, waarover het rijk in december 1999 een convenant per stad zal sluiten. Het Rijk stelt NLG 220 mln tot en met 2010 beschikbaar voor projecten op het terrein van de «zachte economie». Daarnaast is binnen het virtuele stadseconomiebudget een bedrag van NLG 900 mln gereserveerd voor de stimulering van meer en kwalitatief hoogwaardiger ruimte voor bedrijvigheid in de breedste zin van het woord.

Beleidsacties

- EZ zal stimuleren dat gemeenten in het kader van het grote stedenbeleid aandacht schenken aan de bevordering van ondernemerschap. Het Rijk stelt tot en met 2010 NLG 220 mln beschikbaar voor projecten op het terrein van de «zachte economie» en 900 mln voor fysieke structuur.

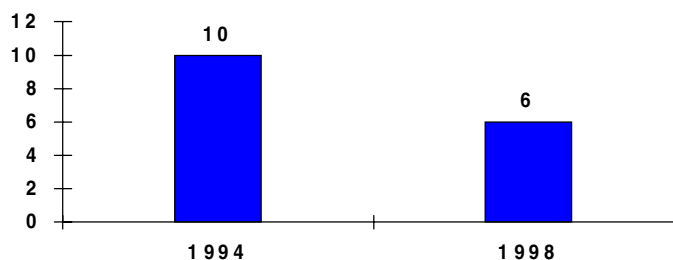
7. NIEUWE MARKTEN

Willen starters overleven en doorgroeien, dan moeten zij voortdurend zoeken naar nieuwe afzetmarkten. Met de globalisering en de komst van de euro, neemt de concurrentie op de thuismarkt toe. Tegelijk brengen deze ontwikkelingen nieuwe buitenlandse afzetmarkten dichterbij. Veel exportkansen blijven onbenut. Slechts 11 procent van de MKB-bedrijven exporteert. Onder starters is dit nog minder en het aantal exporterende starters neemt zelfs af (zie figuur 7.1). Exporteerde vier jaar geleden 10 procent van de starters, nu exporteert nog maar 6 procent van de starters. MKB-ers die exporteren doen dit vaak zonder een duidelijke strategie, zodat onnodig risico wordt gelopen.

7.1 Wegnemen belemmeringen voor export

Het kabinet wil ondernemers, ook bij de start, bewust maken van de mogelijkheden die export biedt en knelpunten om te exporteren wegnemen. Middelen daarvoor zijn informatieverstrekking en actieve voorlichting over internationaal zakendoen en marktmogelijkheden in het buitenland, het in contact brengen van Nederlandse bedrijven met potentiële zakenpartners, advies en begeleiding bij de eerste stappen op een nieuwe exportmarkt en het verlenen van subsidies.

Figuur 7.1: Aantal starters dat exporteert (als percentage van totaal aantal starters)



Actieve benadering MKB

De EVD (<http://www.evd.nl>), onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, is een vraagbaak voor ondernemers, die zich willen oriënteren op buitenlandse markten. Ook wordt informatie, die samen met de ambassades en consulaten-generaal wordt geselecteerd, actief bij ondernemers onder de aandacht gebracht via internet, publicaties, informatiestands op beurzen, voorlichtingsbijeenkomsten e.d.

Om MKB-ondernemers aan te zetten tot export naar nieuwe markten, is er het Programma Starters op Buitenlandse Markten (PSB). Dit programma richt zich op exportmogelijkheden, en biedt ondernemers naast subsidies ook gratis advies en begeleiding. In het PSB gaan de exportconsulenten van de Kamers van Koophandel en brancheorganisaties op zoek naar MKB-ers met exportpotentieel om hen bewust te maken van de mogelijkheden die export biedt. De exportconsulenten worden daarbij ondersteund door de EVD. Daartoe sluit de EVD jaarlijks met deze exportconsulenten contracten af over het aantal te bereiken MKB-ers. Daarnaast attenderen accountmanagers van banken, AA-consulenten en Syntens-adviseurs het MKB-ers op het Programma Starters Buitenlandse markten.

Gratis advies en begeleiding

MKB-ers wordt maatwerk geleverd: de exportconsulent stelt samen met de ondernemer een exportstrategie op. De exportconsulent geeft daarna ook gratis begeleiding, zoals het aanvragen van subsidies, het contracteren van een bureau voor een marktonderzoek, het zoeken van een buitenlandse zakenpartner of het kiezen van een exportcursus.

Daarnaast stimuleert de EVD bedrijven tot deelname aan activiteiten die zijn gericht op het in contact komen met potentiële zakenrelaties. Voor startende ondernemers gaat het daarbij vaak om nabije markten, waar zij ook ter plaatse begeleiding kunnen krijgen. Zo is er in Noord-Frankrijk het «Antenne de Lille» opgezet voor ondersteuning van het Nederlandse MKB, worden met hetzelfde doel in Duitsland *Diplomkaufleute* aangesteld en is in Engeland een *uncles network* opgezet waarbij ervaren exporteurs startende Nederlandse ondernemers helpen bij het exporteren.

Financiële tegemoetkoming

Voor een succesvolle start op een nieuwe buitenlandse markt is een goede voorbereiding essentieel. Zonder goede voorbereiding loopt een ondernemer onnodig risico's. Toch blijken de kosten in de voorbereiding van export vaak een drempel voor ondernemers. Om (startende) ondernemers ook financieel te stimuleren export goed voor te bereiden, kunnen zij in het PSB subsidie krijgen voor:

- een marktonderzoek;
- een bezoekprogramma (contact leggen met een buitenlandse zakenpartner);
- deelname aan een buitenlandse beurs (standhuur en -bouw);
- het ontwikkelen en vervaardigen van presentatiemateriaal: schriftelijke, digitale of audiovisuele product- en bedrijfsinformatie in de betreffende vreemde taal;
- het volgen van een cursus op het gebied van exporteren;
- het voor een jaar in dienst nemen van een exportmedewerker.

Beleidsacties

- Actief benaderen van starters met exportpotentieel
- Gratis advies en begeleiding (exportconsulenten)
- Subsidies om de belangrijkste drempels weg te nemen

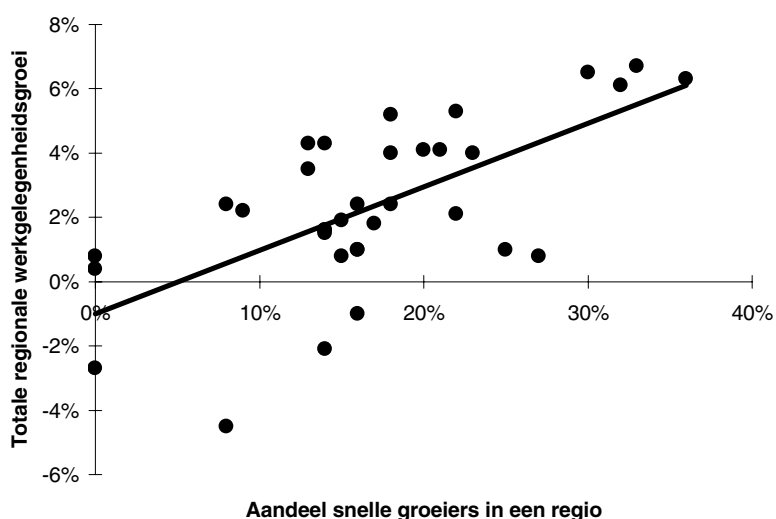
8. SNELLE GROEIERS

De ondernemers in de snelgroeiende ondernemingen zijn de ontdekkers en vernieuwers van de Nederlandse economie.¹ Zij ontwikkelen nieuwe producten en leggen nieuwe markten bloot. Snelle groeiers zijn dan ook kennisintensief: zij geven bijna 40 procent meer uit aan de ontwikkeling van nieuwe producten dan andere bedrijven.² Snelgroeiende ondernemingen investeren ook fors in «human capital» en besteden bijna 70 procent meer tijd aan de opleiding van hun werknemers dan andere bedrijven.

8.1 Weinig snelle groeiers in Nederland

Het aantal snelle groeiers vormt een indicator voor het aanpassings- en vernieuwingsvermogen van een economie.³ Het recent verschenen benchmarkrapport van de Europese werkgeversorganisatie UNICE wijst daarom op het belang van snelgroeiende ondernemingen voor de economische ontwikkeling van Europa.⁴ Dat verklaart ook waarom een groter aandeel snelle groeiers gepaard gaat met een hogere werkgelegenheidsgroei in een regio (zie figuur 8.1).⁵ Nederland heeft echter slechts een gering aandeel snelle groeiers onder de middelgrote bedrijven: 6%, ten opzichte van 25% in de Verenigde Staten.⁶ Ook in vergelijking met andere Europese landen heeft Nederland weinig snelgroeiende ondernemingen. In Denemarken is bijvoorbeeld het aantal snelle groeiers verhoudingsgewijs twee keer zo hoog als in Nederland. Een andere indicatie voor een relatief laag aantal snelle groeiers is dat in de lijst van Europa's 500 snelstgroeiende ondernemingen slechts 11 Nederlandse bedrijven voorkomen, tegen 16 Deense en 16 Zweedse bedrijven (zie box 8.1).⁷

Figuur 8.1: Belang van snelle groeiers voor de totale regionale werkgelegenheidsgroei



¹ Snelle groeiers zijn hier gedefinieerd als bedrijven die in drie jaar tijd een werkgelegenheidsgroei van 60 procent realiseren.

² EZ, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998. Hun vernieuwende rol blijkt eveneens uit de onevenredig grote bijdrage van snelle groeiers aan de totale Nederlandse R&D-uitgaven. Uit een analyse van Senter met het WBSO-bestand blijkt dat de 3% snelle groeiers in de totale WBSO-populatie ongeveer 11% van de totale loonsom aan R&D-medewerkers voor hun rekening nemen.

³ Baljé, S.H. en P.M. Waasdorp, *Ontdekkers en Vernieuwers*, Economisch Statistische Berichten, 4 december 1998, blz. 924–926.

⁴ UNICE, *Stimuleren van Ondernemerschap in Europa: Het UNICE Benchmark-rapport 1999*, Brussel, 1999.

⁵ EIM, *Snelgroeiende bedrijven in de Regio*, Zoetermeer, 1999. De OESO komt tot een vergelijkbare uitkomst op basis van landengegevens. OESO, *High Growth Firms and Employment*, Parijs, 1999.

⁶ Dit verschil wordt niet bepaald door de kleinere Nederlandse markt. Bijna driekwart van de Nederlandse snelle groeiers geeft aan dat de omvang van de markt géén groei-belemmerende factor geweest is (89% in de VS). EIM, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland en de Verenigde Staten*, Zoetermeer (nog te verschijnen).

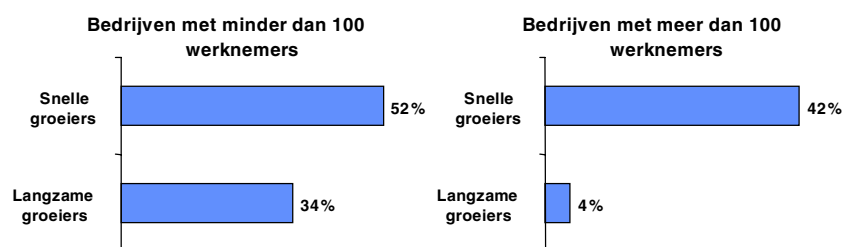
⁷ EFER, *Europe's 500 Honorary Listing 1998: Europe's Most Dynamic Entrepreneurs*, Brussel, 1998. Een andere indicatie is dat in de lijst van Deloitte & Touche met de 200 snelst groeiende bedrijven ter wereld slechts 1 Nederlands bedrijf voorkomt. Deloitte & Touche, *Growth Companies: The World's Top 200*, Davos, 1999.

Box 8.1: Europe's 500

Europe's 500 is een pan-Europese vereniging die het ondernemerschap in Europa wil stimuleren en de belangen van snelgroeiende ondernemingen behartigt. Ieder jaar publiceert Europe's 500 een overzicht van de 500 snelstgroeiende bedrijven in Europa. Ook stimuleert zij vernieuwend onderzoek naar ondernemerschap. Het ondernemersnetwerk van Europe's 500 speelt een belangrijke rol bij het in contact brengen van verschillende snelgroeiende ondernemers. Dit stelt de deelnemende ondernemers onder meer in staat hun interne bedrijfsvoering te vergelijken met die van collega's.

De groei van ondernemingen wordt voor een groot deel bepaald door externe factoren als een goed functionerende arbeids- en kapitaalmarkt, goede wet- en regelgeving, de hoogte van administratieve lasten etc.¹ De beleidslijnen in deze nota gericht op verdere deregulering, vermindering van administratieve lasten en het verbeteren van de werking van de kapitaalmarkt en vergroten van mogelijkheden om Europese markten te ontwikkelen dragen dan ook bij aan het verminderen van groeibarrières. Maar er is meer. Snel groeien is ook een kwestie van goed ondernemerschap. Net als in de VS worden snelgroeiende bedrijven nog dikwijls geleid door de oorspronkelijke oprichter (zie figuur 8.2).² Het lijken vooral de ondernemerskwaliteiten van de oprichter te zijn die bijdragen aan de goede prestaties.

Figuur 8.2: Bedrijven waar oprichter nog directeur is



Een integrale beleidsstrategie voor groeiers moet rekening houden met de centrale rol die *de ondernemer* speelt bij het succes van de onderneming (zie ook boxen 8.2, 8.4 en 8.5).³ Hierbij zijn vier lijnen van belang:

- 1) verbeteren van mogelijkheden tot netwerkvorming en coaching;
- 2) verbeteren werking markt voor professionele advisering;
- 3) toespitsen van onderwijs op meer specifieke ondernemerskwaliteiten;
- 4) het verbeteren van de informatievoorziening.

¹ BCG, *Entrepreneurial Growth in Europe* (nog te verschijnen). SKIM INDIS, *Conjuncturele Ontwikkelingen Nederlands Bedrijfsleven 1997–1999*; *Profiel van Gazellen*, Uithoorn, 1998 (rapportage opgesteld in opdracht van VNO-NCW).

² EZ, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

³ EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands: Ambitious Entrepreneurs: The Driving Force for the Next Millennium*, Den Haag/Zoetermeer, 1999.

Box 8.2: Powerhouses in Australië

Het *High Growth Business Program* is een Australisch overheidsprogramma dat tot doel heeft *Powerhouse Businesses* (snelgroeiende bedrijven) te stimuleren. Account-managers worden aan bedrijven gekoppeld om hun management, strategie, technologie, personeelsbeleid op een hoger plan te brengen. De sleutelementen in deze aanpak zijn ondernemersnetwerken, congressen, en technologie- en exportprogramma's. De ondernemersnetwerken bestaan uit groepen van 6–10 ondernemers. Om deel te kunnen nemen moeten bedrijven aan een aantal criteria voldoen. Zo moeten zij kunnen aantonen dat zij minstens twee jaar exporteren, tussen de 1 en 35 miljoen omzet behalen, export- en/of importvervangend potentieel hebben en vooral groeipotentie hebben.

8.2 Netwerkvorming en coaching

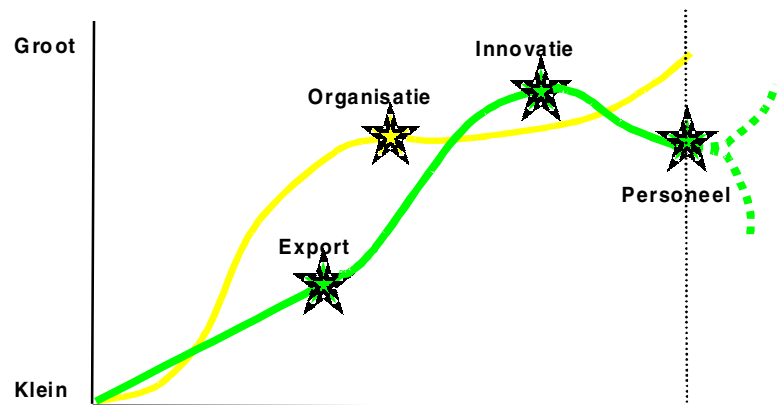
Veel snelgroeiende bedrijven lopen, en soms wel meer dan eens, tegen een «glazen plafond» in hun ontwikkeling aan (zie box 8.3). Zo'n «glazen plafond» houdt in dat zich in de ontwikkeling van het bedrijf belemmeringen of knelpunten voordoen. Omdat er geen blauwdruk voor het doorbreken van de glazen plafonds bestaat, komt het op dergelijke momenten aan op de kwaliteit van de ondernemer. Maar niet alleen de individuele kwaliteiten geven de doorslag of een ondernemer daadwerkelijk het «glazen plafond» doorbreekt. Ook advisering en ondersteuning van een derde partij kan hierbij een belangrijke rol spelen. Uit door EZ georganiseerde workshops blijkt dat ondernemers voor advies en ondersteuning veelal te rade gaan bij collega-ondernemers.¹ Ook hebben deze netwerken, mits bestaande uit collega-snelgroeiende ondernemers, een belangrijke functie bij de coaching van snelgroeiende ondernemers.

Box 8.3: Glazen plafonds

Er is geen blauwdruk voor de ontwikkeling van de bedrijven. Ondernemingen en vooral ook ondernemers zijn hiervoor te verschillend van elkaar. Maar vaak ook verloopt de groei van een onderneming enigszins schoksgewijs. Zo worden veel groeiende bedrijven vroeg of laat en soms meer dan eens, met een zogenaamd «glazen plafond» in hun ontwikkeling geconfronteerd. Zo'n glazen plafond betekent dat zich in de ontwikkeling van het bedrijf belemmeringen voordoen, bijvoorbeeld doordat de organisatie-structuur niet is meegegroei met de grotere bedrijfsomvang. Groei leidt immers vaak tot een meer complexe organisatie-structuur en een uitsplitsing van taken en verantwoordelijkheden. Wanneer de organisatie-structuur bij het oude blijft en niet meegroeit met het bedrijf kan zich dit vroeg of laat als een knelpunt voor verder groei manifesteren. Andere mogelijke glazen plafonds zijn de beslissing al dan niet te

¹ KPMG, *Verslag Workshops EZ*, Amstelveen, 1998. Het verslag is gebaseerd op twee workshops met ondernemers, private- en publieke intermediairs en beleidsmedewerkers.

gaan exporteren, de invoering van een innovatiestrategie of een moderner personeelsbeleid. Bijna alle groeiende bedrijven maken zo'n glazen plafond wel eens een keer mee. De echte snelle groeiers weten door zo'n glazen plafond heen te breken. Maar het komt ook voor dat een bedrijf niet door een glazen plafond heen breekt en op een lager groeipad blijft steken. Dat Nederlandse snelle groeiers grote problemen kunnen ervaren met glazen plafonds wordt bevestigd door recent onderzoek waaruit blijkt dat zij ruim 50% meer tijd nodig hebben dan Amerikaanse snelle groeiers om identieke glazen plafonds te doorbreken.



Door de (te) hoge zoekkosten komen dergelijke netwerken niet altijd even makkelijk van de grond. Dit leidt ertoe dat ondernemers van snelgroeiende bedrijven in onvoldoende mate een beroep kunnen doen op de expertise van andere snelgroeiende ondernemers. Dit in tegenstelling tot Amerikaanse snelle groeiers. In de VS is 63% van de snelle groeiers lid van een netwerk van snelgroeiende ondernemingen tegenover 27% van de Nederlandse snelle groeiers.¹

Verbeteren netwerkvorming en coaching: snelle groeiersprogramma

Het kabinet zal een programma voor netwerkvorming en coaching realiseren dat is gericht op snelgroeiende ondernemingen. Uit onderzoek komt naar voren dat bijna 70% van de Nederlandse snelle groeiers positief staat tegenover een dergelijk programma.² Dit programma zal in ieder geval uit de volgende elementen bestaan:

1. Een faciliteit waarmee de deelnemers de mogelijkheid wordt geboden een kijkje in de keuken te nemen bij huidige snelgroeiende ondernemingen.
2. *Ondernemersnetwerk van snelle groeiers.* Het ondernemersnetwerk organiseert regelmatig bijeenkomsten voor snelle groeiers.
3. *Masterclasses voor ambitieuze ondernemers.* Snelle groeiers wordt de mogelijkheid geboden masterclasses te volgen, waarin belangrijke aspecten van bedrijfsbeleid nader onder de loep worden genomen.

¹ EIM, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland en de Verenigde Staten*, Zoetermeer (nog te verschijnen).

² EIM, *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland en de Verenigde Staten*, Zoetermeer (nog te verschijnen).

Het voornemen is bij de organisatie van dit programma ook samenwerking te zoeken met succesvolle projecten in binnen- en buitenland

gericht op snelle groeiers. Daarnaast is ook samenwerking met financiers en intermediairs een mogelijkheid.

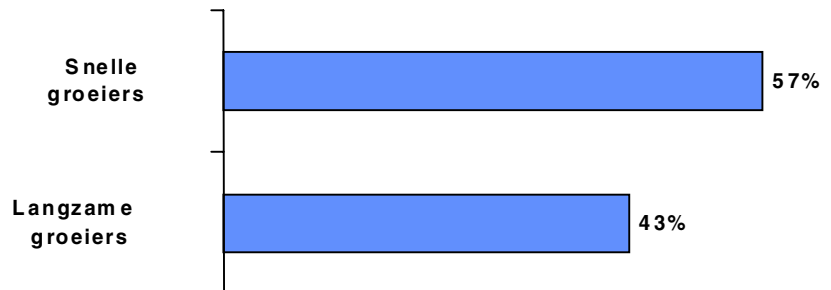
Box 8.4: Het Deense bedrijfsleven in de kenniseconomie

Het beleid van de Deense overheid is sterk gericht op het verbeteren van de interne organisatie van het bedrijfsleven. Hierbij wordt uitgegaan van het concept van de flexibele organisatie; een organisatie die effectief en efficiënt reageert op veranderende omstandigheden. Om dergelijke flexibele organisaties te laten ontstaan, hebben vier ministeries het LOK-programma (Management, Organisatie en Vaardigheden) geïntroduceerd. Dit programma bestaat onder meer uit het verhogen van het kennisniveau van onderwijsinstellingen (onder andere volwassenenonderwijs, beroepsonderwijs, universiteiten etc.) zodat cursisten beter in staat zijn om veranderingsprocessen in het bedrijfsleven beter door te kunnen voeren. In dit programma is ook budgettaire ruimte gecreëerd om een kenniscentrum voor management en organisatie op te zetten. De doelstellingen van dit kenniscentrum zijn o.a. het aanbieden van role-models van innovatieve bedrijven, het aanbieden van verbeterde methoden om de kwaliteiten van het management te verhogen en het ontwikkelen en testen van nieuwe theorieën, die vervolgens weer gebruikt kunnen worden in nieuwe opleidingsprogramma's.

8.3 Professionele advisering

Naast netwerkvorming met collega-ondernemers bestaat er ook behoefte aan meer professionele coaching en ondersteuning bij het doorbreken van «glazen plafonds». Zo is bijvoorbeeld het aanpassen van organisatiestructuur vaak een knelpunt voor verdere groei. Bijna 60 procent van de snelle groeiers ondervindt op dit gebied problemen en loopt tegen glazen plafonds in de ontwikkeling aan (zie figuur 8.3). De hierbij gepaard gaande problemen zijn dikwijls te gecompliceerd om zonder objectieve blik van buitenaf opgelost te worden.

Figuur 8.3: Aantal bedrijven dat knelpunten ondervindt bij verandering van de organisatie



Tegelijkertijd komt uit gesprekken met ondernemers naar voren dat de markt voor professioneel advies in dit segment ondoorzichtig is. Het lijkt erop dat een volkomen aanbod van advisering voor deze groep bedrijven niet goed op gang komt. Bij sommige ondernemers leeft het idee dat adviseurs van onvoldoende kwaliteit zijn en hen onvoldoende aanspreken op hun «ondernemer zijn». Deze relatief kleine bedrijven kunnen het zich niet permitteren twee of drie keer een adviseur «uit te proberen». Aan de andere kant leidt diezelfde relatief kleine schaal ertoe dat het voor adviesbureaus niet altijd even lucratief is specifieke kennis over deze groeiende bedrijven op te bouwen en zich op dit marktsegment te begeven. Er lijkt in dit segment van de markt sprake te zijn van een zogenaamde *missing market*.¹

¹ EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands: Ambitious Entrepreneurs: The Driving Force for the Next Millennium*, Den Haag/Zoetermeer, 1999. Zie ook Jacobs, D., De vergeten kant van technologische vernieuwing, Economisch Statistische Berichten, 3 december 1998, blz. D4-D7.

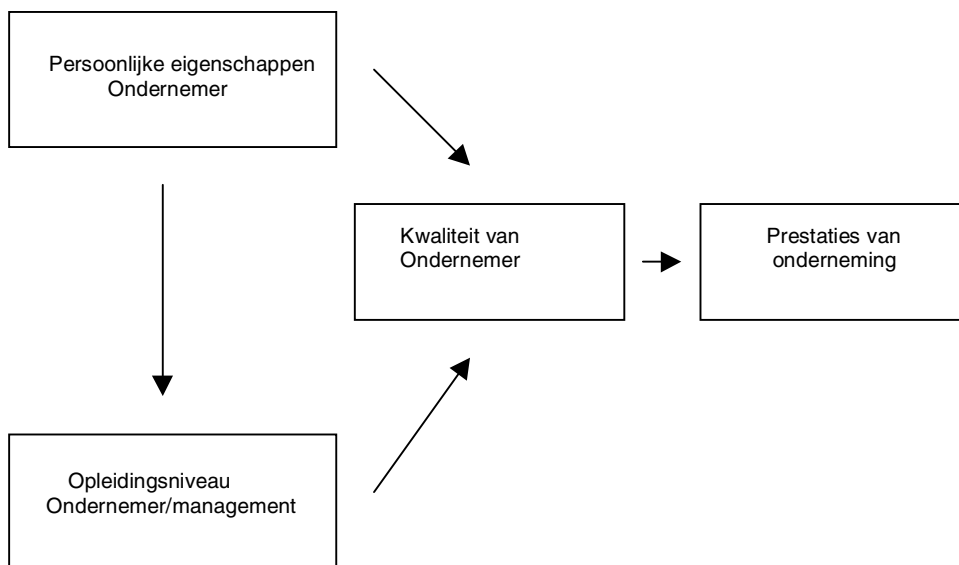
Verbeteren professionele advisering

Het TNO-MKB initiatief richt zich op intensieve begeleiding en advisering van ambitieuze (midden-) bedrijven op het gebied van strategie. Het initiatief tracht de transparantie in de adviesmarkt te vergroten door ondernemers te koppelen aan de professionele adviesmarkt. Het biedt bedrijven maatwerk en helpt hen de omschakeling te maken naar een snelgroeiende onderneming. Een betere inbedding van dit initiatief in de voorlichtings- en adviesstructuur is van belang. Het kabinet zal daarom de inbedding en samenwerking van het TNO-MKB initiatief met de voorlichting- en adviesstructuur van Syntens bevorderen. De verwachting is dat hierdoor meer bedrijven bereikt kunnen worden.

8.4 Onderwijs onvoldoende toegespitst op ondernemerskwaliteiten

Om snel te kunnen groeien moeten ondernemers de persoonlijkheid en vooral de ambitie daartoe hebben. De ondernemerskwaliteiten hangen samen met persoonlijke eigenschappen als ambitie, helicopterview en leeftijd maar ook met genoten opleiding (zie figuur 8.4). Meer aandacht in de opleiding van ondernemers voor de manier waarop persoonlijke eigenschappen bijdragen aan het succes van de ondernemer kan op termijn het aantal snelgroeiende ondernemingen vergroten.

Figuur 8.4: Ondernemerskwaliteiten en prestatie van onderneming



Onderzoek Universiteit van Nijenrode

EZ laat in samenwerking met de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen de Universiteit van Nijenrode de karakteristieken van succesvolle ondernemers in beeld brengen. Financiers kunnen financieringsaanvragen van snelle groeiers op deze manier beter beoordelen. Vervolgens zal bezien worden of dit onderzoek ook aanknopingspunten voor het onderwijs oplevert.

8.5 Informatievoorziening

Snelle groeiers zijn gebaat bij verspreiding van de aanwezige kennis over het fenomeen snelle groeiers en de daarmee gepaard gaande knelpunten. Een best practice van dergelijke informatievoorziening is de website van het Amerikaanse Inc (<http://www.inc500.com>). Daar kunnen snelle groeiers informatie over marktontwikkelingen en relevante overheidsregelgeving vinden. Dit biedt potentiële snelle groeiers aanknopingspunten voor het vergelijken van hun interne bedrijfsprocessen met die van succesvolle collega's. Een ander voorbeeld is strategische informatievoorziening van het Department of Industry and Trade in het Verenigd Koninkrijk. Zij geeft regelmatig rapporten uit over hoe ondernemers hun prestaties kunnen verbeteren.

Verbeteren informatievoorziening: taak van het snelle groeiersprogramma

Het verbeteren van de informatievoorziening voor en over snelgroeïende ondernemingen zal vanuit het snelle groeiersprogramma plaatsvinden. Dit programma is bij uitstek geschikt om een ambitieuze ondernemers gericht van relevante actuele informatie te voorzien.

Box 8.5: Management Best Practice-systeem het Verenigd Koninkrijk

In het Verenigd Koninkrijk staat de vraag centraal: hoe ondernemers geleerd kan worden zichzelf te helpen. In dat kader heeft het Department of Trade and Industry het «management best practice» systeem ontwikkeld. Dit bestaat uit drie onderdelen. *Connect for better business* bestaat uit 9 Cd-rom's, waarin verschillende onderdelen van het bedrijfsbeleid nader worden toegelicht. De Cd-rom's kunnen door intermediairs (banken, consultants, business links) aan (potentiële) ondernemers vertoond worden. Bij de benchmarking index kunnen verschillende onderdelen van bedrijfsbeleid gebenchmarkt worden met groepen van andere bedrijven. Het derde succesvolle onderdeel, *Inside UK Enterprise*, bestaat inmiddels al in Nederland onder de naam «Maak kennis met». Met *Inside UK Enterprise* worden bedrijven *role-models* voorgeschoteld, waaraan zij zichzelf kunnen «spiegelen».

Beleidsacties

- Realiseren van een snelle groeiersprogramma
- Verbeteren werking markt voor professionele advisering
- Toespitsen onderwijs op specifieke ondernemerskarakteristieken: onderzoek Universiteit van Nijenrode
- Verbeteren informatievoorziening

9. TECHNOSTARTERS

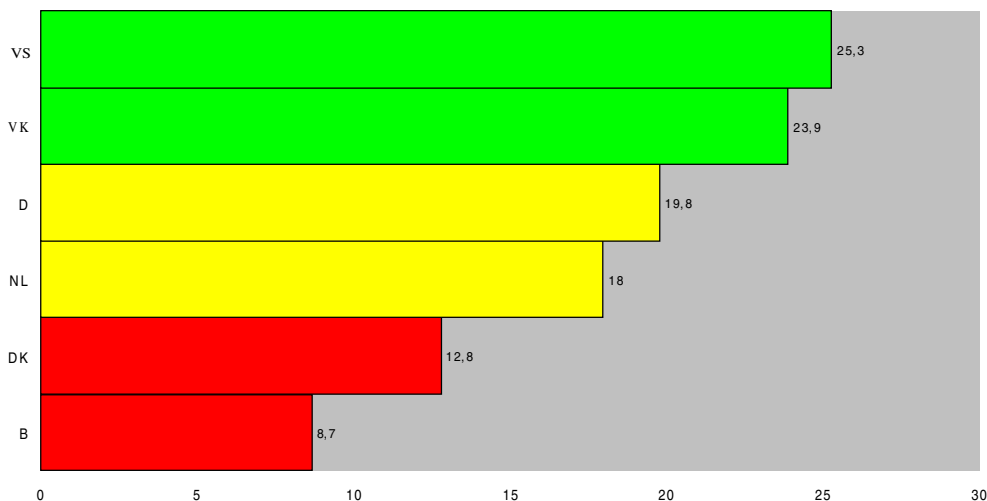
Onder de startende ondernemers nemen de zogenaamde technostarters een bijzondere positie in. Technostarters zijn startende ondernemers die veel aan zoek- en ontwikkelingswerk doen en een opleiding op HO-niveau genoten hebben. Technostarters ontwikkelen en brengen innovatieve producten met een hoge toegevoegde waarde op de markt, zijn belangrijk bij het commercialiseren van publiek ontwikkelde kennis, vervullen een makelaarsrol tussen diverse technologiegebieden en zorgen zodoende voor snelle verspreiding van nieuwe technologische kennis binnen en tussen bedrijfstakken en zijn ten slotte als innovatieve, kennisintensieve toeleveranciers belangrijk voor het concurrentievermogen van grote bestaande bedrijven.¹ Maar bovenal creëren

¹ OESO, *SME, Job Creation and Growth*, Parijs, 1997 en OESO, *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, Parijs, 1998.

technostarters veel werkgelegenheid: technostarters vertonen een vier keer zo hoge werkgelegenheidsgroei als andere startende ondernemingen.¹

Het aantal technostarters in Nederland lijkt achter te blijven bij een aantal andere landen. In Nederland is slechts 6 procent van de starters een technostarter.² Hiermee bevindt Nederland zich onderin de 5–10 procent die internationaal gevonden wordt.³ Ter illustratie zijn in figuur 9.1 de toetredingsquota van groeisectoren, waarin relatief gezien veel technostarters voorkomen, vergeleken.⁴ Hieruit blijkt dat Nederland relatief weinig nieuwe ondernemingen kent in groeisectoren als ICT-industrie, elektrotechniek e.d.

Figuur 9.1: Toetredingsquote in groeisectoren



9.1 Waardoor blijft het aantal technostarters achter?

Het achterblijvende aantal technostarters wordt onder meer veroorzaakt doordat het Nederlandse onderwijsstelsel te weinig de ondernemingszin stimuleert. Terwijl in Nederland slechts 5 procent van de HO-studenten de ambitie heeft een onderneming te beginnen, geldt dit in de VS voor 19 procent van de studenten.⁵ Daarnaast vormt ook de financiering voor veel technostarters een knelpunt.⁶ Technostarters verkopen doorgaans geen kant-en-klaar-product. Voordat de technostarter in de productfase is beland, moet het initiële idee verder worden ontwikkeld en getest. Financiers deinzen in deze fase vaak terug voor de grote risico's en onzekerheden die hier mee gepaard gaan. Daar komt bij dat als technostarters al van de ideeënfase in de productfase belanden het in veel gevallen gaat om producten die forse investeringen vragen, bijvoorbeeld vanwege de hoge kosten die met de aanschaf van specifieke onderzoeks- en testfaciliteiten gepaard gaan.

Naast het aantrekken van externe financiering kampen technostarters veelal met het probleem dat ze te weinig expertise en ervaring op het gebied van management, organisatie en marketing in huis hebben. In vergelijking met de doorsnee starters hebben technostarters dan ook een grotere behoefte aan deskundige informatievoorziening, advisering en coaching.

Tenslotte is het nogal éénzijdig gerichte relatienetwerk van de technostarters een probleem. Voor veel technostarters bestaat het relatienetwerk

¹ EIM, *Technostarters en Groei in Werkgelegenheid*, Zoetermeer, 1997.

² Analyse op basis van een EIM-studie naar de economische betekenis van technostarters, december 1997, gebaseerd op het EIM-starters-cohort, 1994.

³ OESO, *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, Parijs, 1998.

⁴ De in het algemeen gehanteerde definitie voor een technostarter is een starter die een hoge mate van speur- en ontwikkelingswerk uitvoert en waarvan de ondernemer een opleiding op HO-niveau heeft. Logischerwijze kunnen ook in minder technologisch georiënteerde sectoren technostarters voorkomen.

⁵ Unversum, *Examining Students' Attitudes Towards Entrepreneurship*, Stockholm, 1998.

⁶ OESO, *Government Venture Capital for Technology-Based Firms*, Parijs, 1997.

uit de HO-instelling of de voormalig werkgever. Hoewel dit het voordeel heeft dat op deze vaste relaties kan worden teruggevallen is een nadeel dat technostarters te weinig geprikkeld worden om noodzakelijke kennis en informatie elders te zoeken, bijvoorbeeld bij potentiële klanten, toeleveranciers, aandeelhouders, of adviseurs. De contacten buiten het bestaande netwerk komen min of meer bij toeval tot stand. Dit terwijl nationale en internationale samenwerking met bedrijven en kennisinstellingen bij uitstek voor deze bedrijven noodzakelijk is. Bijkomend voordeel is dat samenwerking met grote bedrijven de technostarters kan helpen met toegang tot hulpbronnen zoals financiering, apparaten en testfaciliteiten.¹

Marktimperfecties

De knelpunten die technostarters ondervinden zijn het gevolg van marktimperfecties. Zo is de opbrengst van de vinding onzeker en gaat nieuwe technologie met grote risico's gepaard, wat maakt dat potentiële kapitaalverschaffers de toekomstige opbrengsten moeilijk kunnen inschatten. Dit wordt nog versterkt door de geringe aantallen technostarters in Nederland, wat het voor investeerders problematisch maakt de nodige kennis over technostarters en technologie-gebieden op te bouwen. Verder is het moeilijk voor potentiële investeerders en technostarters om elkaar te vinden (gebrek aan transparantie). Bovendien komt de technologie die technostarters ontwikkelen de economie als geheel ten goede vanwege de positieve externe effecten op andere bedrijven die de technologie kunnen gebruiken. Ook spelen schaafeffecten een rol, bijvoorbeeld omdat de aanschaf van specifieke onderzoeks- en testfaciliteiten pas bij een bepaalde R&D-omvang rendabel en technologische ontwikkelingen pas bij een bepaalde schaalgrootte interessant worden. Beleid gericht op het vergroten van het aantal technostarters en het stimuleren van de doorgroei van deze starters dient dan ook aan te grijpen op het oplossen van deze marktimperfecties.

9.2 Huidige beleidsinitiatieven voor technostarters

Op landelijk niveau zijn in aanvulling op het algemene startersbeleid, de afgelopen jaren de nodige beleidsinitiatieven voor technostarters genomen. Zo zijn eind 1996 drie participatiemaatschappijen voor technostarters opgericht (Technostartersfondsen) en kent het Besluit Borgstellingskrediet MKB (BBMKB) gunstiger voorwaarden voor innovatieve ondernemingen (waaronder technostarters). Daarnaast heeft EZ ook voor specifieke groepen technostarters beleidsinitiatieven genomen. Zo is in 1998 Twinning van start gegaan, om starters in de ICT te stimuleren. Ook voor starters in de «Life Sciences» is nieuw beleid aangekondigd, om het aantal kansrijke startersinitiatieven structureel te verhogen.² Beide initiatieven bieden een geïntegreerd pakket door technostarters toegang tot financiering, faciliteiten, coaching en een internationaal netwerk te bieden. Voorts is er binnen het door EZ gefinancierde regionale Syntens-netwerk capaciteit beschikbaar voor het adviseren en begeleiden van technostarters.

In aanvulling op het bestaande beleid is in de brief over het industrie- en dienstenbeleid een aantal initiatieven aangekondigd om het klimaat voor technostarters te verbeteren.³ Het gaat hier om verbreding van het Twinning-concept tot een geïntegreerde benadering op andere technologie/marktgebieden, in nauwe samenwerking met het bedrijfsleven, financiers en het onderwijs. Verder wordt gezorgd voor een transparante communicatie van publieke en private ondersteuningsmogelijkheden en stimuleringsmaatregelen (Europees, nationaal, regionaal). Daarnaast is het plan «facility sharing» te bevorderen om technostarters

¹ OESO, *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, Parijs, 1998.

² Voortgangsrapportage Clusterbeleid (Kamerstukken II 1998–1999, 25 518)

³ *Ruimte voor industriële vernieuwing, agenda voor het industrie- en dienstenbeleid*, Ministerie van Economische Zaken, 1999.

beter toegang te bieden tot bestaande onderzoeks- en testfaciliteiten van de publieke kennisinfrastructuur en grote bedrijven.

Regionaal niveau

Uit een inventarisatie naar beleidsinitiatieven- en instrumenten voor technostarters komt naar voren dat in de afgelopen jaren op regionaal niveau talrijke initiatieven zijn ontplooid voor technostarters, met name in de regio's met een Europese doelstellingsstatus.¹ De initiatieven zijn enerzijds gericht op het kweken van ondernemingszin bij HO-studenten en anderzijds op de knelpunten tijdens de startfase (aantrekken van externe financiering, netwerkbevordering, advies- en begeleidingstrajecten). Door de HO-instellingen zijn in de afgelopen jaren de nodige initiatieven op het terrein van ondernemerschap in het Hoger Onderwijs ondernomen, zoals een module Ondernemerschap. Door de bank genomen hebben deze initiatieven echter een facultatief en te theoretisch karakter.

Verreweg de meeste regionale initiatieven voor technostarters zijn kleinschalig opgezet en hebben geen structureel karakter. De belangrijkste oorzaak daarvan is het ontbreken van afstemming en visie-ontwikkeling van de betrokken regionale partijen, waardoor de aansluiting tussen de regionale initiatieven onderling en met de landelijke initiatieven achterwege blijft.

9.3 Beleidsacties

De economische betekenis van technostarters, in directe en indirecte zin, en de zogenoemde marktimperfecties die leiden tot een achterblijvend aantal technostarters, rechtvaardigen een speciale beleidsaandacht voor deze groep gericht op vergroting van het aandeel technostarters onder de startende ondernemers door het wegnemen van de knelpunten. Realisatie van deze doelstelling wordt kansrijker naarmate de knelpunten vóór de start (in vergelijking met het buitenland te weinig ondernemingszin bij HO-studenten) en vanaf de start (aantrekken van externe financiering, netwerkbevordering, advies- en begeleidingstrajecten) in combinatie worden aangepakt. De OESO beschrijft een integrale aanpak dan ook als «best practice», omdat de verschillende elementen elkaar versterken.²

Wat betreft de fase vanaf de start moet in de eerste plaats optimaal gebruik gemaakt worden van de bestaande instrumenten. De inventarisatie van de B&A-groep wijst uit dat voor de genoemde knelpunten vóór de start en vanaf de start landelijk én regionaal veel initiatieven zijn ontplooid. Maar doordat de initiatieven zich elk op een afzonderlijk knelpunt richten en onderling onvoldoende op elkaar zijn afgestemd, sorteren ze te weinig effect. Het ontwikkelen en in de markt zetten van (nog meer) op de afzonderlijke knelpunten gerichte initiatieven c.q. instrumenten zal een beperkte toegevoegde waarde hebben wanneer het bestaand beleid onvoldoende benut wordt. Een geïntegreerde aanpak is daarbij noodzakelijk.

Hoger onderwijs

Wat betreft de fase vóór de start is een dominante rol weggelegd voor de HO-instellingen als het gaat om het stimuleren van ondernemingszin bij HO-studenten. De HO-instellingen hebben immers een grote groep potentiële technostarters binnen handbereik. Om een impuls te geven aan de ondernemingszin onder HO-studenten gaan de gedachten uit naar het gezamenlijk opstellen en verspreiden van een bundel, waarin goede voorbeelden uit zowel de universitaire als de HBO-hoek worden beschreven. Op basis van deze «best practice» bundel kunnen de

¹ B&A-groep, *Beleidsimpuls voor Technostarters*, 1998.

² OESO, *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, Parijs, 1998.

(enigszins) achterblijvende HO-instellingen tot (meer) activiteiten gestimuleerd worden.

Beleidsimpuls regio's

De B&A-studie wijst in de richting van een beleidsimpuls vanuit de landelijke overheid om de talrijke regionale initiatieven voor technostarters te structureren en effectiever te maken. Concrete invulling van deze beleidsimpuls komt neer op het aanjagen van de bij de initiatieven voor technostarters betrokken regionale partijen om gezamenlijk een visie, in de vorm van een projectplan, te ontwikkelen. In financiële zin wordt de beleidsimpuls door EZ ondersteund door voor de jaren 2000 tot en met 2002 per jaar 2 mln. gulden ter beschikking te stellen, in totaal 6 mln. gulden. Bij de uitwerking van deze beleidsimpuls zal procedureel zoveel mogelijk aansluiting worden gezocht bij de Tender Investeringsprogramma's Provincies (TIPP). In deze regionale projectplannen dient in elk geval aandacht geschonken te worden aan het stimuleren van ondernemingszin in het reguliere opleidingstraject van de HO-instellingen en het faciliteren van een integraal regionaal ondersteuningsaanbod gericht op de specifieke knelpunten van technostarters tijdens de startfase. Vanwege deze eisen ligt het voor de hand dat bij het opstellen van de regionale projectplannen de provincie, de HO-instellingen, de grote gemeenten, Syntens, de Kamers van Koophandel, de ROM's en externe financiers (waaronder de informal investors) worden betrokken. Mogelijk kunnen de technocentra, die gericht zijn op versterking en vernieuwing van de regionale kennisinfrastructuur, in dit traject een rol spelen. Inmiddels is in het kader van het af te sluiten convenant tussen EZ en IPO door EZ contact gelegd met het IPO om te bezien in hoeverre de provincies – in aansluiting op hun coördinerende rol in het regionale innovatiebeleid – bereid en in staat zijn de regie in de totstandkoming van de projectplannen op zich te nemen. In het overleg met het IPO liggen tevens vragen op tafel op welke wijze de noodzakelijke kwaliteit van de projectplannen kan worden gewaarborgd en hoe de betrokkenheid van belangrijke regionale instanties op het gebied van ondersteuning van technostarters (ROM's, Syntens) kan worden vormgegeven.

Beleidsacties

- Opstellen best-practice bundel ondernemerschap in het hoger onderwijs
- In samenhang met het nationale technostartersbeleid stimuleren integrale visie en instrumentatie regionaal technostartersbeleid

10. FINANCIËLE CONSEQUENTIES (* NLG 1000,-)

In deze paragraaf worden de financiële consequenties van de maatregelen in deze nota samengevat. Het betreft uitgaven ten laste van de begroting van het Ministerie van Economische Zaken en majeure consequenties voor andere onderdelen van de rijksbegroting. De uitgaven ten laste van EZ zijn binnen de meerjaringenramingen verwacht.

	1999	2000	2001	2002	totaal	toelichting
A. Administratieve lasten / publieke dienstverlening						
1. bedrijvenloket	450	450	450	0	1 350	Aanvullend op dit bedrag zal vanuit het Nationaal Actieprogramma Elektronische Snelwegen in het kader van het Programma Overheidsloket 2000 een bijdrage worden geleverd van NLG 2,7 mln.
B. Financiering en fiscaliteit						
1. verhoging plafond borgstellingsregeling MKB (BB MKB)			Zie toelichting	n.v.t.		De BB MKB is een garantieregeling. Met behulp van de Europese Investeringsbank is er ruimte gecreëerd om in de komende drie jaar voor NLG 150 miljoen per jaar extra staatsgaranties voor bankleningen aan bedrijven af te geven (reguliere garantieluimte was NLG 850 miljoen). Aangezien een zeer belangrijk gedeelte van deze leningen zal worden terugbetaald, leidt dit niet tot navenant extra uitgaven. Bedrag wordt daarom niet in de sommatie meegenomen.
2. verruiming Besluit Bijstandsverlening Zelfstandigen (Bbz)			Zie toelichting	n.v.t.		Maatregel op termijn budgettair neutraal.
3. fiscaliteit / belastingplan 21e eeuw			Zie toelichting	n.v.t.		In het kader van de fiscale stelselherziening voor het bedrijfsleven komt een pakket fiscale faciliteiten van structureel NLG 845 miljoen per jaar voor het bedrijfsleven beschikbaar.
C. Onderwijs & ondernemerschap						
1. overlegcommissie onderwijs en ondernemerschap	300	1 250	1 250	1 650	4 450	
2. ondersteuning «business contest» New Venture	1 000	1 000	1 000		3 000	
D. Lokaal en regionaal beleid						
			Zie toelichting	n.v.t.		Voor de periode 1999–2010 is binnen het virtuele stadseconomiebudget NLG 220 miljoen beschikbaar voor projecten op het gebied van zachte (niet-fysieke) economie, waaronder het stimuleren van ondernemerschap, en NLG 900 mln voor fysieke structuur.
E. Marktvernieuwing (export)						
	5 000	6 000	6 000	6 000	23 000	Over het Programma Starters op Buitenlandse markten (PSB) is de Kamer reeds geïnformeerd (vergaderjaar 1998/1999, 26 022, nr 2). Genoemd budgetten zijn schattingen.
F. Snelle groeiers						
	100	500	800	1 250	2 650	
G. Technostarters						
	300	2 000	2 000	2 000	6 300	Zal in overleg met het IPO nader worden uitgewerkt. Daarnaast zal een bundel met best-practices in het hoger onderwijs worden gemaakt.
TOTAAL	7 150	11 200	11 500	10 900	40 750	

Definitie starters

In deze nota wordt onder een starter een nieuwe ondernemer verstaan die een nieuwe activiteit voor eigen rekening en risico begint. Door het hanteren van deze definitie vallen een aantal oprichtingen die in sommige publikatie wel tot het begrip «starter» gerekend worden buiten beeld, zoals:

- overname van bestaande bedrijven;
- nieuwe ondernemingen als gevolg van fusies en splitsingen (spin-off's);
- oprichten van nieuwe dochterondernemingen.

In een statistische studie die het EIM voor EZ heeft uitgevoerd is het begrip starter op bovenstaande wijze gedefinieerd.¹ Om marginale activiteiten buiten beeld te houden is bovendien een criterium opgelegd dat er minstens 15 uur per week in de onderneming moet worden gewerkt.

Andere organisaties hanteren echter vaak een andere definitie. Zo gaat het CBS eveneens uit van het criterium dat zelfstandigen minimaal 15 uur per week werkzaam moeten zijn, maar stelt het daarnaast eisen aan de minimale omzet die het bedrijf moeten behalen en worden herstarters slechts in beperkte mate meegeteld. CBS cijfers over het aantal starters liggen hierdoor vaak lager dan in EIM-publicaties. Ter illustratie: in 1997 bedroeg het aantal starters volgens het EIM 40 100 en volgens het CBS 30 600.

De cijfers van de Kamers van Koophandel gaan daarentegen uit van een ruimere definitie van starters. Zo wordt geen ondergrens gesteld aan het aantal uren dat in een bedrijf gewerkt wordt. De KvK-cijfers liggen daarom vaak hoger dan de EIM-cijfers. In 1997 bedroeg het aantal starters volgens de KvK 48 000.

Een ruimere definitie van een oprichting wordt gehanteerd in de internationaal vergelijkende studie die het EIM in opdracht van EZ ten behoeve van deze nota heeft opgesteld.² Onder een oprichting wordt daarin verstaan: elke nieuwe ondernemer die een nieuwe activiteit start (starter), dan wel een bestaande ondernemer die een nieuwe activiteit start welke in een aparte juridische rechtsvorm is ondergebracht (nieuwe dochter). De nieuwe onderneming moet actief zijn, dat wil zeggen dat minimaal één persoon per week gedurende één uur in het bedrijf actief is en er in het betreffende bedrijf omzet wordt gegenereerd. Holdings worden derhalve niet meegeteld. Deze definitie impliceert dat fusies, overnames en afsplitsingen van bestaande ondernemingen niet bij de oprichtingen en opheffingen worden geteld. Dit geldt ook voor verhuizingen en administratieve wijzigingen. De entiteit is steeds de (juridische) onderneming. Volgens deze definitie bedroeg het aantal starters in 1997 in ons land 65 450.

De ruimste definitie wordt gehanteerd in rapporten van The European Observatory for SMEs (EIM/ENSR) die in opdracht van de Europese Commissie worden opgesteld. In deze rapporten is een gestandaardiseerde (brede) definitie van starters in alle landen van de EU gehanteerd. Deze definitie omvat tevens dochterbedrijven, fusies en afsplitsingen. Volgens de definitie van de European Observatory bedroeg het aantal starters in 1997 in ons land 68 000.

¹ EIM, *Het Belang van Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling*, Zoetermeer, 1999.

² EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999.

Bronnen

1 Ondernemerschap in een moderne economie

Figuur 1.1: Vernieuwing door snelle groeiers

Bron: Ministerie van Economische Zaken (EZ), *Snelgroeierende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

Figuur 1.2: Balans van banencreatie en vernieuwing

Bron: Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM), *Het Belang van Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling*, Zoetermeer, 1999.

Box 1.1: Het belang van het MKB

Bron: EIM, *Economische Prestaties MKB*, Zoetermeer, 1999.

Box 1.2: Waardoor is het aantal starters toegenomen?

Gebaseerd op: EIM, *Determinanten van Toe- en Uittreding van Ondernemers. Een Analyse van de Ontwikkelingen in Nederland in de Periode 1987–1997*, Zoetermeer, 1999.

Figuur 1.3: Aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking (1996)

Bron: EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999. Onder een ondernemer wordt in dit verband verstaan een zelfstandige die voor eigen rekening een bedrijf uitoefent, alsmede directeur-grotaandeelhouders van rechtspersonen.

Figuur 1.4: Gemiddeld aantal werkzame personen bij toetreders

Bron: EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999.

Figuur 1.5: Snelle groeiers als percentage van het aantal middelgrote bedrijven

Bron: EZ, *Snelgroeierende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

Box 1.4: Het welvaartseffect van ondernemerschap

Voor een overzicht van verschillende studies wordt verwezen naar EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. New Firms: The Key to Competitiveness and Growth*, Den Haag/Zoetermeer, 1998. EIM, *Bedrijvendynamiek en Economische Prestaties*, Zoetermeer, 1999. EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999. Figuren zijn gebaseerd op gegevens uit EIM, *Het Belang van de Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling*, Zoetermeer, 1999.

Box 1.5: Ontluikend ondernemerschap (nascent entrepreneurship)

Bron: EIM, *Ontluikend Ondernemerschap. Een Studie naar Mensen die Bezig Zijn met het Opzetten van een Bedrijf*, Zoetermeer, 1999.

Box 1.6: Groeifactoren: intern en extern

Bron: EZ, *Afdeling Ondernemerschap en MKB*

Figuur 1.6: Minder overheid, maar betere overheid

Bron: EZ, *Afdeling Ondernemerschap en MKB*

2 Marktordening

Figuur 2.1: Ontwikkeling startersquote

Bron: Bakkenist Management Consultants, *Evaluatie Vestigingswet Bedrijven 1954*, Hoofdrapport, Diemen, 1999.

Box 2.1: Faillissementswet in Nederland en de VS

Bron: N.J.H. Huls, *Een nieuwe kans voor particulieren en voor ondernemers. Een studie naar de toepassingsmogelijkheden voor het Amerikaanse faillissementsrecht in Nederland*, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag, 1999.

3 Regelgeving, administratieve lasten en kwaliteit van publieke dienstverlening

Figuur 3.1: Door ondernemers ervaren knelpunten

Bron: Van de Bunt, *Administratieve Lasten; Meningen van Ondernemers*, Amsterdam, 1999.

Box 3.2: Kosten voor starters

Bron: EIM, *Het Slechten van Toetredingsdrempels voor Startende Ondernemers*, Zoetermeer, 1998.

Figuur 3.2: Ontwikkeling administratieve lastendruk 1993–1998

Bron: Commissie Administratieve Lasten, *De Papierberg te Lijf (Tussenrapportage)*, Den Haag, 1999.

Box 3.3: Administratieve lasten in dienst nemen eerste werknemer

Bron: EIM, *Startende Ondernemers in 1998*, Zoetermeer, 1999. EIM, *Administratieve Lasten in Dienst Nemen Werknemers: Een Internationale Vergelijking in 8 Landen*, Zoetermeer, 1997.

Box 3.4: MKB en EZ-Beleids geld

Bron: CBS en Senter

4 Financiering en fiscaliteit

Box 4.1: Belangrijkste financieringsbronnen naar ondernemingsfase

Bron: EZ, *Toets op het Concurrentievermogen 1997; Klaar voor de Toekomst?*, Den Haag, 1997.

Tabel 4.1: Ondernemerspakket

Bron: Belastingen bedrijfsleven 21e eeuw. Versterking en dynamisering van het ondernemerschap, Den Haag, 1999.

Tabel 4.2: Overzicht belangrijkste redenen voor financiering via bank (meerdere combinaties mogelijk)

Bron: Bureau Bartels, *De Markt voor Kredietverlening aan Kleine en Middelgrote Ondernemingen*, Amersfoort, 1999.

Figuur 4.1: Percentage afgewezen kredieten

Bron: Bureau Bartels, *De Markt voor Kredietverlening aan Kleine en Middelgrote Ondernemingen*, Amersfoort, 1999. De totale steekproef van Bureau Bartels is niet representatief voor het Nederlandse MKB. Bedrijven met een borgstellingskrediet en grotere bedrijven zijn oververtegenwoordigd. Overigens heeft Bureau Bartels geen aanwijzingen dat deze steekproef geen afspiegeling vormt voor het kredietvragende MKB in Nederland.

Figuur 4.2: Het belang van informal investors

Bron: K+V, *De Rol van Informal Investors op de Nederlandse Markt voor Risicodragend Vermogen*, Arnhem, 1996.

5 Onderwijs

Figuur 5.1: Interesse van studenten voor ondernemerschap

Bron: Universum, *Examining Students' Attitudes Towards Entrepreneurship*, Stockholm, 1998.

Box 5.1: Ondernemerschap in het onderwijs

Bron: EIM, *Early Development of Entrepreneurial Qualities*, Zoetermeer, 1999.

6 Lokaal en regionaal beleid

Box 6.1: Voorlichtings- en adviesstructuur

Bron: EZ, *Afdeling Ondernemerschap en MKB*

7 Nieuwe markten

Figuur 7.1: Aantal starters dat exporteert (als % van totaal aantal starters)

Bron: EIM, *Startende Ondernemers in 1998*, Zoetermeer, 1999.

8 Snelle groeiers

Figuur 8.1: Belang van snelle groeiers voor de totale regionale werkgelegenheidsgroei

Bron: EIM, *Snelgroeiende Bedrijven in de Regio*, Zoetermeer, 1999. Snelle groeiers zijn hierin gedefinieerd als bedrijven die gedurende een periode van 3 jaar jaarlijks tenminste 10% groeien in termen van werkgelegenheid. De correlatie tussen het aandeel snelle groeiers en de gemiddelde groei van alle bedrijven bedraagt 0,66. In onderstaande tabel zijn de exacte waarden weergegeven op basis waarvan figuur 8.1 is opgesteld.

	Aandeel snelle groeiers	Gemiddelde groei alle bedrijven
Lelystad	36,0%	6,3%
Zwolle	33,0%	6,7%
Leeuwarden	32,0%	6,1%
Meppel	30,0%	6,5%
Venlo	27,0%	0,8%
Zaandam	25,0%	1,0%
Alkmaar	23,0%	4,0%
Roermond	22,0%	5,3%
Eindhoven	22,0%	2,1%
Utrecht	21,0%	4,1%
Hilversum	20,0%	4,1%
Nijmegen	18,0%	4,0%
Amsterdam	18,0%	2,4%
Deventer	18,0%	5,2%
Breda	17,0%	1,8%
Den Haag	16,0%	- 1,0%
Apeldoorn	16,0%	1,0%
Tilburg	16,0%	2,4%
Rotterdam	16,0%	1,0%
Arnhem	15,0%	1,9%
Haarlem	15,0%	0,8%
Groningen	14,0%	1,6%
Enschede	14,0%	1,6%
Heerlen	14,0%	- 2,1%
Delft	14,0%	1,5%
Hoorn	14,0%	4,3%
Amersfoort	13,0%	3,5%
Den Bosch	13,0%	4,3%
Dordrecht	9,0%	2,2%
Tiel	8,0%	- 4,5%
Gouda	8,0%	2,4%
Terneuzen	0,0%	- 2,7%

	Aandeel snelle groeiers	Gemiddelde groei alle bedrijven
Middelburg	0,0%	0,4%
Leiden	0,0%	0,8%

Box 8.1: Europe's 500

Bron: Europe's 500, *Research Report & Success Stories*, Brussels, 1998.

Figuur 8.2: Bedrijven waar oprichter nog directeur is

Bron: EZ, *Snelgroeierende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

Box 8.2: Powerhouses in Australië

Bron: <http://www.smalbiz.nsw.gov.au/higro.htm>

Box 8.3: Glazen plafonds

Bron: EZ, *Afdeling Ondernemerschap en MKB. EIM*, Snelgroeierende Ondernemingen in Nederland en de Verenigde Staten, Zoetermeer (nog te verschijnen).

Box 8.4: Het Deense bedrijfsleven in de kenniseconomie

Bron: Ministry of Business and Trade, Danish Business Policy 1998, Kopenhagen, 1998.

Figuur 8.3: Aantal bedrijven dat knelpunten ondervindt bij verandering in organisatie

Bron: EZ, *Snelgroeierende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998.

Figuur 8.4: Ondernemerskwaliteiten en prestatie van onderneming

Bron: EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. Ambitious Entrepreneurs; The Driving Force for the Next Millennium*, Den Haag/Zoetermeer, 1999.

Box 8.5: Management Best practice System in het Verenigd Koninkrijk

Bron: EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. Ambitious Entrepreneurs; The Driving Force for the Next Millennium*, Den Haag/Zoetermeer, 1999.

9 Technostarters

Figuur 9.1: Toetredingsquote in groeisectoren

Bron: EIM, *Benchmark Ondernemerschap*, Zoetermeer, 1999. De volgende sectoren vallen onder de definitie groeisectoren: kunststofverwerkende industrie, farmaceutische industrie, kantoormachine- en computer-industrie, elektrotechnische industrie, fabricage van TV's, video en communicatieapparatuur, instrumentenindustrie, luchtvaartindustrie, voorbereiding tot recycling, natuurwetenschappelijk en medisch S&O-werk, architecten en ingenieursbureaus.