

Trendstudie MKB en Ondernemerschap

Ontwikkelingen, vooruitblik en
beleidssignalen

Zoetermeer, maart 2011



ISBN: 978-90-371-1023-4

Bestelnummer: A201103

Prijs: € 100,-

Dit onderzoek is gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap (www.ondernemerschap.nl)

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: www.ondernemerschap.nl

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

Voorwoord	7
Ten geleide	9
Managementsamenvatting	11
1 Inleiding	15
Deel I Omgevingstrends	17
2 De financiële en economische crisis	19
2.1 Wat houdt de trend in?	19
2.2 Hoe werkt de trend door op MKB en ondernemerschap?	21
2.3 Vooruitblik	23
2.4 Hoe kan ondernemerschap helpen de trend te overwinnen?	26
2.5 Literatuur	28
3 Globalisering	31
3.1 Wat houdt de trend in?	31
3.2 Hoe werkt de trend door in MKB en ondernemerschap?	34
3.3 Vooruitblik	36
3.4 Literatuur	39
4 Demografische trends	41
4.1 Wat houdt de trend in?	41
4.2 Hoe werkt de trend door in MKB en ondernemerschap?	49
4.3 Literatuur	53
5 ICT-trends	55
5.1 Wat houdt de trend in?	55
5.2 Hoe werkt de ICT-trend door op MKB-bedrijven?	57
5.3 Vooruitblik	68
5.4 Literatuur	70
6 Duurzaam produceren	71
6.1 Wat houdt de trend in?	71
6.2 Hoe werkt de trend door in MKB-bedrijven?	74
6.3 Vooruitblik	77
6.4 Literatuur	79
Deel II Trends in het midden- en kleinbedrijf (MKB)	81
7 Bedrijvendemografie	83
7.1 Ontwikkelingen in Nederland (1987-2010)	83
7.2 Vergelijking met het buitenland	86
7.3 Belangrijkste determinanten van ondernemerschap	89
7.4 Invloed van het beleid	91
7.5 Actualiteit en korte vooruitblik	92
7.6 Literatuur	93

8	Ondernemers en zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers)	95
8.1	Ontwikkelingen in Nederland	95
8.2	Vergelijking met het buitenland	101
8.3	Belangrijkste determinanten van ondernemers en zzp'ers	102
8.4	Invloed van het beleid	103
8.5	Actualiteit en korte vooruitblik	103
8.6	Literatuur	104
9	Inkomens van ondernemers	107
9.1	Ontwikkelingen in Nederland (1990-2007)	107
9.2	Vergelijking met het buitenland	112
9.3	Belangrijkste determinanten	113
9.4	Invloed van het beleid	113
9.5	Actualiteit en korte vooruitblik	115
9.6	Literatuur	115
10	Innovatie	117
10.1	Ontwikkelingen in Nederland	117
10.2	Vergelijking met het buitenland	120
10.3	Innovatie en starters	121
10.4	Belangrijkste determinanten	122
10.5	Invloed van het beleid	124
10.6	Korte vooruitblik	124
10.7	Literatuur	125
11	Snelle groeiers	127
11.1	Ontwikkelingen in Nederland	127
11.2	Vergelijking met het buitenland	128
11.3	Belangrijkste determinanten: literatuurstudie	130
11.4	Determinanten van snelle groeiers: een landenanalyse	131
11.5	Invloed van het beleid	135
11.6	Korte vooruitblik	136
11.7	Literatuur	136
12	Internationalisering van het MKB	137
12.1	Ontwikkelingen in Nederland	137
12.2	Vergelijking met het buitenland	141
12.3	Determinanten	142
12.4	Beleid	143
12.5	Korte vooruitblik	144
12.6	Literatuur	145
13	Financiering MKB	147
13.1	Ontwikkeling MKB-trend	147
13.2	Vergelijking met het buitenland	151
13.3	Determinanten afgenomen kredietverlening MKB	153
13.4	Invloed van het beleid	154
13.5	Vooruitblik	155
13.6	Literatuur	156

14	Arbeidsproductiviteitsontwikkeling en banencreatie MKB	159
14.1	Ontwikkeling MKB-trends	159
14.2	Vergelijking met het buitenland	164
14.3	Determinanten	165
14.4	Invloed beleid en instituties	168
14.5	Vooruitblik op banencreatie en arbeidsproductiviteit MKB	169
14.6	Literatuur	170
	Deel III Synthese	173
15	Synthese: historische trends, toekomstperspectief en beleidssignalen	175
15.1	Inleiding	175
15.2	Omgevingstrends van het MKB	175
15.3	De ervaring van ondernemerschap	181
15.4	(Trends in) opbrengsten van ondernemerschap	184
15.5	Toekomstperspectief MKB en ondernemerschap	188
15.6	Signalen voor toekomstig beleid	193
15.7	Literatuur	200
	Bijlage	
I	Overzicht geïnterviewde personen	205

Voorwoord

Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie subsidieert het Programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap dat door EIM wordt uitgevoerd. In het kader van dit programma is deze trendstudie gedaan. Ondernemerschap is cruciaal voor de groei van de Nederlandse economie. Het zijn ondernemers die zorgen voor banen en ook voor de noodzakelijke vernieuwingen van producten en diensten. Hier moeten we het als Nederland steeds meer van hebben. Daarom krijgt ondernemerschap dan ook volop de ruimte van het nieuwe kabinet.

Nederland is de afgelopen jaren ondernemender geworden. Het aantal ondernemers is sterk gegroeid en Nederland neemt vergeleken met andere landen een koppositie in. Maar wat zijn de onderliggende trends die dat hebben veroorzaakt? En wat zijn de economische en maatschappelijke gevolgen van die toename? Wat is het effect geweest van het gevoerde beleid? En wat zijn de beleidsmatige uitdagingen voor de toekomst? Te denken valt bijvoorbeeld aan de effecten van de economische crisis en trendmatige ontwikkelingen als globalisering en vergrijzing.

In de voor u liggende studie zijn deze vragen opgepakt. Daarbij is EIM erin geslaagd een mooie synthese te maken van alle output van het programmaonderzoek van de afgelopen jaren. Relevante thema's als de opkomst van de zzp'er, snelle groei, de crisis, en alle andere onderwerpen waar vanuit het programmaonderzoek in de afgelopen jaren onderzoek naar is gedaan hebben hun plekje gevonden. Ook is de studie up-to-date naar de laatste wetenschappelijke ontwikkelingen op het gebied van ondernemerschap en MKB.

Dat maakt deze studie tot een heel mooi naslagwerk. Ik ben er van overtuigd dat de studie niet alleen op ons ministerie veel gebruikt zal worden, maar ook daarbuiten veelvuldig zal worden gelezen en tot inspiratie zal leiden.

Ik wens u veel leesplezier.

Rinke Zonneveld,
Directeur Ondernemerschap
Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie

Ten geleide

Deze trendstudie is voor een belangrijk deel gebaseerd op het vele onderzoek dat de laatste jaren binnen het Programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap is uitgevoerd. Dit overzicht van de 'state-of-the-art' is aangevuld met een internationale literatuurstudie naar recente trends en inzichten. In de Inleiding wordt de werkwijze nader toegelicht. Ook is daar een leeswijzer opgenomen.

Het rapport is samengesteld door Guido Brummelkamp, Chantal Hartog, Christi Veldhuis-Van Essen, Sander Wennekers en Gerrit de Wit. Vele collega's bij EIM hebben commentaar gegeven en anderszins bijgedragen aan het rapport. Ook externe deskundigen hebben middels interviews een belangrijke bijdrage geleverd. In Bijlage I staat een overzicht van de geïnterviewde deskundigen.

Projectleiding en eindredactie waren in handen van Chantal Hartog en Sander Wennekers.

Maart 2011

Managementsamenvatting

De ondernemende economie

De afgelopen 25 jaar hebben grote veranderingen in het economische landschap van Nederland laten zien. Er is een ondernemende economie ontstaan. Zo is het aantal zelfstandige ondernemers gestegen van een half miljoen medio jaren tachtig (het dieptepunt na een decennialange daling) naar bijna 1,1 miljoen in 2010. Ook zijn attitudes en opvattingen over ondernemerschap positiever geworden en is bij studenten de interesse in ondernemerschap als beroepsperspectief toegenomen. In veel andere landen zijn er vergelijkbare ontwikkelingen maar Nederland loopt mee in de voorste gelederen. De opleving van ondernemerschap heeft bijgedragen aan de omvangrijke banencreatie in de afgelopen decennia, aan meer flexibiliteit en concurrentie, aan innovatie en aan meer werktevredenheid. De bijdrage van ondernemerschap aan de productiviteitsontwikkeling is gemengd. Enerzijds dragen zowel zzp'ers als innovatieve nieuwe ondernemingen bij aan de productiviteit van het gehele bedrijfsleven, anderzijds leidt de tendens naar schaalverkleining vooralsnog tot een lagere productiviteitsgroei van het MKB. Een onvermijdelijke bijwerking van de stormachtige ontwikkelingen in het MKB is ook een hogere inkomensongelijkheid bij zelfstandigen dan bij werknemers.

Drijvende krachten

De ondernemende economie wordt vooral gedreven door internationale trends. De ICT-revolutie heeft vele nieuwe producten en diensten mogelijk gemaakt en heeft geleid tot de opkomst van e-commerce. ICT vermindert ook de transactiekosten en vergemakkelijkt de samenwerking met andere ondernemers, waardoor kleine bedrijven schaalvoordelen kunnen incasseren. Ook de globalisering speelt een grote rol. Door een steeds verdergaande opdeling van internationale productieketens zijn er voor kleine bedrijven nieuwe kansen ontstaan om als toelevancier of als 'kopstaartbedrijf' een gespecialiseerde bijdrage te leveren. Bovendien kunnen kleine bedrijven via internet gemakkelijker verre markten bedienen. Op de binnenlandse markt hebben het hoge tempo van economische groei in vooral de jaren negentig, een toenemende productdifferentiatie en de doorgroei van de dienstensector marktmogelijkheden voor nieuwe toetreders gecreëerd. Ten slotte heeft het sinds medio jaren tachtig in Nederland gevoerde overheidsbeleid een stimulerende rol gespeeld. Hierbij heeft zich een ontwikkeling voorgedaan van defensief MKB-beleid naar offensief ondernemerschapsbeleid. Zo is de belemmerende Vestigingswet afgeschaft, zijn financiële knelpunten voor zelfstandig ondernemen aangepakt en is er sinds eind jaren negentig ook in het onderwijs steeds meer aandacht voor ondernemerschap.

Op weg naar de tweede fase van de ondernemende economie

De geest is uit de fles en er zijn geen aanwijzingen dat deze er snel weer in terug gaat. Door het groeiende aantal rolmodellen en door het 'haasje-over' van institutionele vernieuwing en cultuurverandering is er een zelfversterkend mechanisme op gang gekomen. Toch is de ondernemende economie nog niet af en is een volgende stap nodig om nieuwe uitdagingen het hoofd te bieden. Het is tijd voor fase II van de ondernemende economie.

Gezocht: innovatieve en ambitieuze ondernemers

De Nederlandse economie wordt momenteel geconfronteerd met enkele pittige uitdagingen waarop alleen innovatief en ambitieus ondernemerschap een antwoord kunnen geven. De financiële en economische crisis van 2008/2009 heeft diepe sporen achtergelaten en de afzetverwachtingen voor het bedrijfsleven zijn voorlopig erg gematigd. De beste kansen voor Nederland liggen nu in het verbeteren van de internationale concurrentiepositie en in het vergroten van het groeivermogen van nieuwe en bestaande bedrijven. Productinnovaties zijn nodig om nieuwe markten te veroveren, evenals procesvernieuwingen om de productiviteit te verhogen. Hiertoe bieden de voortgaande ICT-revolutie en de globalisering nog talloze mogelijkheden. Op de binnenlandse markt zijn er daarnaast kansen om met nieuwe producten en diensten in te spelen op de gedifferentieerde consumentenvoorkeuren van de sterk groeiende populatie koopkrachtige senioren. Ten slotte creëren de trends naar duurzaam produceren en 'lifesciences' nieuwe marktkansen. Dit is slechts een greep, want geheel nieuwe technologieën met nog ongekende toepassingsmogelijkheden, zoals nanotechnologie en 3D-printing, dienen zich al aan. De economische geschiedenis heeft laten zien dat naast gevestigde, grote bedrijven vooral ook ambitieuze en innovatieve bedrijfsoprichtingen nodig zijn om nieuwe kansen en uitdagingen daadwerkelijk op te pakken. Hiervan heeft Nederland er de komende jaren veel meer nodig.

Knelpunten

Om de op ambitieus en innovatief ondernemerschap gebaseerde volgende fase van de ondernemende economie met succes in te kunnen gaan, moeten nog enkele knelpunten worden overwonnen. Nederland bezet namelijk slechts een bescheiden internationale positie ten aanzien van snelgroeiende bedrijven en innovatieve bedrijfsoprichtingen. Ten eerste zijn er belemmeringen voor meer bedrijfsgroei. Starters hebben in Nederland doorgaans lage groeiambities, en ook vormt de hoge graad van arbeidsmarktregulering in Nederland een belemmering voor bedrijfsgroei. Nederland heeft relatief veel wetgeving ter bescherming van werknemers, terwijl groeiende ondernemingen gebaat zijn bij een flexibele arbeidsmarkt, zodat zij snel en zonder al te grote risico's nieuw personeel kunnen aantrekken en zo nodig gemakkelijk hun personeelsbestand kunnen aanpassen. Ook hoge regeldruk in bredere zin is een belemmering voor bedrijfsgroei. Ten slotte is de kapitaalvoorziening voor ambitieuze en innovatieve nieuwe ondernemingen een knelpunt. Ten aanzien van geïnvesteerd durfkapitaal nam Nederland anno 2009 slechts een middenpositie in de EU-15 in, en de beschikbaarheid van bankkrediet voor het MKB in het algemeen en voor starters in het bijzonder staat onder druk.

Hoe kan het beleid innovatieve en ambitieuze bedrijfsoprichtingen bevorderen?

Op de eerste plaats is een verdere flexibilisering van de arbeidsmarkt noodzakelijk. Het gaat vooral om minder strikte regels rond tijdelijke arbeid en een minder strikte ontslagbescherming. Ten tweede zijn hogere investeringen in met name het hoger onderwijs, maar ook in het beroepsonderwijs op MBO-4 niveau, van groot belang. Ondernemers met een hogere opleiding presteren gemiddeld beter dan ondernemers met een lagere opleiding en extra onderwijs blijkt voor ondernemers nog rendabeler te zijn dan voor werknemers. Bovendien hangen de prestaties van individuele ondernemers ook af van het menselijk kapitaal van hun personeel. Ten derde zou meer moeten worden ingezet op de ontwikkeling van bloeiende 'ecosystemen' voor innovatief ondernemerschap rond kennisinstellingen, waaruit op organische wijze innovatieve nieuwe bedrijfsoprichtingen

voortkomen. Dat betekent het faciliteren van intensieve interrelaties tussen kennisinstellingen, potentiële 'start-ups' en verschaffers van durfkapitaal. Ook kennisdeling is daarbij van groot belang. Gevestigde ondernemers blijken niet gemakkelijk bereid te zijn tot het delen van kennis, maar aankomende en jonge ondernemers lijken hier minder moeite mee te hebben. Ten slotte biedt de aanstaande pensionering van vele gevestigde ondernemers uit de babyboomgeneratie een geweldige kans om ambitieuze nieuwe ondernemers via bedrijfsoverdrachten een vliegende start te bieden. Het beleid zou meer kunnen doen om vraag en aanbod bij elkaar te brengen.

1 Inleiding

Het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap past in het beleid van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I), dat beoogt een publieke kennisinfrastructuur met basisinformatie over het midden- en kleinbedrijf (MKB) en ondernemerschap in stand te houden, uit te bouwen en voor gebruikers te ontsluiten. Het doel van het programmaonderzoek is daarbij het leveren van vernieuwende inzichten in het functioneren van MKB en ondernemerschap in Nederland.

Eens in de zoveel jaar is er behoefte om stil te staan bij de stand van zaken op dit terrein. Hoe hebben het MKB en het ondernemerschap in Nederland zich ontwikkeld over de afgelopen jaren? Welke toekomstige ontwikkelingen tekenen zich af? Welke bedreigingen en kansen dienen zich aan?

Een dergelijke overzichtsstudie is juist nu interessant, omdat sinds het uitbreken van de financiële en economische crisis in 2008 het economische landschap in binnen- en buitenland ingrijpend is veranderd. Ook het aantreden van het nieuwe kabinet in de tweede helft van vorig jaar maakt het juist nu uitbrengen van deze studie interessant.

Doel van deze overzichtsstudie is het schetsen van een state-of-the-art op het gebied van het MKB en ondernemerschap. De nadruk ligt daarom niet op het genereren van nieuwe kennis, maar veeleer op het bij elkaar brengen van bestaande inzichten omtrent de talloze ontwikkelingen die relevant zijn voor het MKB en ondernemerschap. Zo ontstaat een up-to-date overzicht waarin (i) de onderlinge samenhangen duidelijk worden en waarin (ii) duidelijk wordt waar de voornaamste uitdagingen liggen. Daarnaast geeft deze studie - waar dat mogelijk en zinvol is - een doorkijkje naar wat er de komende jaren te verwachten is. Ten slotte worden vanuit het verrichte onderzoek signalen afgegeven voor het overheidsbeleid op het gebied van het MKB en ondernemerschap, hoewel dat niet het hoofddoel van de studie is geweest.

Deze studie put uit drie bronnen. Allereerst is er voor elk van dertien onderscheiden trends (vijf omgevingstrends, acht MKB-trends) een uitvoerige literatuurstudie verricht. Hierbij is zowel geput uit de kennis uit het programmaonderzoek zelf als uit de wetenschappelijke internationale literatuur. Daarnaast is voor de vijf omgevingstrends een aantal externe experts geraadpleegd. Zie hiervoor de bijlage. Ten slotte is er bij sommige onderdelen nog aanvullend eigen onderzoek verricht.

Leeswijzer

Allereerst worden in dit rapport vijf omgevingstrends beschreven, die een cruciale rol hebben gespeeld en zullen spelen bij de ontwikkelingen in het midden- en kleinbedrijf (MKB) en ondernemerschap, te weten: de financiële en economische crisis, globalisering, demografische trends, ICT-trends en de trend van duurzaam produceren. Per trend wordt besproken wat deze inhoudt en hoe deze doorwerkt op MKB en ondernemerschap.

Vervolgens beschrijven we in deel II acht facetten van het MKB en ondernemerschap ofwel MKB-trends. Achtereenvolgens worden ontwikkelingen beschre-

ven in: (i) het aantal ondernemingen, oprichtingen en opheffingen, (ii) het aantal ondernemers en zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers), (iii) de inkomens van ondernemers, (iv) innovatie in het MKB, (v) het percentage snel groeiende bedrijven, (vi) de internationalisering van het MKB, (vii) de financiering van het MKB en (viii) de arbeidsproductiviteit en de banencreatie in het MKB.

Per MKB-trend beschrijven we de ontwikkeling in Nederland over de afgelopen jaren en vergelijken we deze met de ontwikkeling in het buitenland. Vervolgens bespreken we de belangrijkste determinanten die verantwoordelijk zijn voor de geconstateerde trend, waarbij onder andere wordt teruggegrepen op de in deel I beschreven omgevingstrends. Ten slotte beschrijven we wat de (beoogde) invloed van het beleid hierbij is geweest en blikken we kort vooruit: hoe verwachten we dat deze MKB-trend zich gaat ontwikkelen in de komende circa vijf jaar?

Het rapport sluit in deel III af met een synthese. Wat zijn de meest markante omgevingstrends voor MKB en ondernemerschap? Welke trends zijn er binnen de spectaculaire opleving van ondernemerschap in Nederland gedurende de laatste decennia waar te nemen en welke maatschappelijke opbrengsten en onvermijdelijke bijwerkingen brengen deze trends mee? Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen die we voor de komende vijf jaar verwachten? Welke uitdagingen en kansen leveren deze trends op, mede in het licht van de sterke en zwakke punten van MKB en ondernemerschap in Nederland? Hoe kunnen het overheidsbeleid en het bedrijfsleven inspelen op deze kansen en uitdagingen?

Deel I Omgevingstrends

2 De financiële en economische crisis

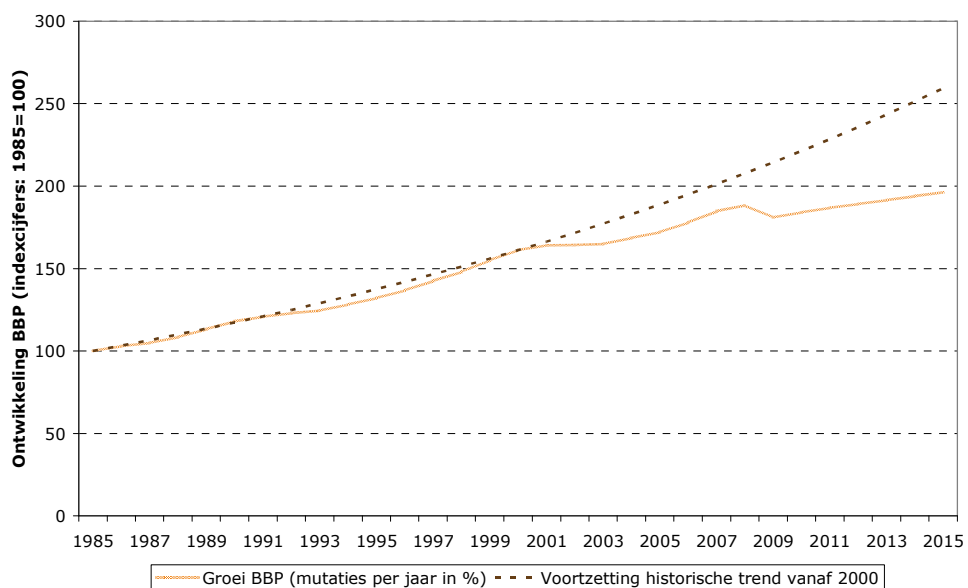
2.1 Wat houdt de trend in?

Lagere trendmatige economische groei sinds 2001

Na de stagflatie van eind jaren zeventig en begin jaren tachtig van de vorige eeuw brak in Nederland, maar ook daarbuiten, een periode aan met hogere economische groei. Zo groeide de Nederlandse economie in de jaren 1986-2000 jaarlijks met gemiddeld ca. 3,2%, tegen slechts ca. 1,8% in de daaraan voorafgaande periode 1974-1985.¹ Bovendien nam de macro-economische volatiliteit (gemeten als fluctuaties rond de trend) in bijna alle rijke landen sterk af na 1985 (CPB, 2009). Dit laatste fenomeen staat bekend als 'The Great Moderation'.

In het nieuwe millennium is tot dusverre de groeitrend een stuk lager. Zie Figuur 1 voor een illustratie.

Figuur 1 Volumeontwikkeling bruto binnenlands product, Nederland 1985-2015 (1985=100)



Bron: Bijlage 2 bij CPB Kortetermijnraming: Kerncijfers (december 2010) en Tabel B.1 (CPB, 2010b).

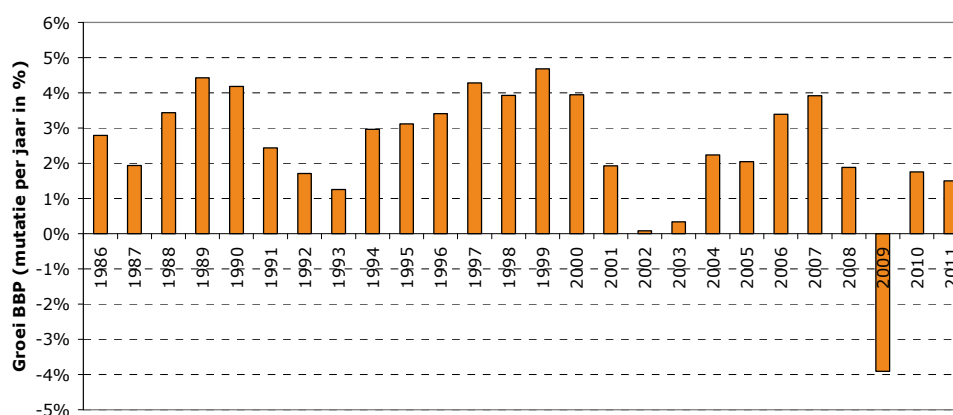
Ook zonder de zware recessie van (eind) 2008 en 2009 mee te rekenen, komt de economische groei in de afgelopen periode (2001-2007) uit op slechts 2,0%. In de loop van 2008 ging het vervolgens zoals bekend snel bergafwaarts met de wereldeconomie en werd ook in Nederland een sterke groeivertraging ingezet. Over de jaren 2009 en 2010 tezamen wordt de economische groei in negatieve

¹ Economische groei is hier gedefinieerd als de volumegroei van het BBP. Bron: Bijlage 2 bij CPB Kortetermijnraming: Kerncijfers (december 2010).

cijfers geschreven en voor 2011-2015 zijn de (in november 2010 naar beneden bijgestelde) groeiverwachtingen met 1,25% erg gematigd (CPB, 2010b). Bovendien is de onzekerheid groot (zie paragraaf 2.3). Over de jaren 2008-2015 komt de gemiddelde economische groei naar verwachting uit op slechts 0,8% en over de gehele periode 2001-2015 op 1,3%. Al met al is er sprake van een eerste trendbreuk rond 2001, met een verdere trendafzwakking sinds 2009.

Ook zijn de economische fluctuaties, zeker die naar beneden, sinds 2001 weer heftiger. In Figuur 2 wordt een beeld gegeven van de volatiliteit van de jaarlijkse economische groei sinds 1986. Tussen 1986 en 2000 bedroeg het verschil tussen de hoogste en de laagste groeivoet slechts circa 3,5%, maar na 2000 loopt dit verschil op tot bijna 8%.

Figuur 2 Volatiliteit jaarlijkse economische groei Nederland, 1986 t/m 2011



Bron: Bijlage 2 bij CPB Kortetermijnraming: Kerncijfers (december 2010) en Tabel B.1 (CPB, 2010b).

Toegenomen onzekerheid na de financiële en economische crisis

De crisis die in het najaar van 2008 tot uitbarsting kwam, was zoals bekend ongekend heftig en wordt inmiddels aangeduid als de Grote Recessie (Ewijk en Teulings, 2009). De cijfers in Tabel 1 over wereldhandel en economische groei in 2008 en vooral 2009 laten dit zonneklaar zien.

Tabel 1 Enkele kerngegevens wereldeconomie in 2007 t/m 2010 (groei in %)

	2007	2008	2009	2010
BBP-volume eurogebied	2,8	0,4	-4,1	1,75
Idem Verenigde Staten	1,9	0,0	-2,6	2,75
Idem Azië exclusief Japan	9,9	7,0	5,4	9,25
Idem wereldeconomie	5,2	2,8	-1,0	4,75
Wereldhandelsvolume goederen	6,8	2,9	-12,8	15,5

Bron: CPB (2010c; bijlage 3).

Een vergelijking met de Grote Depressie uit de jaren dertig drong zich in 2009 al snel op. Eichengreen en O'Rourke (2009) bieden een eerste overzicht in hun 'A

Tale of Two Depressions'. Zo waren in het eerste jaar vanaf medio 2008 de dalingen van 'world industrial output' en de wereldhandel nog groter dan in het eerste jaar van de Grote Depressie (vanaf medio 1929), terwijl ook de beurskoersen nu sterker daalden. In 2008/2009 waren de beleidsreacties echter geheel anders dan in 1929/1930. Zo was er in 2009 onder meer sprake van monetaire verruiming in plaats van de verkrapping uit 1930. Ook het fiscaal beleid is tot dusverre meer expansief geweest dan aan het begin van de Grote Depressie. Al met al is een complete 'meltdown' voorkomen en heeft de economie vanaf eind 2009 een aarzelend herstel laten zien, terwijl de wereldeconomie in de jaren dertig zeker drie jaar lang min of meer in vrije val verkeerde (zie updates Eichengreen en O'Rourke <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>).

Echter, het is momenteel nog een open vraag in hoeverre de wereldeconomie de voorzichtig opgaande lijn weet vast te houden. De onzekerheid over de toekomstige koers van de wereldeconomie is en blijft buitengewoon groot. Zowel de kwade kansen als de mogelijke lichtpuntjes worden in paragraaf 2.3 nader uitgewerkt.

2.2 Hoe werkt de trend door op MKB en ondernemerschap?

Inleiding

In het hiernavolgende maken we onderscheid tussen drie subperiodes: de eerste volledige conjunctuurring na de millenniumwisseling (2001 t/m 2007), de Grote Recessie en eerste doorwerking daarvan (2008 t/m 2010), en de voorliggende middellange termijn (2011 t/m 2015). In Tabel 2 worden enkele relevante macro-economische uitgangspunten voor het MKB in 2001-2007 en 2008-2010 op een rijtje gezet. De uitgangspunten en vooruitzichten voor 2011-2015 komen in paragraaf 2.3 aan de orde.

Tabel 2 Macro-economische kerngegevens voor het Nederlandse MKB, 2001-2007 en 2008-2010 (gemiddelde groei in %)

	2001-2007	2008-2010
Consumptie huishoudens	0,8	-0,4
Bruto investeringen bedrijven excl. woningen	0,4	-5,5
Investeringen bedrijven in woningen	1,7	-6,9
Uitvoer goederen (excl. energie)	5,3	1,2

Bron: Bijlage 2 bij CPB Kortetermijnraming: Kerncijfers (december 2010), Tabel B.1 (CPB, 2010b) en onderliggende data uit CPB (2010c).

Wat betreft de periode 2001-2007 valt op dat de volumegroei van de marktsector zwaar leunde op de uitvoer, terwijl de binnenlandse bestedingen als tamelijk zwak moeten worden bestempeld. De jaren 2008 t/m 2010 bieden gemiddeld een beeld van nulgroei met een bescheiden plus voor de uitvoer en een forse min voor de investeringen. Gezien de verschillen in afzetsamenstelling tussen MKB en grootbedrijf, naar zowel sectoren als afzetcategorieën, liggen de effecten van deze macro-economische trends naar grootteklasse enigszins voor de hand. Zo hebben industrie en transport een veel groter aandeel in de afzet van het grootbedrijf dan van het MKB, terwijl het midden- en kleinbedrijf relatief sterk verte-

genwoordigd is in bouw, handel, autosector, horeca en de persoonlijke dienstverlening. Daarbij is het MKB voor 81% gericht op de binnenlandse markt, tegen 68% bij het grootbedrijf (EIM, 2009a). Ruis et al. (2010) berekenen de afzetverdeling voor drie grootteklassen in een belangrijk deel van het particuliere bedrijfsleven¹ over een exportcluster van sectoren (industrie, groothandel en transport), een bouwcluster (bouwnijverheid, hout- en bouwmaterialenindustrie, makelaars en architecten & ingenieurs) en een consumptiecluster (autosector, detailhandel, horeca en de overige dienstverlening). Het exportcluster domineert dan de afzet van het grootbedrijf. Dit geldt in mindere mate ook voor het middenbedrijf, terwijl de afzet in het kleinbedrijf meer gelijkmatig over de drie clusters is verdeeld.

Voor de jaren 2001 t/m 2007 resulteerden deze uitgangspunten in een achterblijvende productiegroei van vooral het kleinbedrijf en in veel mindere mate het middenbedrijf (zie Tabel 3).

Tabel 3 Gemiddelde jaarlijkse groei van het productievolume naar grootteklasse*, 2001-2007, in %

	2001-2007
Kleinbedrijf (< 10 werkzame personen)	0,5
Middenbedrijf (10-99 werkzame personen)	2,4
Midden- en kleinbedrijf (MKB; < 100 werkzame personen)	1,5
Grootbedrijf (100 of meer werkzame personen)	2,8

* *Bruto toegevoegde waarde tegen factorkosten in constante prijzen.*

Bron: EIM.

In Tabel 4 worden de ramingen van de productiegroei in het MKB en het grootbedrijf in de jaren 2008 t/m 2010 op een rijtje gezet. In 2009 hebben de ineensstorting van de wereldhandel en alle binnenlandse gevolgen daarvan zowel het Nederlandse grootbedrijf als het MKB uitzonderlijk hard getroffen. In 2010 hebben het zwakke herstel van de particuliere consumptie en de voortgaande daling van de bedrijfsinvesteringen, in combinatie met de sterk aantrekkende goederenuitvoer, geleid tot een opvallend achterblijven van het MKB in vergelijking met het grootbedrijf. Het kleinbedrijf heeft in 2010 zelfs nog met een productiedaling te maken gehad. Over de gehele periode 2008-2010 is in alle grootteklassen sprake van een productiedaling, zij het dat de cumulatieve daling in het MKB groter is dan in het grootbedrijf.

Naast het evident nadelige effect van de zeer zwakke en deels negatieve ontwikkeling van de binnenlandse afzet op de afzet- en productiegroei in het MKB, is er ook een negatief effect van de 'credit crunch' (zie verder hoofdstuk 13). Dit effect wordt overigens pas echt klemmend naarmate te zijner tijd weer vervangings- en/of uitbreidingsinvesteringen nodig zijn. Voorts zijn er implicaties voor de werkgelegenheidsontwikkeling in het MKB, die in hoofdstuk 14 aan de orde komen. Ten slotte is er een (potentieel) remmend effect van de economische cri-

¹ Dit is onder meer exclusief grote delen van de financiële en zakelijke dienstverlening.

sis op nieuwe bedrijfsoprichtingen, hoewel dit voor Nederland lijkt mee te vallen (zie hoofdstuk 7).

Tabel 4 Groei productievolume in MKB en grootbedrijf*, 2008-2010, in %

	<i>mutatie productie- volume 2008 (%)</i>	<i>mutatie productie- volume 2009 (%)</i>	<i>mutatie productie- volume 2010 (%)</i>	<i>mutatie productie- volume 2008- 2010 (%)</i>
MKB	2,00	-5,25	0,25	-3,25
Grootbedrijf	2,25	-5,50	2,00	-1,50
Marktsector	2,00	-5,50	1,00	-2,25

* *Bruto toegevoegde waarde tegen factorkosten in constante prijzen.*

Bron: EIM (2011).

2.3 Vooruitblik

De trend in 2011-2015

In paragraaf 2.1 zijn de verwachtingen voor de middellange termijn deels al aan de orde gekomen. Zoals in Figuur 1 in beeld werd gebracht, gaat het CPB (2010b) in zijn geactualiseerde centrale projectie voor de jaren 2011-2015 uit van een gemiddelde jaarlijkse BBP-groei van 1,25%¹. Dit is weliswaar een aanzienlijke verbetering na de gemiddeld negatieve economische groei in 2008 en 2009, maar het herstel blijft hiermee naar historische maatstaven zeer bescheiden. Vooral de geprojecteerde jaarlijkse groei van de particuliere consumptie (0,75%) en de bedrijfsinvesteringen excl. woningen (4%) is zeer gematigd. Gezien de eerder besproken relatief sterke binnenlandse afzetoriëntatie van het kleinbedrijf, zijn de implicaties van de centrale projectie voor deze grootteklasse nog iets gematigder dan voor het middenbedrijf en het grootbedrijf (zie Tabel 5).

Tabel 5 Gemiddelde jaarlijkse groei van het productievolume naar grootteklasse*, 2011-2015, in %

	<i>2011-2015</i>
Kleinbedrijf	1,50
Middenbedrijf	2,00
Midden- en kleinbedrijf (MKB)	1,75
Grootbedrijf	1,75

* *Bruto toegevoegde waarde tegen factorkosten in constante prijzen.*

Bron: EIM (2011).

De hieruit voortvloeiende verwachtingen op de middellange termijn voor de werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit van het MKB komen in hoofdstuk 14 aan de orde.

¹ Overigens zijn volgens voorlopige cijfers van het CPB (CPB-persbericht 2011/5 van 22 februari) de verwachtingen voor de economische groei in 2011 inmiddels iets naar boven bijgesteld.

Neerwaartse risico's voor economische groei

Het CPB (2010a) wijst terecht op de grote onzekerheid waarmee ramingen voor de middellange termijn altijd omgeven zijn. De Economische Verkenning 2011-2015 uit maart 2010 heeft daarom naast een centrale projectie voor de BBP-groei (van toen nog 1,75%) ook een onzekerheidsvariant met lagere groei en een variant met hogere groei doorgerekend. Het CPB verwachtte toen dat de gemiddelde jaarlijkse economische groei in 2011-2015 met een waarschijnlijkheid van twee derde binnen een bandbreedte van 1% à 2,5% zal blijven, maar een nog lagere of hogere groei is uiteraard niet uitgesloten. Inmiddels zijn we bijna een jaar verder en zijn er empirische aanwijzingen beschikbaar voor een vertraging van het economische herstel (o.a. OECD, 2010 en The Economist, 2010). Daarnaast zijn er in de literatuur ook tal van 'inhoudelijke' argumenten die de risico's van een traag herstel of wellicht zelfs een 'double dip' onderbouwen.

Om te beginnen biedt de geschiedenis aanwijzingen voor relatief langdurige hersteltermijnen bij recessies die worden voorafgegaan door een financiële crisis (Reinhart en Rogoff, 2009; The Economist, 2010:14). Daarbij zijn er voor de huidige crisis concrete aanwijzingen dat het financiële systeem nog kwetsbaar is en dat dit de 'Achilleshiel' vormt van het mondiale economische herstel (IMF, 2010b). Dit kan bovendien leiden tot een langdurige credit crunch (The Economist, 2010:14-17). Voorts staat de huidige economische malaise bekend als een 'balance sheet recession' (Richard Koo, 2009), waarbij bedrijven en consumenten zich door forse waardedalingen van belangrijke activa, waaronder aandelen en vastgoed, geconfronteerd zien met plotseling sterk verslechterde balansen. Als reactie hierop gaan zij zich dan in hoge mate richten op sparen en op het aflossen van schulden. Volgens The Economist (2010:6-8) is in verschillende Westerse landen sinds 2008/09 inderdaad sprake van een zeer forse stijging van de spaarquote van huishoudens en bedrijven, met een sterk dempend effect op de private consumptie en de bedrijfsinvesteringen. Dit kan, tezamen met een doorwerking van de hoge werkloosheid in vele landen, het toekomstige trendmatige groeipad langdurig verlagen.

De vooruitzichten worden niet rooskleuriger als men de aanwijzingen voor 'continued overvaluation' van diverse (financiële) activa in ogenschouw neemt (Shiller, 2010). Dit betreft onder meer de aandelenkoersen en de huizenprijzen in de VS (New York Times, 10 April 2010). Voorts heeft de voortgaande kwantitatieve verruiming in de VS geleid tot een sterk opgeblazen balans van het Federal Reserve System, zonder vooralsnog het beoogde effect te hebben in de reële sfeer. Onlangs (november 2010) werd bovendien bekend dat de Fed deze beleidslijn van kwantitatieve verruiming het komende half jaar zal voortzetten. In combinatie met de extreem lage rentestanden kan dit in de nabije toekomst leiden tot een nieuwe 'luchtbel', met als gevolg een uit de hand lopende inflatie, ook van financiële activa. Dan zullen kwantitatieve verkrapping en een forse renteverhoging alsnog onvermijdelijk worden, met ernstige risico's dat de wereld opnieuw een periode van stagflatie zal beleven zoals eind jaren zeventig van de vorige eeuw (Eijffinger, 2010). Daarbij zijn er risico's van opkomend protectionisme.

In Europa is er sprake van specifieke neerwaartse risico's. Zo zijn er de default risico's in Griekenland en andere Zuid-Europese landen met grote handelsbalansstekorten, dito begrotingstekorten en 'schuldenbergen'. Vele banken in Noord-Europa hebben bovendien fors belegd in schuld papier van deze landen. Daar-

naast zullen de in vele Europese landen aangekondigde forse bezuinigingen op korte termijn een dempend effect hebben op het economische herstel. Dit geldt temeer als er weinig of geen ruimte is voor renteverlagingen (IMF, 2010a: chapter 3). Het voorbeeld van Ierland is maar een van de vele.

Tegenkrachten

Er zijn echter ook diverse tegenkrachten die het herstel van de wereldeconomie, inclusief het OESO-gebied waaronder Nederland, ondersteunen. We bespreken er hier drie.

Allereerst is er sprake van een locomotieffunctie van opkomende 'giant emerging economies' zoals China, India, Indonesië en Brazilië. De jaarlijkse economische groei van deze landen ligt inmiddels weer ruim boven de 5%. Vooral Azië is momenteel leidend in het economische herstel (IMF, 2010a).

Daarnaast kunnen er ook de komende jaren belangrijke impulsen van de ICT-revolutie uitgaan. Niet alleen draagt de ICT-sector zelf weer bij aan de economische groei, er is in toenemende mate ook sprake van een verdere verspreiding van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën in de gehele economie (Perez, 2009 en 2010)¹. Voor Nederland laten Stam et al. (2009) zien hoe de groei van het aantal snelgroeiende bedrijven in de zakelijke diensten in hoge mate wordt gedragen door deze uitwaaiering van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën. Het ICT-potentieel wordt daarbij op twee manieren gerealiseerd: door de introductie van nieuwe producten en door een nieuwe organisatie van productie, distributie en consumptie. De groep kennisintensieve zakelijke dienstverleners vormt een belangrijke kennisbron voor andere bedrijven en maakt met haar diensten ook productiviteitsstijgingen in andere sectoren mogelijk (Stam et al., 2009).

Ook van andere opkomende nieuwe technologieën (zoals nanotechnologie, biotechnologie en duurzame energie)² kan op den duur een belangrijke impuls uitgaan naar de economische groei, maar dit potentieel wordt waarschijnlijk pas op de langere termijn gerealiseerd (Perez, 2010).

Implicaties risicoanalyse voor MKB

Hiervoor zijn inhoudelijke argumenten besproken voor zowel neerwaartse risico's als voor een positief perspectief van een krachtige economische opleving. Echter, zoals Nobel laureaat Phelps (2010) opmerkt, voor een echt herstel is allereerst een duurzaam hogere 'propensity to innovate and to invest in general' noodzakelijk. Zowel de crisis in de Venture Capital sector, de contracties in de bankensector en de huidige kortetermijnnoriëntatie van het bedrijfsleven stemmen wat dat betreft niet erg hoopvol. Phelps concludeert dan ook dat 'the medium term outlook for the U.S. is not bright'.

¹ Perez (2009; 2010) onderscheidt, op basis van een analyse van vijf 'major technological surges' sinds 1770, een vast patroon bij de opkomst van nieuwe basistechnologieën. Hierbij volgen een 'installation period', een crisis of keerpunt en een 'deployment period' elkaar op. Pas in deze laatste periode, die volgens haar nu voor ICT is aangebroken, wordt het economische potentieel van een nieuwe technologie volledig gerealiseerd.

² Wellicht kan 'three-dimensional printing' aan dit rijtje worden toegevoegd. Naar verwachting zal 3D printing onder meer leiden tot een vermindering van schaalvoordelen en een verlaging van toetredingsdrempels van industriële productie (The Economist, 2011).

Alles afwegende lijkt er voor Nederland op dit moment meer te zeggen voor de pessimistische groeivariant van het CPB (2010a) dan voor de optimistische. Wellicht zullen de tegenkrachten over enkele jaren echter meer momentum krijgen en kan er dan juist een steiler groeipad worden ingeslagen. Ook het Nederlandse MKB zal hiervan uiteraard de gevolgen ondervinden. Naarmate tegen- en meevallers vooral de binnenlandse afzet betreffen, zullen de effecten voor het MKB ook navenant groter zijn. Daarnaast zijn de perspectieven voor een verdere verspreiding van ICT en voor opkomende nieuwe technologieën in het bijzonder van belang voor innovatieve nieuwe bedrijfsoprichtingen. Dat is het onderwerp van de volgende paragraaf.

2.4 Hoe kan ondernemerschap helpen de trend te overwinnen?

The need for entrepreneurship

Zoals hiervoor al werd opgemerkt, is de komende jaren een hogere 'propensity to invest and innovate' nodig (Phelps, 2010). Daarbij zijn experimenten belangrijk voor innovatie: er zijn vaak duizenden ruwe ideeën en honderden uitgewerkte/ingediende ideeën nodig voor één succesvol nieuw product.¹ Er is dus een grote behoefte aan innovatie en ondernemerschap. Maar hoe staat het dan met de kansen hiervoor?

Kansen voor innovatief ondernemerschap

Zoals hiervoor al is aangegeven, heeft de crisis belangrijke negatieve effecten voor het MKB, vooral voor de afzetmogelijkheden, de winstgevendheid en de toegang tot financiering. Desondanks zijn er ook tal van theoretische en empirische aanwijzingen voor gunstige effecten van laagconjunctuur voor het MKB en met name voor innovatieve bedrijfsoprichtingen en voor innovatie door bestaande kleine en middelgrote bedrijven.

Op de eerste plaats zijn de 'opportunity costs' van ondernemerschap tijdens een recessie lager. Voor vele managers en professionals met ondernemerschapspotentieel nemen dan de baan zekerheid en/of carrièrekansen af en kan het aantrekkelijk worden om de stap naar een eigen bedrijf te zetten. Dit geldt ook voor de 'opportunity costs' van innovatie (Kleinknecht, 1987). Tijdens een hoogconjunctuur leggen relatief onzekere en riskante innovatieve productideeën het veelal af tegen procesinnovatie en de verdere verbetering en uitnutting van bestaande producten en blijven ze op de plank liggen. Tijdens een recessie of depressie worden de bestaande alternatieven minder aantrekkelijk en vormen ze geen belemmering meer om de verdere ontwikkeling van nieuwe productideeën ter hand te nemen. Dit staat ook bekend als de 'pit-stop theory of recession' (Geroski en Gregg, 1997). Daarbij biedt laagconjunctuur door het wegvallen van concurrenten een relatieve lufte, waarin ondernemers meer tijd en gelegenheid hebben om te experimenteren (Wadhwa, 2008).

¹ Dit staat ook bekend als de 'innovation funnel' (Stevens and Burley, 1997). In dit licht is het echter verwarderlijk dat het aantal gazellen die voortkomen uit nieuwe bedrijven in Nederland tussen 1989-93 en 1999-2003 achterblijft bij de sterke groei van laatstgenoemde categorie (Stam en Gerritsen, 2009). Het percentage nieuwe gazellen (lees: succesvolle experimenten) is gedaald van 1,45% naar 1,07%.

Ook is er sprake van een psychologisch 'back to the wall'-effect bij werkloosheid, werkloosheidsdreiging en dreigend faillissement. Wie hiermee wordt geconfronteerd, heeft minder te verliezen en staat meer open voor nieuwe, gedurfde en relatief riskante ventures.¹ Dit wordt ondersteund door internationaal empirisch onderzoek van Koellinger (2008), waaruit blijkt dat starters vanuit werkloosheid innovatiever zijn dan starters vanuit een baan.

Voorts zijn er aanwijzingen in de literatuur (Heger, 2004) dat beperkte toegang tot hooggeschoolde arbeid een barrière is voor kleine bedrijven om te innoveren. Tijdens een recessie, als arbeid en vooral ook hooggeschoolde arbeid relatief overvloedig beschikbaar komt, is deze barrière lager. Dit geldt mogelijk in mindere mate voor Nederland, waar de werkloosheid maar weinig is opgelopen en tekorten aan gekwalificeerde arbeid manifest blijven. Ten slotte heeft laagconjunctuur een dempende werking op de kosten van bedrijfshuisvesting en op andere bedrijfskosten.

Al met al veronderstellen vele auteurs in de internationale literatuur (Klein-knecht, 1987; Aghion and Saint Paul, 1993; Geroski and Gregg, 1997) een positief effect van laagconjunctuur op productinnovatie door het MKB.

Verdere empirische aanwijzingen

Recent empirisch onderzoek voor Nederland over de periode 1999-2009 (Thompson en Stam, 2010) laat 'mixed evidence' zien ten aanzien van de relatie tussen productinnovatie en de conjunctuur. Voor het gehele MKB wordt door de onderzoekers naast het verwachte anticyclische effect van werkloosheid op productinnovatie ook een procyclische invloed van economische groei gevonden.² Productinnovatie in het industriële MKB blijkt daarbij zelfs in hoge mate conjunctuurgevoelig. De auteurs zien dit als een aanwijzing dat productinnovatie in de industrie wellicht moet worden opgevat als een autonoom strategisch proces. Overigens lijkt het percentage MKB-bedrijven met productinnovaties die nieuw zijn voor hun branche in 2009 en 2010 weer te zijn opgelopen.³

Uit een ander empirisch onderzoek blijkt dat vele Nederlandse MKB-bedrijven naast of in plaats van defensieve maatregelen (zoals kostenreductie) ook offensieve maatregelen nemen om de uitdagingen van de recessie het hoofd te bieden (EIM, 2009b).⁴ Voor één op de drie bedrijven geldt dat zij nieuwe markten betreden en/of het assortiment vernieuwen.⁵

Ook is er 'anecdotal evidence' van zeer succesvolle bedrijven die tijdens een economisch minder florissant tijdsgewricht van start zijn gegaan, zoals Microsoft (1975) en Apple (1976). Uit onderzoek van de Amerikaanse Small Business Administration komt naar voren dat 18 van de 30 bedrijven in de huidige Dow Jo-

¹ Deze visie heeft een theoretische basis in de 'prospect theory' van Kahneman en Tversky, 1979.

² Een procyclisch effect op de innovativiteit van het Nederlandse MKB wordt ook gemeld in een EIM-onderzoek van De Jong en Jansen (2007). Zie hiervoor hoofdstuk 10 over Innovatie.

³ Op basis van technologiepanel EIM.

⁴ Voor een internationaal literatuuroverzicht met betrekking tot zogenoemde 'recovery strategies' in het MKB, zie Pearce en Robbins (1994).

⁵ Ook tijdens de vorige recessie hanteerde ruim 30% van het MKB een ondernemende strategie (Bosma et al., 2003).

nes Industrial Average werden opgericht tijdens recessies of 'bear stock markets' (SBA, 2009). Uit onderzoek van Schramm (2010) blijkt hetzelfde te gelden voor de helft van de huidige Fortune 500-ondernemingen.

Voorts laat onderzoek van Koellinger en Thurik (2009) zien dat nieuw ondernemerschap circa twee jaar voorloopt op de conjunctuurcyclus en als het ware een 'leading indicator' vormt. Dit bevestigt de hypothese dat de 'opportunity costs of entrepreneurship' meebewegen met de conjunctuur. Een andere aannemelijke interpretatie is dat bedrijfsoprichtingen vooroplopen, omdat nieuwe ondernemers sneller op nieuwe kansen inspelen dan bestaande grote ondernemingen. Dit mechanisme bevordert het economische herstel.

Ten slotte valt voor Nederland op dat de indicator voor 'nascent' en nieuw ondernemerschap (TEA) in 2009 niet is gedaald maar juist is gestegen (Hartog et al., 2010).

Conclusie

De beweging in de groeitrend van de Nederlandse economie over drie opeenvolgende perioden sinds 1985 kan worden samengevat als 'drie-twee-een'. Deze twee groeivertragingen werden ingezet door achtereenvolgens de 'Internet bust' en de 'easy liquidity bust' (Perez, 2009). Ondernemerschap is onmisbaar om de komende jaren uit het dal te komen. De ICT-revolutie heeft een gigantisch potentieel voor innovatie en groei gecreëerd. Ondernemers - en kleine kennisintensieve bedrijven in het bijzonder - zullen een belangrijke rol spelen in de realisatie van dit potentieel (Perez, 2010). Ook voor 'sociaal ondernemerschap' lijken er de komende jaren, mede als reactie op de crisis, goede perspectieven te zijn.

2.5 Literatuur

- Aghion, P. and G. Saint-Paul (1993), Uncovering some causal relationships between productivity growth and the structure of economic fluctuations: a tentative survey, *Labour* 12(2), 279-303.
- Bosma, N., J. Hessels en M. Overweel (2003), Hoe reageren MKB-ondernemers op veranderingen in de conjunctuur?, Rapport M200219, Zoetermeer: EIM.
- CPB (2009), CEP 2009; De kredietcrisis - oorzaken en gevolgen.
- CPB (2010a), Economische Verkenning 2011-2015, CPB Document No. 203, Maart 2010.
- CPB (2010b), Actualisatie Economische Verkenning 2011-2015 (Verwerking Regerakkoord), CPB Document No. 213, November 2010.
- CPB (2010c), Macro Economische Verkenning 2011.
- Eichengreen, B. and K.H. O'Rourke (2009), *A Tale of Two Depressions*. Zie ook update april 2010 in column <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3421>.
- Eijffinger, S.C.W. (2010), De onafhankelijkheid van het Federal Reserve System, *ESB* 95(4595), 15 oktober 2010.
- EIM (2009a), Kleinschalig Ondernemen 2009; Structuur en Ontwikkeling van het Nederlandse MKB, Rapport A200912, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2009b), Ondernemen in crisistijd, Rapport M200917, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2010), Algemeen beeld van het MKB in de marktsector in 2010 en 2011; update december, Rapport M201101, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2011), Middellangetermijn ontwikkeling MKB; Het MKB in de marktsector in de periode 2011-2015, Zoetermeer: EIM, binnenkort te verschijnen.

- Ewijk, C. van en C. Teulings (2009), *De Grote Recessie; het Centraal Planbureau over de kredietcrisis*, Uitgeverij Balans.
- IMF (2010a), *World Economic Outlook*, oktober 2010.
- IMF (2010b), *Global Financial Stability Report*, oktober 2010.
- Geroski, P. and P. Gregg (1997), *Coping With Recession: UK Company Performance In Adversity*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hartog, C., J. Hessels, A. van Stel en J. de Jong (2010), *Global Entrepreneurship Monitor 2009 The Netherlands: Entrepreneurship on the rise*, Rapport A201011, Zoetermeer: EIM.
- Heger, D. (2004), *The Link Between Firms' Innovation Decision and the Business Cycle: An Empirical Analysis*, Centre for European Economic Research: Mannheim.
- Hoesel, P. van en R. Thurik (2009), *Ondernemerschap en de crisis*, ESB 94(4563S), 26 juni 2009.
- Kahneman, D. en A. Tversky (1979), *Prospect theory: an analysis of decision under risk*, *Econometrica* 47, 263-291.
- Kleinknecht, A. (1987), *Innovation Patterns in Crisis and Prosperity; Schumpeter's Long Cycle Reconsidered*, Macmillan, London and St. Martin's Press, New York.
- Koellinger, P.D. (2008), *Why are some entrepreneurs more innovative than others?*, *Small Business Economics* 31, 21-37.
- Koellinger, P.D. and A.R. Thurik (2009), *Entrepreneurship and the Business Cycle*, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2009-032/3, Erasmus University Rotterdam, the Netherlands.
- Koo, R.C. (2009), *The Holy Grail of Macroeconomics; lessons from Japan's great recession*, Hoboken: Wiley.
- OECD (2010), *What is the economic outlook for OECD countries: An interim assessment*, 9 September 2010.
- Pearce, J.A. and D.K. Robbins (1994), *Entrepreneurial Recovery Strategies of Small Market Share Manufacturers*, *Journal of Business Venturing* 9(2), 91-108.
- Perez, C. (2009), *The double bubble at the turn of the century: technological roots and structural implications*, *Cambridge Journal of Economics* 33, 779-805.
- Perez, C. (2010), *The financial crisis and the future of innovation: a view of technical change with the aid of history*, Working Papers in Technology and Economic Dynamics no. 28, Tallinn University of Technology.
- Phelps, E.S. (2010), *The slump, the recovery and the 'new normal'*, *Capitalism and Society* 5(2), Article 2.
- Reinhart, C.M. en K.S. Rogoff (2008), *This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises*, NBER Working Paper 13882.
- Reinhart, C.M. and K.S. Rogoff (2009), *The Aftermath of Financial Crises*, *American Economic Review* 99(2), 466-72.
- Ruis, A., K. Bangma en S. Wennekers (2010), *Conjunctuurdiagnose voor sectoren in het MKB*, Zoetermeer: EIM.
- SBA: United States Small Business Administration, Office of Advocacy (2009), *The Small Business Economy 2009; A Report to the President*, Washington DC US: US Government Printing Office.
- Schramm, C.J. (2010), *State of entrepreneurship address*, 19 January 2010, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Shiller, R.J. (2010), *Updated information related to his book Irrational Exuberance*, Second Edition (2005): <http://www.irrationalexuberance.com/index.htm>.

- Stam, E. en D. Gerritsen (2009), *Gazellen in de lage landen*, Centre for Entrepreneurship, Utrecht School of Economics.
- Stevens, G. en J. Burley (1997), 3,000 raw ideas = 1 commercial success!, *Research Technology Management* 40 (3), 16-27.
- The Economist (2009), *The long climb; A special report on the world economy*, 3 October 2009.
- The Economist (2010), *How to grow; A special report on the world economy*, 9 October 2010.
- The Economist (2011), *The printed world*, 10 February 2010.
- Thompson, N. and E. Stam (2010), *Macroeconomic dynamics and SME innovation*, Draft, Utrecht School of Economics.
- Wadhwa, V. (2008), *Start-ups; the upside of a downturn*, *Business Week* 7 November 2008.

3 Globalisering

3.1 Wat houdt de trend in?

Het handelen van ondernemingen wordt voor een belangrijk deel bepaald door 'the reward structure in the economy' (Baumol, 1990). Deze reward structure wordt gevormd door een samenspel van overheden en bedrijven. Dit samenspel leidt ertoe dat tussen landen verschillen ontstaan met betrekking tot de hoogte van lonen, belastingdruk, beschikbaarheid van kapitaal, beschikbaarheid van geschoold personeel en uiteindelijk ook verschillen in welvaartsniveau en koopkracht. Deze verschillen bieden bedrijven kansen om kosten te besparen en mogelijkheden om hun afzetmarkt uit te breiden. De grenzen die een ondernemer aldus ervaart, hangen niet zozeer samen met geografische grenzen maar veeleer met de extra kosten die gemaakt moeten worden om de grenzen te overschrijden en de extra baten die dat oplevert. Ondernemersgedrag is daardoor vaak verrassend voor degene die grenzen vooral geografisch beschouwt en die afstanden ziet in termen van kilometers. Verrassend is dan in eerste instantie de Nederlandse rozenteler die een productielocatie opzet in Zimbabwe. Zijn gedrag is te begrijpen vanwege de klimatologische omstandigheden die het mogelijk maken er energie-efficiënt een type roos te kweken met een opvallend grote bloem. Het is een type roos waar niet zozeer in Nederland vraag naar bestaat, maar wel in Oost-Europa en Rusland. Aldus ontstaat er een productieketen die loopt over drie continenten: van het veredelingsbedrijf in Nederland (dat het patent heeft) via de productielocatie in Zimbabwe, de bloemenveiling in Nederland, de verpakker en groothandel in Polen, naar de detaillisten tot ver in Rusland. De keuze voor deze locaties is primair gebaseerd op economische motieven. Bedrijven volgen de weg naar de plaats waar efficiency en opbrengsten het hoogst zijn, rekening houdend met zowel productiekosten als transport-, overslag- en communicatiekosten.

Overheden trachten voortdurend de 'reward structure of the economy' te beïnvloeden om zo economische groei voor het eigen land te vergroten. De meest directe instrumenten zijn de tarifaire handelsbelemmeringen, zoals de heffingen op invoer. Daarnaast zijn er vele non-tarifaire handelsbelemmeringen, zoals importquota en kwaliteitseisen. Deze barrières veranderen en verschuiven voortdurend. Dit geldt in het bijzonder voor Europa. Hier liepen de barrières tot na het midden van de twintigste eeuw gelijk aan de landsgrenzen. Het waren barrières die niet langer houdbaar waren vanwege de toegenomen onderlinge economische afhankelijkheid van landen. De barrières vormden een te grote belemmering voor bedrijven en daarmee voor economische groei in de afzonderlijke landen. De barrières tussen landen werden daarom opgeheven en verplaatst naar de buitengrenzen van de EU. Met de recente uitbreidingen van de EU in 2004 en 2007 zijn ze opnieuw verplaatst.

Naast de beslechting van grenzen door het sluiten van verdragen, worden grenzen ook op andere manieren beslecht. Zo wordt met investeringen in fysieke infrastructuur getracht de toegankelijkheid tussen landen en regio's te vergroten. Bekende voorbeelden binnen Nederland zijn de aanleg van de Tweede Maasvlakte, de Betuwelijn en de aansluiting van Rotterdam en Amsterdam op het Europese netwerk van hogesnelheidstreinen. Binnen Europa geldt de aanleg van de Sontbrug tussen Kopenhagen en Malmö als een belangrijke mijlpaal in de eco-

nomische ontwikkeling van de Øresundregio. En ook tussen continenten wordt gewerkt aan beslechting van fysieke barrières, bijvoorbeeld door de aanleg van glasvezelkabels en de lancering van satellieten.

Al deze ontwikkelingen zijn vervat in het begrip globalisering. Globalisering wordt wel gedefinieerd als het proces van toenemende internationale integratie of ook wel als de toename van onderlinge afhankelijkheid tussen landen (Nye & Keohane, 1977). Meer gedetailleerd wordt globalisering ook omschreven als 'the free movement of goods, capital, people and ideas around the globe' (Audretsch and Thurik, 2010: 7). Belangrijke drijvende krachten achter de huidige globaliseringsgolf zijn de welvaartsgroei in Azië en Zuid-Amerika, de val van de Berlijnse muur, technologische ontwikkelingen (met name de ICT-revolutie) en de onderhandelingsrondes over het reduceren van handelsbelemmeringen in het kader van de GATT en de WHO. Globalisering uit zich vervolgens in de toename van internationale handel in producten, taken en diensten en een toename van directe buitenlandse investeringen.

In het algemeen worden in de literatuur drie golven van globalisering onderscheiden (Grossman, Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin, 2006; Robertson 2003). De eerste golf startte rond 1870 en eindigde aan het begin van de eerste wereldoorlog; de tweede golf startte in de tweede helft van de twintigste eeuw en duurde tot de tachtiger jaren; de derde golf begon in de tachtiger jaren en duurt nog steeds voort. Wij beschrijven hier deze golven en voegen daar een allereerste initiële golf aan toe. Deze startte reeds vijfhonderd jaar geleden. Deze golf had betrekking op de ontwikkeling en vervolgens sterke groei van de handel in grondstoffen. De ontdekking, ontginning en kolonisatie van overzeese gebieden leidden tot internationale handel in thee, koffie, rubber, specerijen, katoen, ivoor en ertsen. De handel kwam voort uit de behoefte aan producten die in de Europese landen niet of beperkt beschikbaar waren. Het flankerende handelsbeleid van landen was in die tijd primair protectionistisch. Handel werd beschouwd als een zero sum game tussen landen. Het globale volume van internationale handel werd als onveranderlijk gezien: wat de ene partij wint, verliest de andere. Aan het eind van de negentiende en het begin van de twintigste eeuw werd de internationale handel sterk uitgebreid. Deze ontwikkeling werd gestimuleerd door de daling van transportkosten (als gevolg van de aanleg van spoorwegen en de overgang van zeilschepen naar stoomschepen) en de afname van tarifaire handelsbelemmeringen (Robertson 2003). Men spreekt hier van de eerste globaliseringsgolf. De handel had vooral betrekking op grondstoffen. Na een periode waarin een protectionistische koers werd aangehouden (1914-1945), ontstond in de tweede helft van de twintigste eeuw een tweede globaliseringsgolf die zich kenmerkte door een sterke toename van goederen (manufactured goods). Deze internationale handel kwam voort uit comparatieve kostenvoordelen van productie. Doordat hulpbronnen (zoals arbeid) elders goedkoper en beter voorhanden waren, konden bepaalde goederen beter elders worden ingekocht dan ze in eigen land te produceren. Aldus nam de specialisatie van landen verder toe. Het leidde tot geografische agglomeraties van producenten die vervolgens aantrekkingskracht uitoefenden op allerhande toeleveranciers. Zowel halffabricaten als eindproducten werden in eenzelfde regio geproduceerd voordat zij werden uitgevoerd. In de afgelopen decennia is hierin verandering gekomen. Vooral door technologische ontwikkeling en reductie van transportkosten is een volgende slag gemaakt in de benutting van comparatieve kostenvoordelen. De specialisatie is daarmee verfijnder geworden. Daar waar voorheen het gehele productieproces

(van grondstof tot eindproduct) in één regio plaatsvond, worden productieprocessen nu vaker opgedeeld in onderdelen die vervolgens op verschillende plekken worden uitgevoerd, afhankelijk van kosten. Men spreekt in dit verband ook wel van het 'opbreken van productieketens' of 'fragmentatie van productie' of 'handel in taken' (alle drie de termen komen op hetzelfde neer en worden gebruikt om de derde globaliseringsgolf aan te duiden). De ontwikkeling heeft ertoe geleid dat niet alleen de comparatieve kostenvoordelen van eindproducten een belangrijke determinant van handel zijn, maar dat handel nu ook vooral voortkomt uit de comparatieve kostenvoordelen van afzonderlijke taken en onderdelen. Deze ontwikkeling is goed zichtbaar in de statistieken van de wereldhandel. In de periode 1995-2007 is de wereldhandel met 7,7 procent per jaar toegenomen tegenover een groei van de productie van gemiddeld 3,8 procent (Berghuis & den Butter, 2009).

Landen en continenten hebben door de jaren heen wisselende gewichten gehad in de wereldhandel. De wereldhandel is vooral in de afgelopen twee decennia fundamenteel veranderd. Er zijn drie eminente factoren verantwoordelijk voor deze veranderingen. In de eerste plaats zijn dat de fundamentele institutionele wijzigingen in Rusland en China, die leidden tot meer openheid ten opzichte van andere landen en continenten. In de tweede plaats zijn dat de economische ontwikkeling en groei van een aantal Aziatische en Zuid-Amerikaanse landen. In de derde plaats hebben wijzigingen in grondstofprijzen grote gevolgen gehad voor posities van landen in de wereldhandel.

Zo is de dominante positie van Noord-Amerika van voor de Tweede Wereldoorlog en kort daarna, overgenomen door Europa en Japan en vervolgens deels ook door diverse 'emerging economies'. De versterkte positie van Europa kwam vooral door de toename van handel tussen Europese landen als gevolg van de Europese integratie. De toename van het Japanse belang kwam vooral voort uit de groei van de Aziatische economieën, de zogenaamde Newly Industrialised Economies (NIE's) of Newly Industrialised Countries (NIC's), vanaf de jaren zeventig. Er bestaat geen eenduidige afbakening van deze NIE- of NIC-landen; over het algemeen gaat het om Singapore, Thailand, China, Maleisië, Hong Kong en Taiwan. Soms worden daar ook nog Turkije, Vietnam, de Filipijnen en Indonesië aan toegevoegd. Japan profiteerde aanvankelijk meer dan de westerse landen van hun ontwikkeling, maar heeft vervolgens juist op deze landen ingeleverd. De export door NIE-landen is gegroeid en daarmee hun aandeel ten opzichte van het aandeel van Japan en ook ten opzichte van Europa en Noord-Amerika. Daarnaast heeft het percentuele belang van de 'old industrialised countries' moeten inleveren als gevolg van de groei van enkele Zuid-Amerikaanse en Afrikaanse landen en landen uit het Midden-Oosten. De groei van het Afrikaanse aandeel en dat van landen uit het Midden-Oosten in de wereldhandel is vooral het gevolg van de stijging van grondstofprijzen. In de afgelopen tien jaar hebben Europa en Japan op hun beurt moeten inleveren. Met name China heeft aan belang gewonnen en daarnaast is ook de betekenis van Rusland toegenomen. Inmiddels is de samenstelling van emerging economies veranderd en spreekt men (sinds 2003) van BRIC-landen of BRICS-landen waarmee Brazilië, Rusland, India, China en Zuid-Afrika worden bedoeld.

Nederland kiest ten aanzien van globalisering van oudsher een liberale koers, dat wil zeggen dat zij altijd voorstander is geweest van de bevordering van het vrije verkeer van goederen, personen en geld. Vanuit het nationale belang wordt glo-

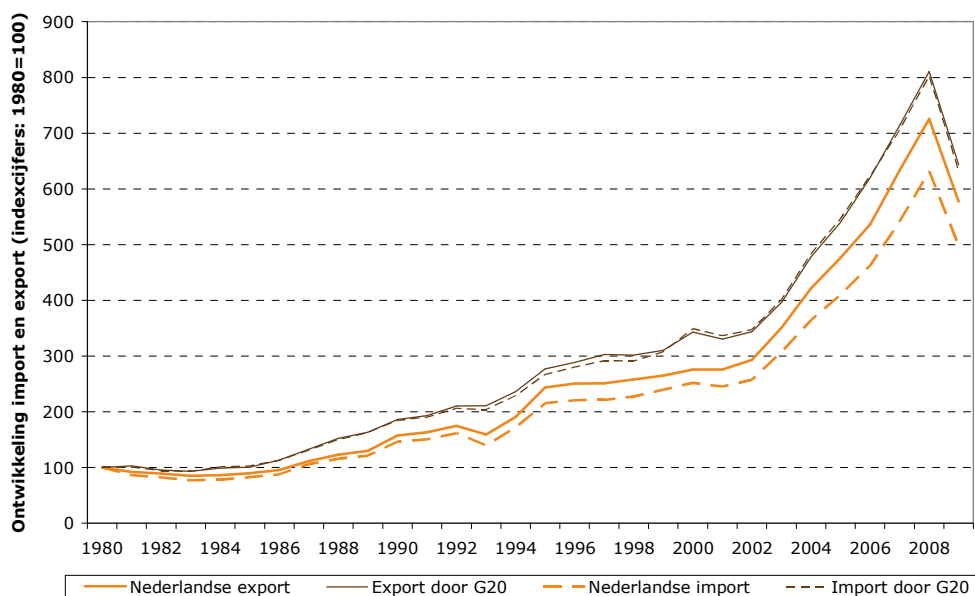
balisering omarmd, omdat Nederland daar vanwege zijn open economie direct van profiteert. Vanuit het ideële belang wordt globalisering omarmd, omdat het bijdraagt aan een betere verdeling van welvaart. De ambities van Nederland komen vooral tot uitdrukking in de lidmaatschappen van multilaterale samenwerkingsverbanden, waaronder de WTO.

3.2 Hoe werkt de trend door in MKB en ondernemerschap?

Dat Nederland profiteert van globalisering en de daaruit voortkomende beslechting van handelsbarrières blijkt uit de im- en exportstatistieken. Nederlandse bedrijven zijn door de jaren heen meer gaan importeren en exporteren en zij zijn ook meer gaan investeren in het buitenland. Voorts zijn de verschuivingen in de wereldhandel - zoals in voorgaande paragraaf beschreven - ook duidelijk zichtbaar in deze statistieken. In de eerste plaats is de handel met andere EU-lidstaten de afgelopen jaren sterk toegenomen en daarnaast is in de afgelopen 30 jaar de stijging van handel met en investeringen in de opkomende economieën substantieel. Deze ontwikkelingen laten echter onverlet dat onze buurlanden - en dan vooral Duitsland - nog immer de belangrijkste handelspartners zijn.

Op basis van de data van UNCTAD wordt in Figuur 3 een overzicht gegeven van de ontwikkeling van de Nederlandse import en export over de afgelopen dertig jaar. Deze ontwikkeling is afgezet tegen de groei en vervolgens terugval van de internationale handel van de twintig grootste economieën (G20).

Figuur 3 Ontwikkeling Nederlandse import en export vergeleken met G20-landen (1980 = 100)



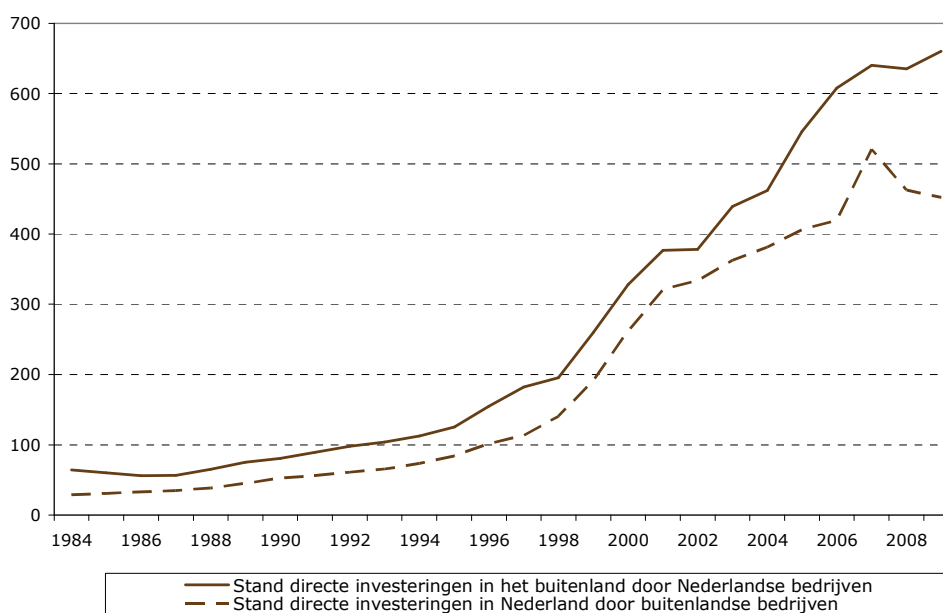
Bron: UNCTAD.

In totaal heeft Nederland in 2009 voor 276 miljard euro aan goederen ingevoerd en voor bijna 310 miljard euro uitgevoerd. Ten opzichte van 2008 is dit met respectievelijk 19% en 18% afgenomen. Het handelssaldo komt hiermee uit op 33,9

miljard euro; dit is 700 miljoen euro minder dan het jaar daarvoor. Duitsland is met stip de belangrijkste handelspartner van Nederland. Wat goederenexport betreft, was Duitsland in 2009 goed voor bijna 75 miljard euro (-18% t.o.v. 2008), waarvan ruim de helft uitvoer van Nederlandse producten betrof. Het restant betrof wederuitvoer. Duitsland zorgt hiermee voor ruim 24% van de totale Nederlandse exportwaarde van goederen. Naast Duitsland zijn ook België, de Verenigde Staten, China, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk belangrijke handelspartners. Wat betreft de in- en uitvoer van diensten, heeft Nederland in 2009 in totaal voor 77 miljard euro aan diensten ingevoerd en voor 82 miljard euro uitgevoerd. Het handelssaldo voor diensten komt hierdoor uit op 5 miljard euro. In- en uitvoer van diensten vindt vooral plaats binnen de EU-landen (Ramaekers en De Wit, 2010).

De ontwikkeling van de omvang van directe buitenlandse investeringen vertoont een vergelijkbaar patroon als de ontwikkeling van im- en export, zie Figuur 4. Na een continue sterke groei in de periode 1980-2007, is deze groei gestagneerd en wat betreft buitenlandse investeringen door Nederlandse bedrijven zelfs omgeslagen in een daling.

Figuur 4 Directe buitenlandse investeringen (standen in miljarden euro's)



Bron: De Nederlandsche Bank.

Een onderneming met directe investeringen uit het buitenland is een onderneming waarin een investeerder uit een ander land ten minste 10% bezit van het gewone aandelenkapitaal of van de stemrechten of het equivalent daarvan. Het gaat hierbij om een blijvend belang en om verkrijging van substantiële invloed in het management van de onderneming. Directe investeringen zijn opgebouwd uit aandelenkapitaal, deelnemingen in groepsmaatschappijen in het buitenland en kredietverlening. Uit gegevens van De Nederlandsche Bank (DNB) blijkt dat de voorraden directe buitenlandse investeringen fors zijn gestegen sinds medio jaren tachtig. De totale voorraad directe investeringen in het buitenland is gestegen van circa 60 miljard euro in 1985 naar meer dan 625 miljard euro in 2008.

Dit is een toename van 940%. De totale voorraad directe buitenlandse investeringen in Nederland is eveneens sterk gestegen, van circa 31 miljard euro in 1985 naar 494 miljard euro in 2008 (+1.490%). Van de DBI naar het buitenland ging in 2008 het grootste deel naar EU-lidstaten (62%), waarvan 71% naar eurolanden (Ramaekers en de Wit, 2010).

MKB blijft achter

Ondanks de globalisering, de beslechting van handelsbarrières en het gegeven dat steeds meer bedrijven in steeds grotere mate hun weg naar buitenlandse markten vinden, zijn er nog veel bedrijven die kansen in het buitenland laten liggen. Onder deze bedrijven bevinden zich vooral kleinere bedrijven. Grootteklasse is een belangrijke factor voor de mate waarin een bedrijf profiteert van de mogelijkheden van globalisering. Deze factor is zichtbaar door alle bedrijfssectoren heen. Tabel 6 geeft hiervan een overzicht. In hoofdstuk 12 'Internationalisering van het MKB' wordt verder ingegaan op de internationalisering van het MKB.

Tabel 6 Aandeel van bedrijfssectoren in export, 2007

	<i>Totaal</i>	<i>Grootbedrijf</i>	<i>MKB</i>
Industrie	27%	90%	26%
Nutsbedrijven en bouwnijverheid	2%	56%	2%
Groothandel, detailhandel, reparatie, horeca	16%	.	16%
Transport en distributie	6%	64%	5%
Zakelijke dienstverlening	5%	40%	5%
Bedrijfsleven als geheel	8%	47%	8%

Bron CBS, Internationalisation monitor, 2009.

De achterstand van het MKB op het grootbedrijf met betrekking tot internationale handel is over de afgelopen 10 jaar min of meer stabiel gebleven (zie Figuur 32 in hoofdstuk 12). Deze achterstand laat onverlet dat het absolute aantal MKB-bedrijven dat internationaal handel voert, in de afgelopen tien jaar is toegenomen en dat geldt ook voor de totale omzet die zij met export genereerden. De ontwikkeling is daarmee dus niet geheel eenduidig: er zijn weliswaar meer kleinere bedrijven die internationaal actief zijn, maar ten opzichte van het grootbedrijf is hun aandeel ondanks globalisering niet toegenomen.

3.3 Vooruitblik

Met multinationals worden van oudsher alleen grote bedrijven bedoeld. Door de globalisering en de daarmee samenhangende internationalisering van het MKB, lijkt dit woord aan herdefiniëring toe. Steeds meer MKB-bedrijven kunnen zich - ondanks hun beperkte omvang - multinational noemen. Hun aantal zal verder toenemen. De achterstand die het MKB ten opzichte van het grootbedrijf heeft met betrekking tot internationaal zakendoen, zal ook verder worden ingelopen. Er zijn vier ontwikkelingen die specifiek de internationalisering van het MKB bevorderen.

Comparatieve voordelen van grootbedrijf nemen af

De comparatieve voordelen van grote bedrijven ten opzichte van kleinere bedrijven bij het benutten van kansen in het buitenland nemen af. In de eerste plaats vanwege de beslechting van administratieve handelsbarrières (vooral binnen Europa). In de tweede plaats vanwege technologische ontwikkelingen. Met betrekking tot het laatste zijn de ontwikkelingen in internettoepassingen relevant. Zij hebben markten tot ver buiten Nederland bereikbaar gemaakt zonder dat daar substantiële investeringen voor nodig zijn (bijvoorbeeld ten behoeve van marketing of het opzetten van een distributienetwerk). Internet is een wereldwijd platform geworden waartoe elk bedrijf - ongeacht haar grootte - toegang heeft, waardoor de marginale communicatiekosten drastisch zijn afgenomen (Audretsch, 2010). Deze afname van comparatieve voordelen heeft nog maar beperkt doorgewerkt. Er zijn weliswaar meer kleinere bedrijven gaan exporteren, maar hun aandeel ten opzichte van grote bedrijven is min of meer stabiel gebleven. Het is desondanks te verwachten dat de mogelijkheden die voortkomen uit de technologische ontwikkelingen op termijn vaker en beter zullen worden benut en dat daarmee het MKB zijn achterstand op het grootbedrijf zal inlopen.

Toename van verticale en horizontale desintegratie

Vanaf eind jaren tachtig van de vorige eeuw bestaat onder bedrijven de tendens om risico's te beperken door zich voornamelijk te richten tot de kern van productie of dienstverlening. In dit kader wordt onderscheid gemaakt tussen horizontale desintegratie en verticale desintegratie. Bij horizontale desintegratie wordt het assortiment van producten en diensten zodanig teruggebracht dat het beter aansluit op de kerncompetenties van het bedrijf. Het bedrijf trekt zich daarmee terug uit één of meerdere markten. Van verticale desintegratie is sprake wanneer onderdelen van de productie of dienstverlening worden afgestoten naar toeleveranciers. Hierbij trekt een bedrijf zich niet terug uit een markt, maar beperkt het zijn rol tot een onderdeel van het productieproces. Globalisering heeft een dimensie aan deze trend toegevoegd. Het heeft ertoe geleid dat uitbesteding niet alleen leidt tot beperking van risico's, maar ook tot kostenbesparing en meer efficiency in de productieketen. Deze opdeling van productie en dienstverlening kan via twee wegen leiden tot een toename van betrokkenheid en internationalisering van kleinere bedrijven. Allereerst doordat onderdelen van de productie/dienstverlening worden uitbesteed aan kleinere bedrijven. Deze kleine bedrijven worden zo in het kielzog van hun grotere klant actief op markten in het buitenland. Ten tweede doordat onderdelen van de productie of dienstverlening worden afgestoten door ze onder te brengen in zelfstandige bedrijven (spin-offs). Ook in dit geval zal afhankelijkheid van de internationale activiteiten van het oorspronkelijke moederbedrijf leiden tot een internationale oriëntatie.

In het kader van opdeling van productieketens wordt ook gesproken van 'kopstaartbedrijven'. Dit zijn bedrijven die de productie, het assembleren en het testen van producten hebben uitbesteed, bijvoorbeeld aan een lagelonenland, en zich uitsluitend bezighouden met productontwikkeling, marketing en verkoop. Ondanks het uitbesteden van de productie, houden deze bedrijven voortdurend de regie over het gehele proces dat loopt van productontwikkeling tot verkoop. Door zich te beperken tot de regie, ontwikkeling en verkoop kan de omvang van het bedrijf in termen van personeel beperkt blijven. Hoewel cijfers over de ontwikkeling van dit type van bedrijfsvoering ontbreekt, wordt algemeen aangenomen dat het aantal kopstaartbedrijven toeneemt (Braaksma, 2009).

Internationalisering als noodzaak: the global race for talent

De globaliseringsgolf waarin wij nu zitten, wordt over het algemeen beschreven als een ontwikkeling die vooral gedreven wordt door efficiency (Baldwin, 2006; Grossmann & Rossi-Hansberg, 2006). In toenemende mate komt internationalisering echter ook voort uit de ongelijke verdeling van gekwalificeerd personeel. In dit kader wordt ook wel gesproken over 'the global race for talent' (Manning, 2008). Internationalisering is daarmee niet alleen een strategie van bedrijven om kosten te besparen, maar komt steeds vaker voort uit noodzaak omdat gekwalificeerd personeel op de thuishmarkt onvoldoende voorhanden is (A.T. Kearney Globalisation Index, 2006).

Internationalisering in de zakelijke dienstverlening

In hun artikel 'The New Wave of Outsourcing' concluderen Bardhan en Kroll op basis van Amerikaanse gegevens over outsourcing, dat er sinds het begin van deze eeuw sprake is van een nieuwe (vierde) globaliseringsgolf. Deze golf kenmerkt zich door de sterke toename van de internationale uitbesteding van (zakelijke) diensten. Naast de reeds bestaande uitbesteding van 'blue collar jobs' (waarmee banen in de maakindustrie worden aangeduid), constateren zij een sterke toename van uitbesteding van 'white collar jobs'. Aanvankelijk was het vooral de ICT-sector die de arbeidsintensieve ontwikkeling van software verplaatste naar lagelonenlanden met voldoende geschoold personeel. Het leidde in India tot plaatsen (waaronder Bangalore) waar een kritische massa ontstond van hoogopgeleid personeel, IT-bedrijven, en infrastructuur (Bardhan & Kroll, 2003). Sindsdien zijn deze plaatsen ook ontdekt door andere sectoren zoals de telecom, de handel en het bank- en verzekeringswezen.

Tabel 7 Tarieven voor zakelijke diensten Verenigde Staten versus India

<i>Occupation</i>	<i>Hourly wage US</i>	<i>Hourly wage India</i>
Telephone operator	\$ 12,57	Under \$ 1,00
Health record technologists/Medical Transcriptionists	\$ 13,17	\$ 1,50 - \$ 2,00
Payroll Clerk	\$ 15,17	\$ 1,50 - \$ 2,00
Legal Assistant/Paralegal	\$ 17,86	\$ 6,00 - \$ 8,00
Accountant	\$ 23,35	\$ 6,00 - \$ 15,00
Financial Researcher/Analyst	\$ 33,00 - \$ 35,00	\$ 6,00 - \$ 15,00

Bron Bardhan & Kroll (2003).

Het ziet ernaar uit dat uitbesteding van white collar jobs verder zal toenemen en zal inlopen op de uitbesteding van industriële taken. In de eerste plaats vanwege de kostenvoordelen. Ten tweede vanwege de ongelijke beschikbaarheid van arbeidskrachten. Ten derde biedt de aanwezigheid van commerciële en backoffice medewerkers in verschillende tijdszones mogelijkheden om 24 uurservice te bieden. Uitbesteding van diensten in de zakelijke dienstverlening zal dan ook relevanter worden voor het MKB aangezien kleine en middelgrootte bedrijven een groot aandeel hebben in deze sector.

3.4 Literatuur

- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2010), Unraveling the shift to the entrepreneurial economy, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2010-080/3.
- Baldwin, R. (2006), Globalisation: the great unbundling(s), Economic Council of Finland.
- Bardhan, A.D. en C.A. Kroll (2003), The new wave of outsourcing, Research Report, University of California.
- Berghuis, E. en F. den Butter (2009), Veranderende wereldhandelspatronen door globalisering, ESB 94(4555), 6 maart 2009.
- Bontridder, M. de en O. Lemmers (2009), Measuring globalisation: the role of emerging markets in Dutch trade and investment, Internationalisation Monitor, 2009.
- Braaksma, R. (2009), Kopstaartbedrijven, Rapport A200911, Zoetermeer, EIM.
- Buijink, C.P. (2011), Pieken in Europa, ESB 96(4601), 7 januari 2011.
- Grossmann, G.M. en Esteban Rossi-Hansberg, The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore, 2006.
- Grossmann, G.M. en Esteban Rossi-Hansberg (2008), Trading Tasks, A Simple Theory of Offshoring, *American Economic Review* 98(5), 1978-1997.
- Kearney (2006), Globalisation Index, Foreign Policy, 2006.
- Manning, S., S. Massini en A.Y. Lewin (2008), A Dynamic Perspective on Next-Generation Offshoring: The Global Sourcing of Science and Engineering Talent, *Academy of Management Perspectives*.
- Nye, J. en R. Keohane (1977), Power and Interdependence: World Politics in Transition, Little, Brown and Company.
- Overby, S. (2007) ABC: An Introduction to Outsourcing, CIO.com.
- Robertson, R. (2003), *The Three Waves of Globalisation: A History of a Developing Global Consciousness*, London: Zed Books

4 Demografische trends

In dit hoofdstuk worden enkele demografische trends (ontgroening, vergrijzing en migratie) beschreven die een relatief grote impact hebben (gehad) of nog zullen hebben op de samenstelling van de (werkzame) bevolking. Ook wordt aandacht gegeven aan aanpalende trends met betrekking tot arbeidsparticipatie en opleidingsniveau. Allereerst wordt de dalende groeitrend van de Nederlandse bevolking, in historisch perspectief, belicht en wordt de verwachte bevolkingsontwikkeling tot 2050 geschetst. Vervolgens worden bovengenoemde trends beschreven en wordt nagegaan hoe deze op korte en langere termijn verdergaan. In paragraaf 4.2 wordt tot slot uitgebreid ingezoomd op de betekenis van deze ontwikkelingen voor MKB en ondernemerschap.

4.1 Wat houdt de trend in?

4.1.1 *Afnemende bevolkingsgroei*

De Nederlandse bevolking is in de afgelopen twee eeuwen sterk gegroeid van circa 2,1 miljoen inwoners in 1800 (De Vries en Van der Woude, 1995) tot 16,6 miljoen op 1 januari 2010. In de eerste decennia na de Tweede Wereldoorlog was de bevolkingsgroei hoog, daarna zette een groeivertraging in. De verwachting is dat de bevolking nog langzaam verder zal groeien tot een maximum van 17,8 miljoen in 2040. Daarna zal de Nederlandse bevolking geleidelijk gaan krimpen (CBS, 2010b).

De bevolking neemt toe als gevolg van geboorte en immigratie en neemt af door sterfte en emigratie. Het verschil resulteert in bevolkingsgroei/-krimp. Zoals Figuur 5 laat zien, lag het aantal levendgeborenen in de periode tussen het einde van de Tweede Wereldoorlog en het begin van de jaren zeventig van de vorige eeuw beduidend hoger dan in de jaren erna. Deze terugval, de tweede demografische transitie¹, heeft tot een daling in de bevolkingsgroei geleid. Het geboorteoverschot, het verschil tussen het aantal levendgeborenen en het aantal overledenen, blijft naar verwachting positief tot medio jaren 30 van deze eeuw, waarna de natuurlijke aanwas (geboorte minus sterfte) negatief wordt. Overigens is in sommige regio's (vooral in het oosten van Nederland) nu reeds sprake van bevolkingsterugloop.

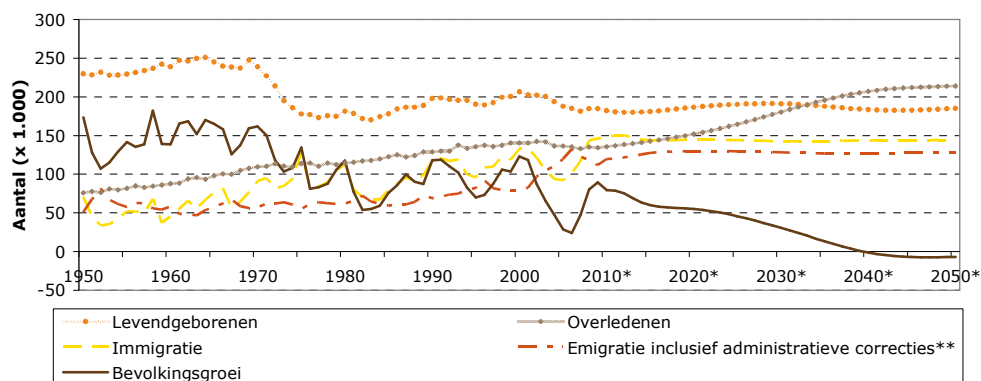
Het verschil tussen het aantal personen dat zich vanuit het buitenland in Nederland vestigt² (immigratie) en het vertrek van het aantal personen uit Nederland

¹ De tweede demografische transitie heeft zich vanaf de jaren zestig over een deel van Europa verspreid. Kern van de tweede demografische transitie zijn recente wijzigingen in het gedrag ten aanzien van relatievorming en vruchtbaarheid, samenhangend met een veranderend normen- en waardensysteem met als demografisch resultaat een zeer lage vruchtbaarheid. Het is een wisselwerking tussen culturele veranderingen op macroniveau (niveau samenleving) en persoonlijke waarden m.b.t. samenwonen en kinderen krijgen (niveau individu).

² Om als immigrant te kunnen worden geteld, dienen deze personen te worden ingeschreven in de gemeentelijke bevolkingsregisters. Men wordt ingeschreven als men verwacht minimaal vier maanden in Nederland te blijven.

naar het buitenland¹ (emigratie) wordt het migratiesaldo genoemd. Vanaf 1950 tot eind jaren zestig was er wisselend sprake van een positief of negatief migratiesaldo. Afgezien van een klein negatief saldo begin jaren tachtig en een negatief migratiesaldo tussen 2003 en 2007 is sinds de jaren zeventig voortdurend sprake geweest van meer immigratie dan emigratie. Merk overigens op dat immigratie ook de komst omvat van remigranten die, na zich vanuit Nederland in het buitenland te hebben gevestigd, terugkeren naar Nederland. De immigratiegeschiedenis valt goed terug te zien in Figuur 5. Zo hangt de toename van de immigratie in de jaren zestig samen met de komst van gastarbeiders en kan de lichte daling begin jaren zeventig worden verklaard door de oliecrisis en de daarmee samenhangende immigratiestop. Achter de immigratiestijging in de tweede helft van de jaren zeventig ligt de komst van Surinamers en de recessie van begin jaren tachtig zorgde voor een kortstondige terugloop in de immigratie. Gezinsherenigingen door voormalige arbeidsmigranten en een grote toestroom asielzoekende vluchtelingen vanaf de jaren negentig droegen vervolgens bij aan een forse stijging van de immigratie in die jaren. De uitbreiding van de EU in 2004 en 2007 tezamen met de economische bloei in de jaren 2005-2007 hebben daarnaast ook gezorgd voor verhoogde immigratie. Als gevolg van de economische crisis is de immigratie echter gestabiliseerd en is de immigratie vanuit de EU zelfs omgeslagen in een lichte daling (Van Duin en Nicolaas, 2010). De immigratietrend komt in een hiernavolgende paragraaf nog uitgebreider aan de orde.

Figuur 5 Bevolkingsontwikkeling: levendgeborenen, overledenen, immigratie en emigratie in Nederland (x 1.000), 1950-2050



* 2010-2060 prognose.

** Correctie voor administratieve opnemingen in en afvoeringen uit de gemeentelijke bevolkingsregisters.

Bron: CBS Statline.

Vooralsnog groeit de bevolking in Nederland sneller dan in andere Europese landen. Al vanaf de jaren zestig van de vorige eeuw heeft in veel Europese landen een terugval in het aantal geboorten plaatsgevonden. Door een cultuuromslag en de toegenomen keuzevrijheid is het gemiddeld aantal kinderen per vrouw in veel

¹ Men wordt uit het bevolkingsregister afgevoerd wanneer de verwachte verblijfsduur in het buitenland ten minste acht maanden bedraagt. Het gaat hier steeds om de aan de gemeente gemelde emigratie, gecorrigeerd voor administratieve opnemingen in en administratieve afvoeringen uit de gemeentelijke bevolkingsregisters.

landen vanaf de jaren zestig gehalveerd van drie naar anderhalf. In Nederland heeft deze demografische transitie later plaatsgevonden en ligt het aantal kinderen per vrouw op circa 1,75.

4.1.2 Toenemende arbeidsparticipatie

De Nederlandse bevolking in de leeftijdscategorie van 15 tot 65 jaar is sinds 1990 licht gestegen van 10,2 miljoen naar ruim 11 miljoen personen in 2010. Deze groep, de potentiële beroepsbevolking, is onder te verdelen in de beroepsbevolking en de niet-beroepsbevolking. Tot de laatstgenoemde categorie behoren o.a. scholieren, studenten, volledig arbeidsongeschikte personen en vroeggepensioneerden. De eerstgenoemde categorie - de beroepsbevolking - bestaat uit alle personen (15-65 jaar) die ten minste 12 uur per week werken, dat hebben aanvaard of daartoe bereid zijn. De beroepsbevolking is vervolgens weer uit te splitsen naar werkzame en werkloze beroepsbevolking. Dit wordt in Tabel 8 weergegeven voor de periode 1990-2010.

Tabel 8 Beroepsbevolking (x 1.000) en arbeidsparticipatie (%) in Nederland, 1990-2010

	Totale bevolking	Beroepsbevolking				Niet-beroepsbevolking	Bruto arbeidsparticipatie in personen (%)	Netto arbeidsparticipatie in personen (%)	Werkloosheid (%)
		Bevolking 15 tot 65 jaar	Totale beroepsbevolking	Werkzame beroepsbevolking	Werkloze beroepsbevolking				
1990	14.893	10.228	6.063	5.644	419	4.165	59,3	55,2	6,9
1995	15.424	10.498	6.596	6.063	533	3.901	62,8	57,8	8,1
2000	15.864	10.729	7.187	6.917	270	3.542	67,0	64,5	3,8
2005	16.306	10.940	7.455	6.973	482	3.485	68,1	63,7	6,5
2010	16.575	11.018*	7.868*	7.458*	410*	3.150*	71,4*	67,7*	5,2*

NB. Totale beroepsbevolking = werkzame beroepsbevolking + werkloze beroepsbevolking;

Bevolking 15-65 jaar = totale beroepsbevolking + niet-beroepsbevolking;

Bruto arbeidsparticipatie = (totale beroepsbevolking/bevolking 15-65 jaar) × 100%;

Netto arbeidsparticipatie = (werkzame beroepsbevolking/bevolking 15-65 jaar) × 100%;

Werkloosheid = (werkloze beroepsbevolking/totale beroepsbevolking) × 100%.

* Betreft cijfer voor 2010 derde kwartaal.

Bron: CBS Statline.

De niet-beroepsbevolking is in de periode 1990-2010 gedaald, terwijl de beroepsbevolking juist is toegenomen. Het werkloosheidspercentage (de werkloze beroepsbevolking als percentage van de totale beroepsbevolking) schommelt over de jaren. De bruto arbeidsparticipatie, gedefinieerd als het aandeel van de (werkzame en werkloze) beroepsbevolking in de potentiële beroepsbevolking, is over de waargenomen periode fors toegenomen van 59,3% in 1990 naar 71,4% in het derde kwartaal van 2010. De netto arbeidsparticipatie, gedefinieerd als het aandeel van de werkzame beroepsbevolking in de potentiële beroepsbevolking, is eveneens toegenomen van 55,2% in 1990 naar 67,7% in het derde kwartaal van 2010.

De groei in de arbeidsparticipatie in personen, zoals gepresenteerd in Tabel 8, is vooral het gevolg van de sterk gegroeide arbeidsparticipatie onder vrouwen (RWI, 2010). Hoewel de netto arbeidsparticipatie nog altijd hoger ligt bij mannen dan bij vrouwen, is het verschil in de loop der jaren verkleind. De netto arbeids-

participatie onder vrouwen vanaf 15 jaar is fors gestegen van 34,4% in 1992 naar 48,7% in het derde kwartaal van 2010, terwijl dit bij mannen gelijk is gebleven op 63,6%. Vooral in de leeftijdscategorieën 25 tot 50 jaar en 50 tot 65 jaar is de netto arbeidsparticipatie in personen toegenomen, zie Tabel 9. De netto arbeidsparticipatie van personen van 65 jaar en ouder is ook aanzienlijk gestegen, alhoewel de stijging pas vanaf het begin van de eenentwintigste eeuw heeft ingezet. In het derde kwartaal van 2010 nam 3,3% in de leeftijdscategorie 65 jaar en ouder deel aan het arbeidsproces.

De arbeidsparticipatie in personen is hoog in Nederland vergeleken met andere EU-landen. Een mogelijke verklaring hiervoor is het relatief hoge percentage deeltijdwerknemers in Nederland in vergelijking met andere Europese landen. Uit CBS-cijfers blijkt dat de arbeidsparticipatie in Nederland in 2008 na Denemarken de hoogste was binnen de Europese Unie. Nederlandse mannen waren zelfs koploper. Nederlandse vrouwen namen een derde plaats in, achter Denemarken en Zweden. Het verschil in arbeidsparticipatie tussen mannen en vrouwen was in Nederland in 2008 onder het Europese gemiddelde. Hoewel Nederland een negende positie inneemt qua arbeidsparticipatie onder 50-65 jarigen geldt ook voor deze categorie dat de arbeidsparticipatie ruim boven het Europese gemiddelde lag. Desalniettemin is de arbeidsparticipatie van 50-65 jarigen in Nederland beduidend lager dan de Europese top (Leufkens, 2009). In de periode 2006-2008 is de bruto en netto arbeidsparticipatie het sterkst gestegen bij vrouwen, niet-westerse allochtonen en 20-44 jarigen. De arbeidsparticipatie onder westerse allochtonen is in de periode nauwelijks veranderd (Hagoort, Geerdinck en Oostrom, 2009).

Tabel 9 Netto arbeidsparticipatie, in personen, van de Nederlandse bevolking vanaf 15 jaar (%), 1992-2009

	Totaal van- af 15 jaar	Mannen	Vrouwen	15 tot 25 jaar	25 tot 50 jaar	50 tot 65 jaar	65 jaar of ouder
1992	48,8	63,6	34,4	42,0	70,1	36,2	1,9
1995	49,2	62,8	36,0	38,6	71,3	38,5	1,6
2000	54,5	66,6	42,7	44,0	78,4	47,4	1,7
2005	53,5	63,6	43,8	38,6	78,6	50,8	2,4
2010*	56,0	63,6	48,7	40,4	82,6	58,7	3,3

* Betreft cijfers voor 2010 derde kwartaal.

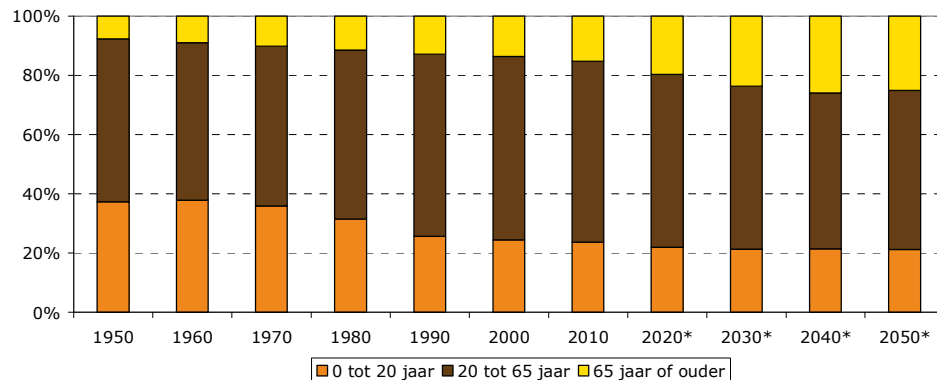
Bron: CBS Statline.

4.1.3 Ontgroening en vergrijzing

Al sinds circa 1970 daalt het percentage 0- tot 20-jarigen in de bevolking en stijgt het percentage van 65 jaar en ouder (zie Figuur 6). In de komende decennia zal de leeftijdssamenstelling van de Nederlandse bevolking nog drastisch verder veranderen. Het aantal 65-plussers zal sterk verder groeien ten opzichte van het aantal personen tussen 20 en 65 jaar (vergrijzing), terwijl een lichte verdere afname is voorzien in het aantal jeugdigen ten opzichte van de groep 20-65 jarigen (ontgroening). Oorzaak hiervan is een sterke daling van het aantal geboorten per 1.000 inwoners. In de periode tussen het einde van de Tweede Wereldoorlog en het begin van de jaren zeventig van de vorige eeuw lag de geboortegraad in Nederland beduidend hoger dan in de jaren ervoor en erna. Dit

heeft tot gevolg dat Nederland nu een grote bevolkingsgroep heeft van 39- tot 65-jarigen (De Jong en Van Duin, 2010). De komende jaren schuift een groot deel van de tussen 1945 en 1970 geboren en door de 65-jarige leeftijdsgrens heen, waarmee het aantal 65-plussers zal verdubbelen. Niet alleen is het percentage 65-plussers in de totale bevolking stijgende in Nederland, ook neemt de levensverwachting op 65-jarige leeftijd toe. Waar de levensverwachting op 65-jarige leeftijd in 1990 nog 14,1 jaar was, heeft men in 2009 op 65-jarige leeftijd nog circa 17 jaar te leven. De totale bevolkingsgroei neemt tegelijkertijd af.

Figuur 6 Leeftijdsofbouw van de Nederlandse bevolking, 1950-2050, 1 januari



* 2010-2060 prognose.

Bron: CBS Statline.

De mate van vergrijzing kan worden uitgedrukt in de 'grijze druk': de verhouding tussen het aantal personen van 65 jaar of ouder ten opzichte van het aantal personen in de zogenaamde 'productieve leeftijdsgroep' van 20-65 jaar. De mate van ontgroening kan op vergelijkbare wijze worden uitgedrukt, namelijk in de 'groene druk': de verhouding tussen het aantal personen jonger dan 20 jaar ten opzichte van het aantal personen in de 'productieve leeftijdsgroep'. In de periode 1950-2010 was er sprake van een licht stijgende grijze druk. De groene druk daarentegen is in de genoemde periode drastisch gedaald, maar vlak voor de eeuwwisseling min of meer gestabiliseerd. De verschillen in de groene druk op regionaal niveau zijn relatief klein, terwijl de grijze druk relatief sneller stijgt in minder stedelijke provincies. Doordat de babyboomgeneratie pas de komende jaren door de 65-jarige leeftijdsgrens heen schuift, begint de 'echte' vergrijzing pas in de komende vijf tot tien jaar. De daling van de omvang van de leeftijdsgroep 20-65 jaar wordt dan sterker. De grijze druk neemt toe: het aandeel 65-plus ten opzichte van de leeftijdsgroep 20-65 jaar. Naar verwachting zal de grijze druk sterk oplopen tot een maximum van bijna 50% rond het jaar 2039. Voor de groene druk wordt de komende jaren een lichte daling verwacht, tot begin jaren 20 van deze eeuw. De demografische druk - de som van de groene en grijze druk - is na een piek medio jaren 60 sterk gedaald om vervolgens om en nabij de eeuwwisseling te beginnen aan een opmars naar de verwachte piek rond 2039. Ondanks de ontgroening en vergrijzing was de demografische druk rond de eeuwwisseling dus behoorlijk lager dan rond de jaren 60 van de vorige eeuw en dan deze over 30 jaar zal zijn (Garssen, 2003).

Ontgroening en vergrijzing vinden vooral plaats in de Europese landen. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld is de bevolkingssamenstelling anders en is er sprake

van meer migratie dan in veel Europese landen. Gemiddeld over alle OESO-landen zal de verhouding tussen het aantal personen van 65 jaar of ouder ten opzichte van de personen in de leeftijdsgroep van 15-64 jaar¹ toenemen van 31,3% in 2010 tot 62,3% in 2050. Een internationale vergelijking op het gebied van ontgroening laat zien dat het aandeel jeugdigen in de bevolking in alle Europese landen in de afgelopen decennia fors is gedaald, maar dat deze daling vrijwel nergens zo sterk was als in Nederland (Garssen, 2003).

Leeftijdsopbouw (potentiële) beroepsbevolking

De veranderende samenstelling van de Nederlandse bevolking naar leeftijd komt ook tot uitdrukking in een veranderende leeftijdsopbouw van de (potentiële) beroepsbevolking. De groei van de potentiële beroepsbevolking stagneert vanaf 2011-2012² en zal daarna licht gaan afnemen. Het aandeel 45 tot 65 jaar is sinds 1990 sterk stijgende - allereerst als gevolg van de ouder wordende babyboomers en sinds 2000 als gevolg van de afschaffing van de VUT-regeling - en zal ook het komende decennium verder groeien. Het aandeel 30 tot 45 jaar is daarentegen dalende als gevolg van de geboortedaling sinds begin jaren zeventig. Voor de jongste leeftijdscategorie van de potentiële beroepsbevolking, het aandeel 15 tot 30 jaar, is een lichte stijging voorzien in de periode tot 2020 (Ruis, Folkeringa, Van der Poel en Verhoeven, 2010). Voor het MKB is het belangrijk op deze veranderende leeftijdsopbouw te anticiperen.

Achterliggende factoren van ontgroening en vergrijzing

Achter de ontwikkelingen in omvang en samenstelling van de bevolking (macro-niveau) gaan opvattingen en keuzes van individuen schuil (microniveau). De keuzes die individuen gedurende hun leven maken (ten aanzien van uit huis gaan, samenwonen/trouwen, kinderen krijgen, scheiden, de arbeidsmarkt, pensioen), bepalen immers op macroniveau de demografische trends. Binnen dit zogenaamde levensloopperspectief van de demografie is een cultuuromslag waarneembaar. Veranderende normen en waarden hebben geleid tot andere leefpatronen. Over de jaren heen zijn jongeren op steeds jongere leeftijd uit huis gegaan, wat vooral wordt veroorzaakt door het gestegen opleidingsniveau. Steeds meer jongeren zijn hoger onderwijs gaan genieten en verruilen op jongere leeftijd hun woonplaats voor hun studieplaats. De gemiddelde leeftijd waarop mannen en vrouwen in Nederland kinderen krijgen, is in de loop der tijd gestegen (Wobma en Van Huis, 2010). Ook op de arbeidsmarkt hebben veranderingen plaatsgevonden. Door de grote waarde die Nederlanders hechten aan vrije tijd en de mogelijkheden om werk en zorg/ouderschap te combineren, kent Nederland een relatief hoog aandeel deeltijdwerkers, het hoogst in alle EU-27-landen (CBS, 2010a). De waardering die Nederlanders voor vrije tijd hebben, kwam ook tot uitdrukking in de vervroegde uittreding (VUT) van werknemers, hoewel langer doorwerken inmiddels wordt gestimuleerd. De verander(en)de levensloop van individuen wordt (in)direct ook weerspiegeld in de ontgroening en vergrijzing. De ontgroening heeft voornamelijk te maken met de hogere opleidingsgraad van

¹ Merk op dat de ondergrens van deze groep (15-64 jaar) anders is dan bij de beschrijving van de grijze en groene druk (20-64 jaar). Voor een vergelijking met het buitenland waren geen gegevens beschikbaar voor een vergelijking met personen in de leeftijdsgroep 20-64 jaar.

² De zeer grote geboortecohorten 1946 en 1947 (de piek van de naoorlogse geboortegolf) gaan dan met pensioen.

vrouwen, de toenemende arbeidsparticipatie onder vrouwen en de onvoldoende voorzieningen om werk en zorg te combineren. De vergrijzing hangt samen met de steeds hogere levensverwachting. Hieraan liggen een betere persoonlijke gezondheid, een betere gezondheidszorg en een betere/gezondere levensstijl ten grondslag.

4.1.4 Toenemende (im)migratie

Naast de veranderende samenstelling van de Nederlandse bevolking naar leeftijd is er, door (im)migratie, ook sprake van verandering in de samenstelling van de bevolking naar herkomstgroepering, zie Tabel 10. Het aantal allochtonen - gemeeten als het aantal personen met ten minste één in het buitenland geboren ouder - heeft in het afgelopen anderhalve decennium een relatief forse groei doorgeemaakt. Het aantal autochtonen - gemeten als het aantal personen van wie beide ouders in Nederland zijn geboren - is beperkt gestegen. Voor komende decennia wordt een verdere groei in het aantal allochtonen voorzien, terwijl het aantal autochtonen naar verwachting zal afnemen na een piek van circa 13,2 miljoen in 2017.

Tabel 10 Bevolking naar herkomstgroepering in Nederland (x 1.000), 1996-2020, 1 januari

	Totale bevolking	Autochtonen	Allochtonen	1e generatie allochtonen			2e generatie allochtonen		
				Totaal	Westers	Niet-westers	Totaal	Westers	Niet-westers
1996	15.494	12.995	2.499	1.284	523	762	1.215	805	410
2000	15.864	13.089	2.775	1.431	545	886	1.344	822	523
2005	16.306	13.183	3.123	1.607	582	1.024	1.516	841	675
2010	16.575	13.215	3.360	1.700	644	1.055	1.660	857	803
2015*	16.779	13.225	3.555	1.766	688	1.078	1.789	876	912
2020*	17.014	13.222	3.791	1.872	727	1.145	1.920	901	1.019

* 2008-2050 prognose.

Definities:

Autochtoon: persoon van wie de beide ouders in Nederland zijn geboren.

Allochtoon: persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren.

Eerstegeneratieallochtoon: persoon die in het buitenland is geboren met ten minste één in het buitenland geboren ouder.

Tweedegeneratieallochtoon: persoon die in Nederland is geboren met ten minste één in het buitenland geboren ouder.

Westerse allochtoon: allochtoon met als herkomstgroepering een van de landen in Europa (excl. Turkije), Noord-Amerika en Oceanië of Indonesië of Japan.

Niet-westerse allochtoon: allochtoon met als herkomstgroepering een van de landen in Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. Indonesië en Japan) of Turkije.

Bron: CBS Statline.

Het aantal allochtonen kan worden onderverdeeld naar eerste- en tweedegeneratieallochtonen. Met eerstegeneratieallochtonen worden in het buitenland geboren personen bedoeld met ten minste één in het buitenland geboren ouder. Tweedegeneratieallochtonen hebben ook ten minste één ouder die in het buitenland geboren is, maar zijn zelf wel in Nederland geboren. Procentueel gezien is het aantal eerstegeneratieallochtonen in de meerderheid. Dit hangt samen met de wer-

ving van gastarbeiders uit Mediterrane landen, zoals Spanje en Italië in de jaren vijftig en uit Turkije en Marokko in de jaren zestig van de vorige eeuw, en de daarop volgende gezinshereniging in de jaren zeventig en tachtig. Rond het jaar 2013 zal echter een omslag plaatsvinden en krijgen de tweedegeneratieallochtonen de meerderheid.

Allochtonen afkomstig uit landen in Europa (excl. Turkije), Noord-Amerika en Oceanië of Indonesië of Japan - westerse allochtonen - maken in 2010 44,7% van de allochtone bevolking uit. Dit aandeel is dalende; verwacht wordt dat de komende decennia steeds meer allochtonen uit niet-westerse landen zullen komen, ofwel landen in Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. Indonesië en Japan) of Turkije.¹

Economische ontwikkelingen vormen de belangrijkste factor voor (im)migratie. Grotere welvaart trekt immigranten aan. Tegelijkertijd is de toenemende migratie vooral het gevolg van het feit dat we tegenwoordig meer weten, dat reizen makkelijker is geworden en dat de inkomensverschillen op de wereld zijn toegenomen.

4.1.5 *Stijgend opleidingsniveau*

De diverse demografische trends gaan ook gepaard met veranderingen in het opleidingsniveau. Dit wordt voor de periode 2001-2009 weergegeven in Tabel 11. Het gemiddelde opleidingsniveau is over de geobserveerde periode gestegen. In 2009 is ruim 27% hoger opgeleid (HBO, WO of doctorsgraad), heeft twee vijfde een middelbaar opleidingsniveau (havo, vwo of mbo kwalificatieniveau 2, 3, of 4) en is bijna 32% lager opgeleid (basisonderwijs, vmbo, mbo kwalificatieniveau 1 en avo onderbouw). Terwijl in 2001 het aandeel middelbaar opgeleiden gelijk was, was het aandeel lager opgeleiden toen 39% en het aandeel hoger opgeleiden 20%. Het aandeel middelbaar opgeleiden is dus min of meer gelijk gebleven, terwijl het aandeel hoogopgeleiden is toegenomen ten koste van het aandeel lager opgeleiden.

Tabel 11 Opleidingsniveau van de Nederlandse bevolking in de leeftijdscategorie 15-65 jaar (excl. onbekend), 2001-2009

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Totaal	10.709	10.772	10.825	10.810	10.830	10.837	10.855	10.908	10.923
Basisonderwijs	12,6%	12,0%	11,2%	9,9%	9,2%	8,8%	8,4%	8,4%	8,3%
Vmbo, mbo1, avo onderbouw	26,4%	25,8%	25,1%	24,7%	24,5%	24,3%	23,9%	23,9%	23,6%
Havo, vwo, mbo2-4	40,7%	41,1%	41,3%	41,0%	41,4%	41,7%	41,9%	41,0%	40,7%
Hbo, wo bachelor	13,4%	13,9%	14,7%	15,7%	15,7%	15,9%	16,2%	17,0%	17,7%
Wo masters, doctor	7,0%	7,3%	7,6%	8,7%	9,2%	9,3%	9,5%	9,7%	9,7%

Bron: CBS Statline.

¹ Op grond van hun sociaaleconomische en sociaal-culturele positie worden allochtonen uit Indonesië en Japan tot de westerse allochtonen gerekend. Het gaat vooral om mensen die in het voormalig Nederlands-Indië zijn geboren en werknemers van Japanse bedrijven met hun gezin. Zie verder CBS Statline voor de definitie.

Wanneer we inzoomen op het opleidingsniveau van de Nederlandse bevolking (15-65 jaar, die geen onderwijs meer volgen) naar herkomstgroepering - beschikbaar tot en met 2007 - dan blijkt uit Tabel 12 dat vooral Turken en Marokkanen te maken hebben met een forse achterstand in vergelijking met hun autochtone landgenoten. Slechts 9% van de Turken en Marokkanen is hoog opgeleid en ruim de helft is laag opgeleid. Onder Antillianen, Arubanen en Surinamers is een derde laag opgeleid en een vijfde hoog opgeleid. Onder de overige allochtonen is er geen sprake van achterstand. Zij zijn gemiddeld zelfs net iets hoger opgeleid dan de autochtone bevolking.

Tabel 12 Opleidingsniveau van de Nederlandse bevolking in de leeftijdscategorie 15-65 jaar (die geen onderwijs meer volgen), naar herkomstgroepering, 2007

	<i>Autochtonen</i>	<i>Turken/Marokkanen</i>	<i>Antillianen/ Arubanen/Surinamers</i>	<i>Overige allochtonen</i>	<i>Totaal</i>
Lager	28,2%	51,7%	32,5%	24,2%	28,7%
Middelbaar	42,9%	35,4%	45,4%	42,9%	42,7%
Hoger	28,6%	8,9%	20,1%	30,4%	27,8%
Onbekend	0,3%	4,0%	2,0%	2,5%	0,8%
Totaal (x 1.000)	7.025	350	249	1.090	8.714

Bron: CBS, Enquête Beroepsbevolking.

4.2 Hoe werkt de trend door in MKB en ondernemerschap?

Er zijn diverse raakvlakken tussen de beschreven demografische trends en MKB en ondernemerschap. Allereerst komen de demografische ontwikkelingen tot uitdrukking in het type ondernemer. Zo komen er als gevolg van de vergrijzing meer oudere ondernemers en als gevolg van de immigratie meer etnische ondernemers. Vervolgens is er een grote impact op het personeelsbestand in het bedrijfsleven. Door de verander(en)de samenstelling van de beroepsbevolking (naar leeftijd, herkomst en opleiding) en daarmee het personeelsbestand, is zowel in grote bedrijven als in het MKB een aanpassing in het HRM-beleid in het algemeen en het wervingsbeleid in het bijzonder noodzakelijk. Ten slotte hebben genoemde demografische trends een impact op de marktvrage. Doordat de samenstelling van de populatie van consumenten geleidelijk radicaal verandert, ontwikkelt zich ook de consumentenvrage in velerlei opzicht.

4.2.1 Gevolgen voor het type ondernemer

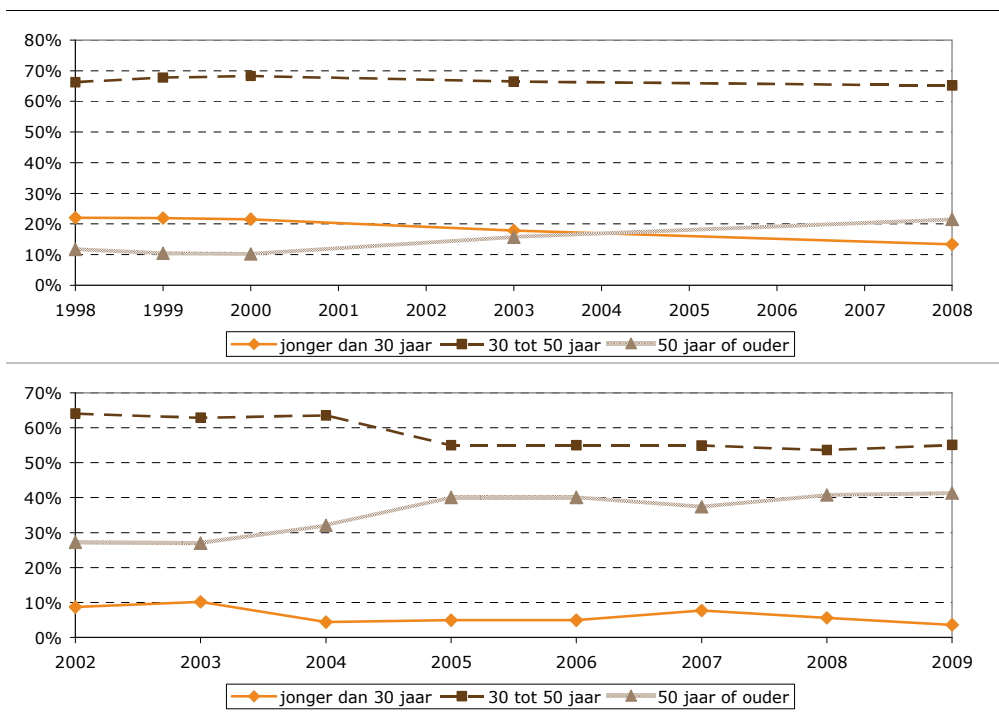
De verander(en)de samenstelling van de bevolking naar leeftijd en herkomstgroepering komt tot uitdrukking in een groeiend aantal oudere en etnische ondernemers.

Oudere ondernemers

Zoals Figuur 7 (boven) illustreert, is het aandeel startende ondernemers in de leeftijdscategorie 50 jaar of ouder in de periode 1998-2008 naar schatting geleidelijk toegenomen. Waar in 1998 nog 12% van de starters en jonge bedrijfseigenaren 50 jaar of ouder was, is tien jaar later 22% 50 jaar of ouder. Het aandeel 30 tot 50 jaar is in de periode 1998-2008 betrekkelijk stabiel gebleven. Het aandeel jonger dan 30 jaar is in tien jaar tijd gedaald van circa 22% naar ruim 13%.

De figuur (onder) laat eveneens zien dat het aandeel gevestigde ondernemers in de leeftijdscategorie 50 jaar en ouder naar schatting fors is gestegen van 27% in 2002 naar 41% in 2009. De leeftijdscategorie 30 tot 50 jaar heeft aan aandeel moeten inleveren (van 64% in 2002 naar 55% in 2009), net als het aandeel ondernemers jonger dan 30 jaar (van 9% in 2002 naar 4% in 2009).

Figuur 7 Startende ondernemers (boven) en bedrijfseigenaren (onder) naar leeftijd in Nederland, 1998-2009



Bron: Starters en jonge bedrijven panel (boven) en Global Entrepreneurship Monitor (onder), EIM.

De vergrijzing heeft niet alleen effect op de leeftijdsopbouw van ondernemers, maar ook op de ambities van de onderneming. Ondernemers die op oudere leeftijd een bedrijf hebben opgezet, zijn minder snel geneigd om personeel in dienst te nemen. En als ze wel werkgever zijn, dan nemen oudere starters over het algemeen minder werknemers in dienst dan jongere starters. Dit hangt sterk samen met het feit dat ondernemers die op oudere leeftijd zijn gestart, vaker parttime actief zijn in de onderneming, minder risico's nemen en een minder positieve perceptie hebben ten aanzien van hun ondernemersvaardigheden. Full-time actief zijn in de onderneming, risico's durven nemen en positieve percepties ten aanzien van de eigen ondernemersvaardigheden zijn kenmerkend voor (het realiseren van) groeiambities (De Kok, Ichou en Verheul, 2010; Snel en Bruins, 2005).

Terwijl sommigen op latere leeftijd een eigen bedrijf opzetten, hebben anderen als ondernemer op oudere leeftijd te kampen met gebrek aan bedrijfsopvolging. Doordat de babyboomgeneratie de komende jaren door de 65-jarige leeftijdsgrens heen schuift, is het de verwachting dat het aantal bedrijfsbeëindigingen de komende vijf tot tien jaar zal oplopen. Oudere ondernemers van een (familie)bedrijf die onvoldoende voor opvolging hebben gezorgd, zullen zich genoodzaakt voelen hun bedrijf op te heffen of, als alternatief, langer door te werken. Het gevolg is dat het aantal oudere ondernemers de komende vijf tot tien jaar

naar verwachting zal toenemen (uit cijfers van de EBB blijkt inderdaad dat het aantal 65-plus ondernemers groeiende is).

Etnische ondernemers

De immigratie en het toenemend aantal allochtonen brengt een groeiende etniciteit van het ondernemerschap in Nederland mee. Etnische ondernemers zijn zowel in aantallen als in procenten van het totaal aantal ondernemers toegenomen sinds de eeuwwisseling: van 114 duizend (12%) in 2000 tot naar schatting 155 duizend (14%) in 2009. Vooral tweedegeneratie westerse allochtonen en eerste generatie niet-westerse allochtonen zijn actief in ondernemerschap. Etnische ondernemers zijn, anders dan autochtone ondernemers, relatief vaak 25 tot 44 jaar oud. Verder zijn etnische ondernemers ook relatief vaak man, hoewel de verhouding mannen en vrouwen minder scheef is bij etnische ondernemers dan bij autochtone ondernemers. Etnische ondernemers zijn oververtegenwoordigd in de horeca. Het aantal en aandeel etnische starters in de totale starterspopulatie neemt eveneens toe: van 11 duizend (15%) in 2000 tot 26 duizend (25%) in 2009. Etnische starters zijn met name van Turkse, Surinaamse en Bulgaarse afkomst en veelal actief in de bouw (Bleeker, Bruins en Braaksma, 2011).

Hoger opgeleide ondernemers

De afgelopen jaren is het aandeel hoger opgeleiden in de beroepsbevolking toegenomen, terwijl het aandeel middelbaar en vooral lager opgeleiden is afgenomen (Ruis et al., 2010). Hoewel een hoger opleidingsniveau op microniveau de kans op ondernemerschap niet vergroot (Van der Sluis, Van Praag en Vijverberg, 2008; Van Praag, Van Witteloostuijn en Van der Sluis, 2009), nemen de prestaties van de onderneming wel toe (Van der Sluis et al., 2008). Ook op macroniveau is gevonden dat een hoger opleidingsniveau tot productievere ondernemers leidt. En omdat productievere ondernemers over het algemeen grotere bedrijven runnen (in termen van werkgelegenheid), leidt dit op macroniveau tot een lager aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking (Van Praag en Van Stel, 2010). Een hoger opleidingsniveau leidt zodoende tot een lager aantal ondernemers, maar de hogere prestaties per onderneming leiden uiteindelijk tot een hogere gemiddelde kwaliteit van ondernemers.

4.2.2 Gevolgen voor personeelsbestand en wervingsbeleid MKB

Ontwikkeling arbeidsvraag

Aan de vraagkant voorziet het CPB een groei in de totale werkgelegenheid voor de periode 2011-2015 van 0,25% per jaar. Deze groei komt vooral voor rekening van de zorgsector. De werkgelegenheid in de marktsector zal in de genoemde periode noch groei noch krimp vertonen. Ingegeven door de bezuinigingsmaatregelen zal de overheid te maken krijgen met een afname van de werkgelegenheid vanaf 2011 (RWI, 2010; UWV WERKbedrijf, 2010; ROA, 2009). EIM-prognoses laten zien dat de werkgelegenheid tot 2020 vooral groeit in de gezondheidszorg, onderwijssector en zakelijke dienstverlening (Ruis et al., 2010).

Ontwikkeling arbeidsaanbod

Aan de aanbodkant leiden ontgroening en vergrijzing tot een afname van het beschikbare arbeidspotentieel. Doordat de babyboomgeneratie de komende jaren door de 65-jarige leeftijdsgrens heen schuift, moet de 'echte' klap van de vergrijzing voor de arbeidsmarkt nog komen. De komende jaren is een daling van

het arbeidsaanbod voorzien, doordat een relatief groot deel van de beroepsbevolking met pensioen gaat. De arbeidsmarktinstroom van met name schoolverlaters zal slechts een deel hiervan compenseren. Per saldo is het aandeel 20- tot 65-jarigen in de bevolking dalende.

De arbeidsparticipatie van vrouwen en ouderen is daarentegen toegenomen en een verdere groei is het komende decennium voorzien (Ruis et al., 2010; RWI, 2010; UWV WERKbedrijf, 2010; ROA, 2009). Om verder te anticiperen op de toekomstige krapte op de arbeidsmarkt wil de overheid mensen stimuleren langer aan het arbeidsproces deel te (blijven) nemen, wat leidt tot een verouderende beroepsbevolking. Voorstellen die in dit kader door meerdere politieke partijen zijn gedaan, zijn het verkorten van de WW-uitkering (om werken te prikkelen) en het opschroeven van de AOW-leeftijd naar 67 jaar. In juni 2010 hebben werkgeversorganisaties (VNO-NCW, MKB Nederland en LTO Nederland) en werknemersorganisaties (FNV, CNV en MHP) een akkoord bereikt over de verhoging van de AOW-leeftijd naar 66 jaar in 2020 (Elsevier, 2010). De bedoeling is dat de AOW-leeftijd in 2025 naar 67 jaar gaat. Het voorstel is overgenomen in het regeerakkoord van kabinet Rutte-Verhagen (Regeerakkoord VVD-CDA, 2010).

Confrontatie vraag en aanbod

Confrontatie van vraag en aanbod op de middellange termijn duidt op knelpunten in de sectoren onderwijs en zorg. Tevens worden knelpunten verwacht bij technische en industriële beroepen. De ontwikkeling van het aantal banen naar opleidingsniveau duidt op een afname van het aantal banen voor lager opgeleiden en een groei van het aantal banen voor middelbaar en hoger opgeleiden (RWI, 2010; UWV WERKbedrijf, 2010; ROA, 2009).

Aanpassing HRM-beleid en wervingsbeleid

De vergrijzing heeft vooral invloed op de toekomstige verhouding actieven en niet-actieven, terwijl de ontgroening invloed uitoefent op het toekomstige aanbod op de arbeidsmarkt (CBS, 2009). De veranderende leeftijdsopbouw van de Nederlandse bevolking leidt het komende decennium tot een tekort aan personeel in de leeftijdscategorie 25 tot 45 jaar en een overschot aan 55-plussers. Om de concurrentiepositie van MKB-bedrijven ten opzichte van het grootbedrijf te waarborgen, is het van belang dat de leeftijdsstructuur van hun personeelsbestand wordt aangepast, bijvoorbeeld door het behouden en werven van oudere werknemers. Daarnaast is ook aanpassing van het HRM-beleid noodzakelijk, willen MKB-bedrijven hun goede concurrentiepositie behouden. Zo kunnen MKB-bedrijven werken aan thema's als werving en selectie, humanresourceplanning, opleiding en ontwikkeling, en ARBO.¹ Met andere woorden, de krapte op de arbeidsmarkt dwingt (ambitieuze) ondernemers om meer uit het zittende personeel te halen en om gericht personeel te werven (Telussa et al., 2008; Winnubst en Van Leeuwen, 2009).

¹ "Om werknemers te werven kan het MKB zichzelf promoten met zijn kleinschaligheid, werknemers inzetten bij werving en zich richten op een brede groep potentiële arbeidskrachten (inclusief herintreders en oud-werknemers). Om oudere werknemers aan het werk te kunnen houden, kan het MKB de taken en/of bedrijfsactiviteiten aanpassen aan de werknemers of de werknemers aanpassen aan de taken en/of bedrijfsactiviteiten door middel van scholing. Daarnaast is ook aandacht voor de arbeidsomstandigheden van belang. Hierbij kan men bijvoorbeeld denken aan ICT-ondersteuning, en flexibele werktijden en perioden." (Telussa et al., 2008, p. 27).

De effecten van de vergrijzing en de daarmee samenhangende krapte op de arbeidsmarkt werken tevens door in de immigratie. Ingegeven door deze arbeidsmarktdiscrepanties zal in Nederland, net als in veel andere Europese landen, de komende vijf tot tien jaar meer nadruk komen te liggen op arbeidsmarktgerichte of selectieve immigratie (vergelijkbaar met bijvoorbeeld de Verenigde Staten). De structureel lagere vruchtbaarheid en de vergrijzing enerzijds en de economische ontwikkelingen anderzijds zullen de druk opvoeren om goed gekwalificeerd personeel uit het buitenland te halen (zoals kenniswerkers uit India).

4.2.3 *Gevolgen voor de marktvrage*

Over vijf tot tien jaar zijn de 65-plussers de grootste bevolkingsgroep in Nederland en dit betreft in toenemende mate een welvarende consumentengroep. Bedrijven zullen (en/of moeten) zich daarom meer op deze groep gaan richten. Met de stijgende marktvrage onder 65-plussers, wordt deze consumentengroep een belangrijke doelgroep. De toekomstige 65-plusser is een actieve oudere, is welvarend en heeft behoefte aan specifieke producten en diensten. Door hierop in te spelen, kan het MKB de effecten van de vergrijzing benutten.

Vergrijzing leidt echter niet alleen tot een andere consumentenvraag en voor bedrijven dus tot nieuwe kansen voor producten en diensten, maar ook tot kansen in de zorgsector. Door de toenemende levensverwachting gecombineerd met de vergrijzing en ontgroening neemt de druk op de zorgsector toe. De problemen in de zorgsector zijn niet alleen in de publieke sector op te lossen, maar bieden ook kansen voor het MKB en ondernemerschap. Welk type diensten kan worden aangeboden voor welk type ouderen/ouders? De vergrijzing biedt bijvoorbeeld kansen voor gespecialiseerde (para)medische ondernemers, maar ook voor cateraars ten behoeve van aanleunwoningen of andersoortige woningen waar ouderen zelfstandig wonen.

De quasimarkt voor kinderopvang waar ondernemers zich de afgelopen vijf tot zeven jaar op hebben gestort, is een booming markt geweest. Ingeleid door de vergrijzing kan de ouderenmarkt zich nu sterk ontwikkelen voor ondernemers, zeker als dit een open markt met lage toetredingsdrempels betreft. Mogelijk dat deze ontwikkeling in de (nabije) toekomst leidt tot kleiner wordende huishoudens (fragmentatie): activiteiten die voorheen in huishoudens werden gedaan, zal men gaan uitbesteden. Dit neemt reeds een vlucht, maar creëert nog talloze kansen voor diverse typen ondernemers. Willen het gevestigde MKB en nieuwe ondernemers de kansen benutten die de demografische ontwikkelingen te bieden hebben, dan is het van belang dat bedrijven tijdig het belang van 65-plussers inzien. Dit kan bijvoorbeeld door in te spelen op de consumentenvraag van ouderen, maar ook door meer ouderen in dienst te nemen en gebruik te maken van hun kennis, kunde en ervaring.

4.3 Literatuur

Bleeker, D., A. Bruins en R. Braaksma (2011), Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2010, Rapport A201102, Zoetermeer: EIM.

CBS (2009), Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers 2009, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

CBS (2010a), Nederland langs de Europese meetlat, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

CBS (2010b), Statistisch Jaarboek 2010, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.

- Duin, C. van en H. Nicolaas (2010), *Bevolkingsprognose 2009-2016: omslag naar lagere groei*, *Bevolkingstrends*, 1e kwartaal 2010, 14-21.
- Elbers, H. en R. de Vries (2009), *Uitgaven aan onderwijs in Nederland net boven EU-gemiddelde*, CBS Webmagazine, woensdag 17 juni 2009.
- Elsevier (2010), *Werkgevers en vakbonden: AOW-leeftijd naar 66 in 2020*, www.elsevier.nl > Nieuws > Economie, 4 juni 2010.
- Garssen, J. (2003), *Demografie van de jeugd*, *Bevolkingstrends*, 1e kwartaal 2003, 11-20.
- Hagoort, K., M. Geerdinck en L. Oostrom (2009), *Arbeidsparticipatie 20 tot en met 64-jarigen: Participatiepotentieel in 2008*, Centraal Bureau voor de Statistiek, Den Haag/Heerlen.
- Jong, A. de en C. van Duin (2010), *Regionale prognose 2009-2040: vergrijzing en omslag van groei naar krimp*, *Bevolkingstrends* 4e kwartaal 2009, 35-44.
- Kok, J. de, A. Ichou en I. Verheul (2010), *New Firm Performance: Does the Age of Founders Affect Employment Creation?*, EIM Research Report H201015, Zoetermeer: EIM.
- Leufkens, K. (2009), *Arbeidsparticipatie in Nederland behoort tot de top van de EU*, CBS Webmagazine, woensdag 1 juli 2009.
- Praag, M. van en A. van Stel (2010), *The More Business Owners the Merrier? The Role of Tertiary Education*, EIM Research Report H201010, Zoetermeer: EIM.
- Praag, M. van, A. van Witteloostuijn en J. van der Sluis (2009), *Returns for entrepreneurs versus Employees: The effect of education and personal control on the relative performance of entrepreneurs vis-à-vis wage employees*, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2009-111/3, University of Amsterdam.
- ROA: Researchcentrum voor Onderwijs en Arbeidsmarkt (2009), *De arbeidsmarkt naar opleiding en beroep tot 2014*, Maastricht.
- RWI: Raad voor Werk en Inkomen (2010), *Arbeidsmarktanalyse 2010*.
- Regeerakkoord VVD-CDA (2010), *Vrijheid en Verantwoordelijkheid*.
- Ruis, A., M. Folkeringa, R. van der Poel en W. Verhoeven (2010), *De arbeidsmarkt van Midden-Nederland: Ontwikkelingen aan de vraag- en aanbodzijde tot 2010*, Rapport A201009, Zoetermeer: EIM.
- Sluis, J. van der, M. van Praag and W. Vijverberg (2008), *Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature*, *Journal of Economic Surveys* 22(5), 795-841.
- Snel, D. en A. Bruins (2005), *Oudere versus jongere starters*, rapport A200410, Zoetermeer: EIM.
- Telussa, J.M.J., J.M.P. de Kok, A. Kwaak, A. Ruis en M.E. Winnubst (2008), *Vergrijzing van het arbeidsaanbod: Wat zijn de gevolgen voor de concurrentiepositie van het MKB*, EIM Research Report H200815, Zoetermeer: EIM.
- UWV WERKbedrijf (2010), *Arbeidsmarktprognose 2010-2011 met een doorkijk naar 2015*, Amsterdam.
- Vries, J. de en A. van der Woude (1995), *Nederland 1500-1815; de eerste ronde van moderne economische groei*, Amsterdam: Uitgeverij Balans.
- Winnubst, M.E. en M. van Leeuwen (2009), *Toekomst concurrentiepositie MKB: Gevolgen leeftijdsontwikkeling voor de concurrentiepositie van het MKB*, Rapport A200902, Zoetermeer: EIM.
- Wobma, E. en M. van Huis (2010), *Cohortvruchtbaarheid van mannen*, *Bevolkingstrends* 2e kwartaal 2010, 19-24.

5 ICT-trends

5.1 Wat houdt de trend in?

De Amerikaanse econoom Philip Kotler stelt dat de concurrentiekracht van een bedrijf in essentie afhankelijk is van drie factoren: kostenbeheersing, innovatiekracht en het beheersen van klantcontact (Kotler, 2009 & 2008). Kostenbeheersing verwijst naar de mate waarin een bedrijf - beter dan zijn concurrenten - in staat is om de kosten te minimaliseren. Innovatie heeft betrekking op de capaciteit van een bedrijf om nieuwe producten en diensten te ontwikkelen. Beheersing van klantcontact verwijst ten slotte naar het onder controle hebben van klantervaring, klantrelatie en klantwaardering. Voor al deze drie factoren geldt dat zij dankzij de technologische ontwikkeling van de afgelopen jaren een enorme vlucht hebben genomen. ICT-toepassingen hebben onmiskenbaar geleid tot een verbetering van de ontsluiting van data over voorraden, productie, inkomsten en uitgaven en hebben het daarmee mogelijk gemaakt om kosten beter te beheersen. Voorts hebben afrekeningsystemen, web based applicaties, datamining en datawarehousing het mogelijk gemaakt om individuele klanten nauwlettend te volgen en eventueel te benaderen met aanbiedingen die beter aansluiten bij hun specifieke behoeften.

Technologische ontwikkeling kan daarmee worden beschouwd als een kernfactor voor succes, en is in feite een voorwaarde voor het tot stand brengen van voorsprong op de concurrentie op één of meer van de door Kotler genoemde factoren. Vanwege deze fundamentele betekenis heeft technologie (en in het bijzonder informatietechnologie) al lang niet meer alleen relevantie voor het grootbedrijf. Wellicht is een van de belangrijkste ontwikkelingen dat ICT in toenemende mate ook beschikbaar is gekomen voor het kleinste bedrijf. Sterker nog: het gebruik van deze technologische toepassingen is nu ook voor de kleinste bedrijven noodzakelijk geworden. Zonder ICT-toepassingen is het - ongeacht bedrijfsgrootte - vrijwel onmogelijk te communiceren met opdrachtgevers, toeleveranciers en overheden. In dit licht is de aanwezigheid van deze technologie voor bedrijven een bestaansvoorwaarde. Een slager zonder pinautomaat zal omzet mislopen, een timmerman zonder website zal door het publiek niet gevonden worden en een aannemersbedrijf zonder calculatiesoftware loopt het risico op verliesgevende projecten.

De betekenis van informatisering beperkte zich aanvankelijk tot dataverwerking en daarmee voornamelijk tot de administratieve staffuncties binnen een bedrijf. De toegevoegde waarde voor informatisering gold daarmee voornamelijk voor instellingen met omvangrijk dataverkeer. Daarnaast was het alleen voorbehouden aan instellingen die voldoende schaal hadden om de hoge investeringen te kunnen dragen en tevens in staat waren om gespecialiseerd personeel aan te trekken of op te leiden om de systemen te beheren. De initiële ontwikkeling van IT-toepassingen vond daardoor voornamelijk in grote instellingen plaats, zoals universiteiten, overheden en het grootbedrijf.

De ontwikkeling die sindsdien op gang is gekomen, kenmerkt zich als volgt:

- Toegankelijkheid: in de eerste plaats is informatietechnologie via een excessieve groei van het aantal toepassingen toegankelijk geworden voor het breedst mogelijke publiek. Daar waar de initiële ontwikkeling plaatsvond bin-

nen de grootste instituten, zijn toepassingen nu beschikbaar voor de kleinst mogelijke bedrijven (Grandon, 2003; Da Costa, 2004).

- Integratie: informatisering heeft geleid tot verregeande integratie van bedrijfsprocessen. Daar waar tot twee decennia geleden productie, administratie en sales nog van elkaar gescheiden waren, zijn deze processen nu veelal direct met elkaar in verband gebracht. Het onderscheid dat in de jaren 90 nog werd gemaakt tussen productieautomatisering, administratieve automatisering en transactieautomatisering is snel aan het verdwijnen. Functies als voorraadbeheer, productie, controlling en facturering zijn in overkoepelende systemen met elkaar geïntegreerd (Loebbecke, 1998).
- Meer dynamiek: daar waar informatisering in eerste aanleg vooral betrekking had op de opslag, verwerking en ontsluiting van informatie, zijn uitwisseling (dataverkeer) en data-interpretatie steeds belangrijker onderdelen van de technologische ontwikkeling geworden.
- Grenzen tussen organisaties vervagen: met het dataverkeer zijn grenzen tussen organisaties vervaagt en spelen geografische afstanden vrijwel geen rol meer. Veel dataverkeer vindt bovendien plaats tussen systemen van verschillende organisaties zonder tussenkomst van mensen. In dit kader spreekt men van Electronic Data Interchange. Systemen wisselen gegevens met elkaar uit, verwerken en interpreteren deze gegevens en ontsluiten deze eventueel aan een gebruiker. Op deze manier worden bijvoorbeeld gegevens met betrekking tot het voorraadbeheer automatisch geïnterpreteerd en wordt eventueel door het systeem zelf direct een order geplaatst bij de toeleverancier. Deze toeleverancier houdt vervolgens zijn cliënt real time op de hoogte van de verwerking van de order. Men spreekt in dit verband ook wel over 'the extended enterprise'. De grens van een onderneming vervaagt vanwege online vertakking naar medewerkers, klanten, leveranciers en samenwerkingspartners.

Informatisering is een technologiegedreven ontwikkeling. Deze ontwikkeling is tot stand gekomen door een samenspel van bouwers van infrastructuur, providers, softwareontwikkelaars en hardwareproducenten. Zoals ook met andere innovatieve ontwikkelingen vormden zowel grote al langer bestaande bedrijven als jonge ondernemende bedrijven de drijvende kracht. Over het algemeen legden de grote reeds bestaande bedrijven zich toe op incrementele ontwikkeling en profileerde de jonge bedrijven zich als vernieuwers (Baumol, 2010). Voorbeelden van grote bedrijven die al langer bestonden en die een belangrijke bijdrage hebben geleverd, zijn: IBM (opgericht in 1896), nationale telecombedrijven en technologiebedrijven als Ericsson (draadloze netwerken) en Philips (o.a. halfgeleiders). Voorbeelden van jonge bedrijven die met innovaties bijdroegen en vervolgens zeer groot werden, zijn: Cisco Systems (opgericht in 1984, ontwikkelde routers and switches), Oracle (opgericht in 1977, ontwikkelde de relationele database), SAP (opgericht in 1972, ontwikkelde software voor real time dataverwerking), Microsoft (opgericht in 1975, ontwikkelde een besturingssysteem voor de PC), Apple (1976, ontwikkelde de PC/een besturingssysteem) en Intel (1968, ontwikkelde microprocessors).

Bovenstaande ontwikkelingen en innovaties zijn verre van gestaag verlopen. Na de initiële ontwikkeling van ICT-toepassingen in de periode tot de jaren negentig van de vorige eeuw, ontstond er in de jaren negentig een sterke acceleratie. In korte tijd breidde de ICT-sector zeer sterk uit. Er ontstonden veel nieuwe bedrijven die nieuwe producten ontwikkelden, met en door een sterke toename van vraag die vooral gedreven werd door overspannen verwachtingen en angst om

achterop te raken. Deze plotselinge sterke toename is bekend gebleven als de ICT bubble of de ICT mania. Deze bubble kenmerkte zich door een ongebreidelde groei, een onrealistisch vertrouwen in deze groei en uiteindelijk ook door 'overinvestment' (Perez, 2009). In 1999 kwam er een abrupt einde aan en spatte de bel uiteen. In Nederland is de mislukte beursgang van World-online uiteindelijk hét markeringspunt voor deze uiteenspatting geworden. Achteraf bestaat vooral verbazing over het vertrouwen en de massale toestroom van investeerders voor bedrijven en technologische toepassingen die zich nog nauwelijks hadden bewezen. Deze crisis - zo blijkt nu - betekende allerm minst het einde voor de ICT-ontwikkelingen. Sinds 2000 hebben de ontwikkelingen zich herpakt en nu is er sprake van een stabiele doorontwikkeling. Een ontwikkeling die gunstig is voor de productiviteit, innovatie, internationalisering en economische groei. De opeenvolgende fasen van initiële ontwikkeling, onstuimige groei, neergang en doorontwikkeling is kenmerkend voor de introductie en het verdere verloop van technologische ontwikkelingen. Hetzelfde proces voltrok zich al meerdere malen in de geschiedenis. Zoals rond de industriële revolutie eind achttiende eeuw en rond de opkomst van de olie- en automobiellindustrie aan het begin van de twintigste eeuw. Dit patroon is blootgelegd door Perez (2009). Zij onderscheidt vijf golven van economische ontwikkeling die voortkomen uit technologische ontwikkelingen en de structurele ontwikkelingen die vervolgens daaruit zijn voortgekomen. Onderstaande tabel geeft een overzicht.

Tabel 13 Vijf golven van groei en vijf technologie bubbles

1. Begin (jaar en plaats)	2. Sterke groei	3. Hausse/bubble	4. Ineenstorting	5. Ontwikkeling
1771, Engeland	De industriële revolutie (mechanisatie en watertransport)	'Canal mania'	1793	'Great British leap'
1829, Verenigd Koninkrijk	Het tijdperk van stoom en spoorwegen	'Railway mania'	1847	Victorian boom
1875, Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten en Duitsland	Het tijdperk van staal en zware industrie	Multiple bubbles (o.a. bouw, grondstoffenhandel)	1890-1893	Belle Epoque/ Progressive Era
1908, Verenigde Staten	Het tijdperk van de olie, petrochemie en automobiellindustrie	Roaring twenties	1929	Post World War II boom
1971, Verenigde Staten	Het tijdperk van ICT en digitale communicatie	'Double bubble: 'internet bubble' gevolgd door financial bubble'	2000 en 2008	A sustainable global knowledge society boom?

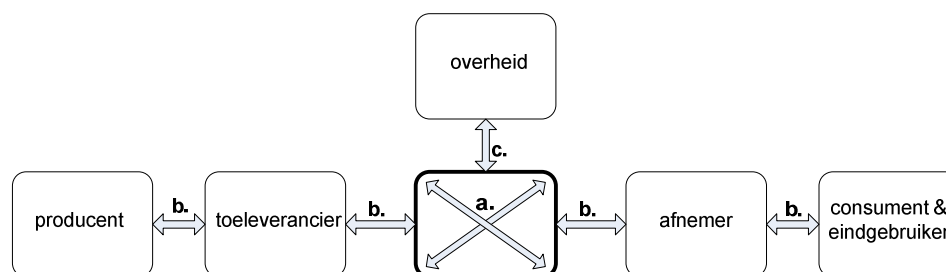
Bron: Perez (2009).

5.2 Hoe werkt de ICT-trend door op MKB-bedrijven?

De technologische toepassingen die het samenspel van deze bedrijven tot stand hebben gebracht, zijn talloos. Een beschrijving van trends is daarom alleen mogelijk op een geaggregeerd niveau. Ten behoeve van het overzicht wordt hier onderscheid gemaakt tussen drie trends in de technologische ontwikkeling. In de eerste plaats zijn dat de ontwikkelingen die *binnen* bedrijven hebben plaatsgehad. In de tweede plaats zijn er technologische ontwikkelingen die betrekking hebben op samenwerking *tussen* bedrijven en het contact met cliënten en eindge-

bruikers. Ten slotte onderscheiden wij hier ontwikkelingen die betrekking hebben op het contact tussen overheid en bedrijven. Aan de hand van deze driedeling worden de verschillende technologische trends in het vervolg van deze paragraaf in beeld gebracht. Onderstaand figuur geeft een overzicht.

Figuur 8 Drie domeinen van technologische ontwikkeling.



- a. Technologische ontwikkelingen ten behoeve van interne bedrijfsprocessen.
- b. Technologische ontwikkelingen die betrekking hebben op de communicatie met ketenpartners.
- c. Ontwikkelingen in de communicatie met de overheid.

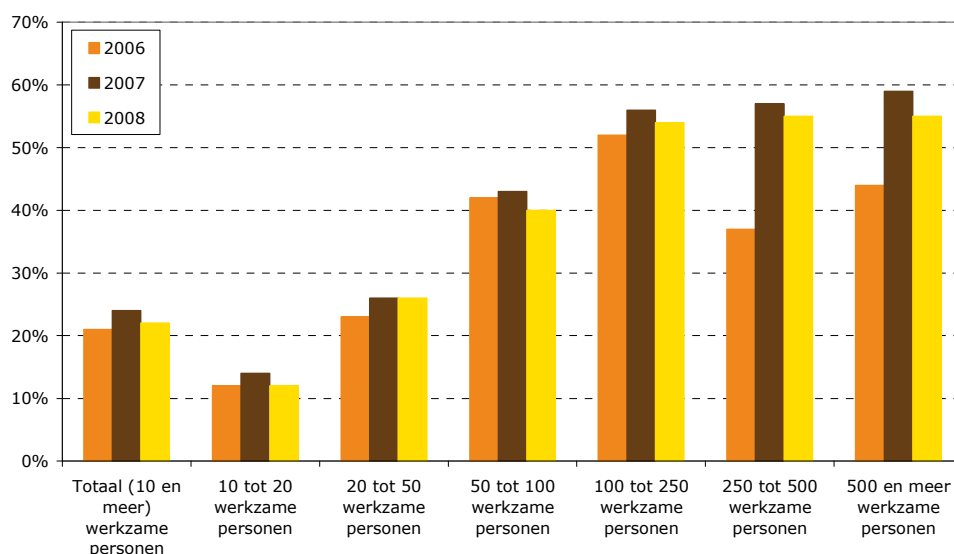
Bron: EIM, 2010.

5.2.1 Technologische ontwikkelingen en de interne organisatie

Automatisering binnen bedrijven heeft in de afgelopen tien à vijftien jaar in het teken gestaan van integratie. Daar waar voorheen vooral de toename van rekenkracht en verwerkingscapaciteit belangrijk was, wordt nu binnen bedrijven vooral gewerkt aan het op elkaar afstemmen van bedrijfsprocessen en informatiesystemen. Deze ontwikkeling is al langer gaande in het grootbedrijf, onder meer ingegeven door de intrede van ERP-software (Enterprise Resource Planning). Nu schakelen ook kleinere bedrijven over op ERP of vergelijkbare software, al loopt het MKB nog wel achter in de snelheid waarmee dergelijke software wordt toegepast (Da Costa, 2001). Met behulp van deze software worden alle bedrijfsprocessen zoals voorraadbeheer, administratie, logistiek en klantbeheer met elkaar verbonden. Deze integratie betekent winst. In de eerste plaats omdat dezelfde informatie niet in verschillende systemen hoeft te worden ingevoerd en discoördinatie tot een minimum wordt beperkt. In de tweede plaats omdat op een centraal niveau meer informatie beschikbaar komt en meer inzicht kan worden verkregen in de relatie tussen kostenposten (personeel, grondstoffen, overhead, etc.) en kostendragers (de producten en diensten waarmee omzet wordt gegenereerd).

In het verlengde hiervan is software tot ontwikkeling gekomen die helpt bij het integreren, aggregeren en interpreteren van de steeds grotere hoeveelheden aan data. Dit laatste heeft ertoe bijgedragen dat bedrijven steeds sneller - bijna real time - inzicht kunnen krijgen in financiële parameters zoals cashflow, solvabiliteit en rendement.

Figuur 9 Gebruik ERP-software (% bedrijven uitgesplitst naar grootteklasse)

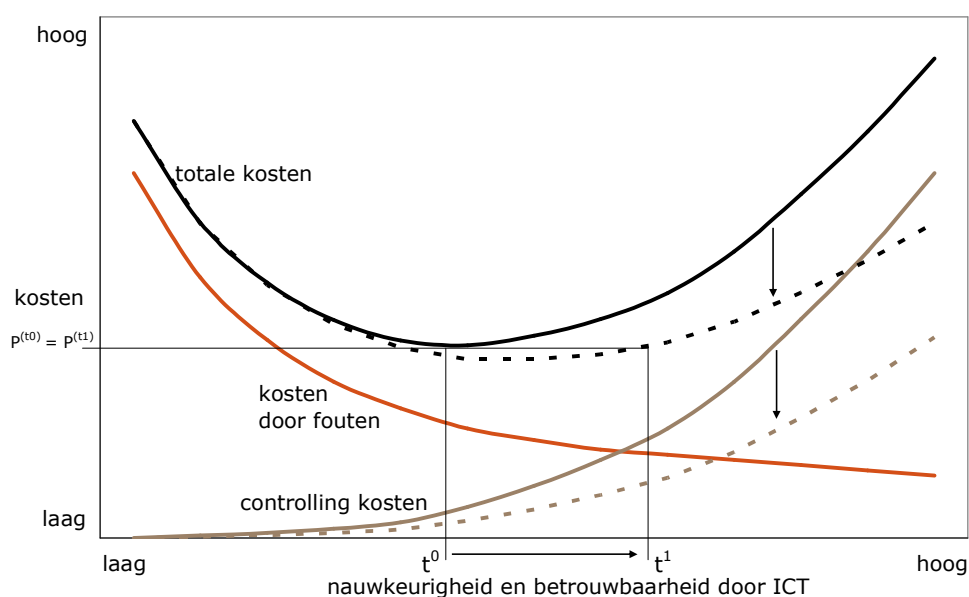


Bron: CBS, 2010.

De belangrijkste drijfveer voor MKB-bedrijven om mee te gaan in deze ontwikkeling is uiteindelijk kostenbesparing. Ondanks soms forse investeringen die nodig zijn om nauwkeuriger en sneller een overzicht te krijgen over de totale bedrijfsvoering, worden kosten bespaard door efficiëntere inzet van middelen. Het veronderstelde verband tussen kosten van automatisering en kostenbesparingen is weergegeven in Figuur 10. Door kosten van automatisering te combineren met de daaruit voortkomende kostenbesparingen, ontstaat een U-vormige kostencurve. In de loop der jaren is deze kostencurve, door de technologische ontwikkelingen, verschoven. De ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat met vrijwel eenzelfde investeringsniveau een grotere nauwkeurigheid kan worden behaald en daarmee een reductie van inefficiency en kosten door fouten. De 'totale kosten'-curve is in de afgelopen jaren daarmee vooral naar rechts verschoven (en slechts een beetje naar beneden). De technologische ontwikkeling heeft geresulteerd in een nieuwe kostencurve waarbij het optimum vooral bij een hogere nauwkeurigheid uitkomt (vergelijk: Mutze, 2007). Het verschijnsel dat de rekenkracht en nauwkeurigheid van ICT-infrastructuur toeneemt bij een min of meer gelijkblijvend kostenniveau wordt ook wel aangeduid als de wet van Moore¹: 'Every eighteen months for the foreseeable future, chip density (and hence computer power) will double while cost will remain constant'. Hoewel Moore al in 1965 tot deze uitspraak kwam, is de geldigheid ervan in de afgelopen 35 jaar overeind gebleven (Da Costa, 2001).

¹ Gordon Moore is een van de oprichters van Intel.

Figuur 10 De winst van technologische ontwikkeling: meer precisie voor hetzelfde geld



Toelichting: door technologische ontwikkeling is de curve voor controlling kosten verschoven en afgevlakt. Hierdoor is het optimum van de totale kostencurve niet zozeer op een lager kostenniveau komen te liggen, maar is deze vooral naar rechts verschoven. Een bedrijf krijgt daarmee meer nauwkeurigheid voor hetzelfde geld (het verschil tussen t^0 en t^1).

Bron: naar Robert Kaplan, 2007.

In het vervolg van deze paragraaf wordt ingegaan op de ontwikkelingen op vijf specifieke deelreinen: voorraadbeheer, kwaliteitsmanagement, E-commerce, customer relations management en de veranderende verhouding tot de werknemer.

Voorraadbeheer

Zoals eerder is aangegeven, komt de meerwaarde van de huidige ICT-ontwikkeling ten behoeve van voorraadbeheer vooral voort uit integratie van systemen voor productieplanning, voorraadbeheer, personeelsinzet, controlling en facturering. Een sleutelpositie in deze ontwikkeling wordt ingenomen door 'labeling'. In steeds meer bedrijven die te maken hebben met een fysiek productieproces, worden (half)producten voorzien van een label dat optisch (met een barcode), elektromagnetisch of met een radiofrequentie (RFID) kan worden gescand of gelokaliseerd. Deze technieken om de aanwezigheid van (half)producten vrijwel real time te volgen, bieden mogelijkheden om voorraden beter te laten aansluiten op de doorlooptijd van het productieproces en de afzet. Veel bedrijven stelden het in staat om de kosten van voorraden en de risico's op veroudering van voorraden te beperken. Vrijwel tegelijkertijd met de interne integratie van systemen ten behoeve van voorraadbeheer is een ontwikkeling ingezet waarbij systemen van verschillende bedrijven worden geïntegreerd. Inmiddels kennen de meeste grootbedrijven in de industrie (zoals automobielenindustrie, elektronica en machinebouw) een systeem dat is gebaseerd op 'just in time',

waarbij bedrijven real time data uitwisselen over voorraden. Deze ontwikkeling wordt in de volgende paragraaf verder beschreven.

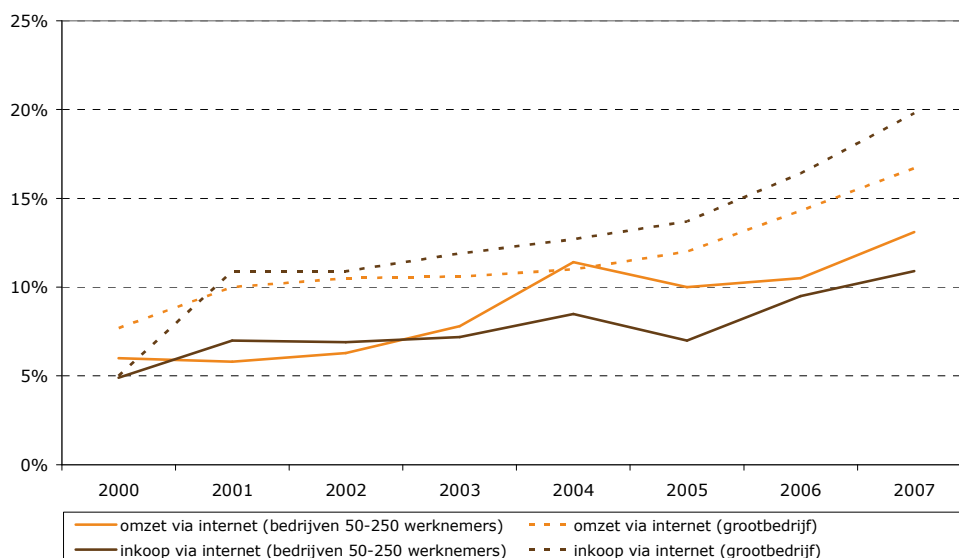
Kwaliteitsmanagement en Early Warning Systemen

In sectoren met reële bedrijfsrisico's heeft de technologische ontwikkeling vooral ook bijgedragen aan risicobeheersing en foutendetectie. Beheerders van productieprocessen en kwaliteitscontroleurs zijn zich in toenemende mate gaan bedienen van systemen die op real time basis op steeds meer momenten in het productieproces steeds nauwkeuriger metingen doen. Een belangrijke functie die daarbij steeds vaker door systemen wordt overgenomen, is de interpretatie van data. Steeds vaker geven systemen pas een signaal af op het moment dat de metingen een onregelmatig patroon vertonen. Deze vorm van kunstmatige intelligentie maakt de controle over productieprocessen arbeidsextensiever. Daar waar voorheen één persoon nodig was voor het beheer van één enkele productielijn kunnen nu één of enkele personen een hele fabriek overzien. In de petrochemie zijn voorbeelden van bedrijven die vanuit één controlekamer in het hoofdkantoor processen van tientallen installaties wereldwijd real time kunnen volgen.

E-commerce

Bedrijven maken in toenemende mate gebruik van de ultieme functie van internet om vraag en aanbod bij elkaar te brengen. E-commerce heeft meerdere voordelen, wellicht het grootse voordeel is dat verkopende partijen kleine marktsegmenten (een beperkt aantal klanten, verspreid over een groot geografisch gebied) beter kunnen bedienen (Napier, 2001). Steeds meer bedrijven gebruiken internet als verkoop- en inkoopkanaal. In de detail- en groothandel werd in 2007 al ruim 20% van de omzet via internet gerealiseerd (CBS, 2007). Anno 2010 zal dit percentage waarschijnlijk de 40 zijn genaderd. Ook kopen bedrijven steeds vaker in via internet. In Figuur 11 is deze ontwikkeling weergegeven, waarbij het middenbedrijf (bedrijven met 50-250 werknemers in dienst) wordt afgezet tegen het grootbedrijf.

Figuur 11 In- en verkopen via internet (% van totale inkoop/% van totale omzet)



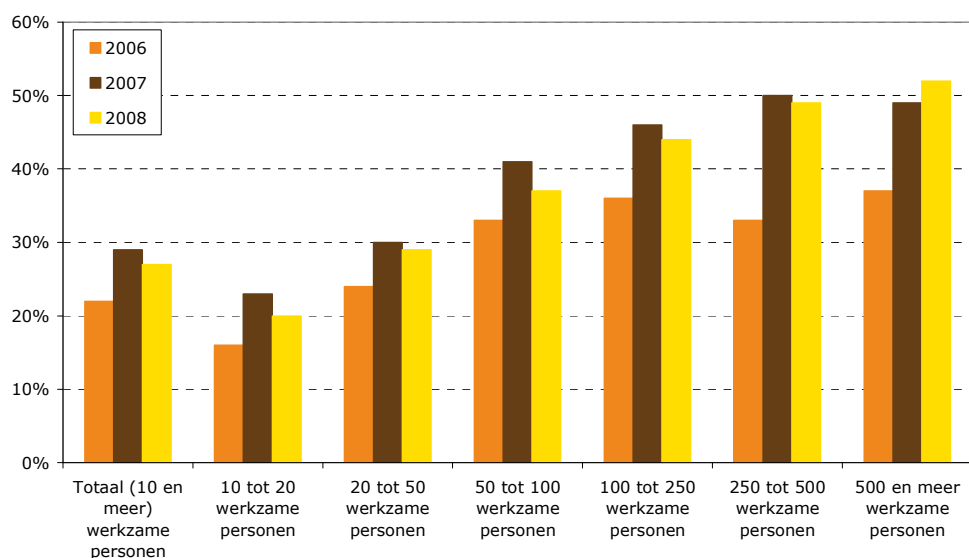
Bron: CBS, 2010.

Hoewel het grootbedrijf meer aan e-commerce doet dan het midden- en kleinbedrijf, wordt e-commerce gezien als een mogelijkheid voor kleinere bedrijven om de schaalvoordelen van grote bedrijven te compenseren. 'It can level the playing field' omdat e-commerce locatieonafhankelijkheid biedt en het de communicatie met afnemers vergemakkelijkt (Grandon, 2004).

Customer Relations Management

Customer Relations Management (CRM) is een begrip dat eind jaren negentig werd geïntroduceerd. Het verwijst naar inspanningen van bedrijven om hun contact met de klant te specificeren en te intensiveren. Met CRM wordt getracht de klant gericht te benaderen op basis van zijn specifieke profiel en behoeften. CRM bevat zowel onderdelen die betrekking hebben op een manier van werken als op technologische onderdelen. CRM heeft zich in de afgelopen jaren sterk ontwikkeld. In de eerste plaats door de combinatie van CRM met datamining en data-warehousing. Met deze ontwikkeling zijn CRM-systemen uitgebreid met steeds meer data over klanten. Het zijn data die bijvoorbeeld zijn gegenereerd met betaalsystemen, tijdens het klantcontact met de verkoper of tijdens het after sales contact (bijvoorbeeld via een callcenter). Tegenwoordig worden hieraan steeds vaker data toegevoegd die via het virtuele (web-based) contact met de klant zijn verworven. In dit kader spreekt men ook wel van e-CRM. E-CRM houdt een verdere integratie in van marketing, sales, e-commerce en after sales services. Met e-CRM zijn bedrijven beter in staat om een beeld van de consument te krijgen al voordat deze klant is van het bedrijf. Een onderdeel van de infrastructuur van e-CRM is analytische e-CRM. Dit voorziet in rapportages over consumentgedrag, consumentinteracties en het voorspellen ervan.

Figuur 12 Gebruik CRM-software (% bedrijven uitgesplitst naar grootteklasse)



Bron: CBS, 2010.

Een ontwikkeling die in de komende jaren wordt verwacht, is de uitbreiding naar Social CRM. Hierbij wordt het contact met de klant ook gezocht via social media. Verwacht wordt dat bedrijven steeds meer zullen luisteren, interacteren, markeren, verkopen en services via web-logs en platforms zoals Twitter, Facebook en LinkedIn.

De relatie met de werknemer

Onder invloed van de technologische ontwikkelingen zoals in voorgaande paragrafen geschetst, zijn bedrijven functioneler en rationeler geworden. Machines nemen functies van mensen over, waarmee deze functies rationeler en functioneler worden uitgevoerd. Met deze ontwikkeling wordt ook van medewerkers verwacht dat zij functioneler opereren. In toenemende mate worden werknemers aangestuurd op output- of prestatienormen. Dat geldt zowel voor de werknemer in de maakindustrie als voor een wetenschappelijk medewerker op een universiteit. In toenemende mate wordt binnen bedrijven gezocht naar het causale verband tussen kosten van medewerkers en de uiteindelijke diensten en producten (de kostendragers). Met behulp van applicaties worden deze relaties steeds meer blootgelegd en wordt de productiviteit tot op het niveau van de individuele werknemer zichtbaar. In zeker opzicht betekent dit dat de relatie met werknemers dwingender is geworden, tegelijkertijd is er echter ook steeds meer sprake van vrijheid. Dit laatste gaat vooral op voor de kennisintensieve zakelijke dienstverlening. Voor deze sector geldt dat het minder van belang is op welke plaats en tijd werknemers hun werk doen, zolang zij hun doelen (targets) maar halen. In dit kader spreekt men ook wel van 'Het nieuwe werken'. Hoewel deze term op verschillende manieren wordt gedefinieerd en uitgelegd, wordt er doorgaans mee verwezen naar een manier van werken die niet gebonden is aan een specifieke plaats of tijd en dat het gaat om een trend die is aangejaagd door technologische ontwikkelingen (Bijl, 2007). Deze laatste hebben vooral betrekking op de komst van bedrijfsnetwerken en snellere verbindingen.

Het nieuwe werken staat ook wel bekend als Flexwerken, Telewerken of Tijd- en Plaatsafhankelijk werken. Werknemers worden ermee in staat gesteld zelf te bepalen hoe, waar, wanneer en met wie ze werken. Deze werknemers zijn voor overleg niet meer alleen aangewezen op fysieke vergaderingen, maar overleggen en netwerken met social software (bijv.: Skype, Facebook en LinkedIn), waardoor hun netwerken verder reiken dan alleen directe collega's.

Hoewel deze ontwikkeling is ingegeven door de toename van outputsturing en technologische vooruitgang, wordt veelal ook benadrukt dat het aansluit bij de behoefte van werknemers om hun tijd zelf in te delen, waardoor zij bijvoorbeeld beter in staat zijn hun baan te combineren met de zorg voor kinderen.

5.2.2 *Technologische ontwikkelingen en de keten*

Naast optimalisering van interne bedrijfsprocessen wordt steeds intensiever gewerkt aan de verbetering van samenwerking *tussen* bedrijven, vooral tussen bedrijven die tezamen een productieketen vormen. Vanuit de gedachte dat bedrijven in collectief verband meer kunnen bereiken dan op individuele basis, worden steeds verdergaande afspraken gemaakt tussen bedrijven. Het meest tastbaar is deze samenwerking in de maakindustrie. In deze context spreekt men vooral van integraal ketenbeheer of Supply Chain Management. Dit betekent echter niet dat ketensamenwerking tot het domein van de maakindustrie en distributiesector is voorbehouden. Een belangrijke ontwikkeling is dat ketensamenwerking steeds vaker wordt toegepast in zakelijke dienstverlening. Hierbij moet overigens worden opgemerkt dat de ketens in dit segment doorgaans korter zijn, waardoor samenwerking beperkt blijft tot twee of drie bedrijven en een eindgebruiker.

Het betreft activiteiten die erop gericht zijn om alle partijen in de keten zodanig te laten samenwerken dat eindgebruikers uiteindelijk optimaal worden bediend en waarbij de gezamenlijke kosten (van alle bedrijven in de keten) zo laag mogelijk zijn. Het principe achter ketensamenwerking is dat niet de individuele bedrijven met elkaar concurreren om de gunst van de eindgebruiker, maar dat ketens met elkaar concurreren. Partijen in een keten vormen een partnership of zelfs een co-makership. Voordelen van ketensamenwerking worden behaald door bedrijfsprocessen bijna naadloos op elkaar te laten aansluiten. In de meest ideale situatie werkt een verandering in de vraag onder eindgebruikers direct door in de productieprocessen van opeenvolgende bedrijven in de keten. Deze afstemming staat de afzonderlijke bedrijven toe hun voorraden te minimaliseren. In de maakindustrie wordt over het algemeen aangenomen dat de meeste efficiency-winst de komende tijd vooral te behalen is met ketenintegratie, veel meer dan met het efficiënter maken van interne bedrijfsprocessen.

De belangrijkste voorwaarde voor afstemming tussen bedrijven in de keten is de beschikbaarheid van geautomatiseerde logistiek. Continuïteit van productie in combinatie met minimale voorraden vereist immers een continu contact tussen bedrijven. Zonder automatisering zouden de kosten hiervan sterk uit de hand lopen. Lage voorraden vereisen immers een hoge frequentie van bestellingen en een verlaging van levertijden. Vaak ook in combinatie met een diversificatie.

In het kader van ketensamenwerking zijn er een aantal specifieke ontwikkelingen die hier verder worden toegelicht:

Efficiënt replenishment & Just in Time

Ketensamenwerking is in de maakindustrie gemeengoed geworden. De samenwerking is in de eerste plaats gedreven door de mogelijkheden om kosten van

voorraadbeheer terug te dringen. Synoniemen van ketensamenwerking zijn Efficient Replenishment en Just in Time management. Voor al deze concepten geldt dat het niet louter gaat om bevoorrading maar dat het een manier van werken is, die verankerd moet zijn in de strategie en processen van een bedrijf. Uitgangspunten voor ketensamenwerking zijn:

- De afzonderlijke ketenpartners hanteren systemen voor voorraadbeheersing waaruit de voortgang van productieprocessen gedetailleerd kan worden afgelezen;
- Gegevens over voorraden moeten eenduidig kunnen worden uitgewisseld tussen ketenpartners;
- Uitwisseling van gegevens over voorraden vindt continu plaats (eventueel real time);
- Grondstoffen en halffabricaten worden met een hoge frequentie aangeleverd op een manier die aansluit bij het bedrijfsproces van de ontvanger. In het kader van ketensamenwerking kunnen bijvoorbeeld afspraken worden gemaakt over verpakkingen;
- De partners beschikken over informatiesystemen waarmee de vraag goed kan worden voorspeld;
- Productieprocessen moeten storingsvrij zijn;
- Ketensamenwerking kan pas tot stand worden gebracht indien de partners zich voor langere tijd aan elkaar verbinden.

Ketensamenwerking kan voor de betrokken partijen veel winst opleveren maar houdt ook een grote afhankelijkheid in en grote risico's op oponthoudt en kostbare onderbrekingen van productieprocessen. In dit licht is automatisering en een naadloze (real time) communicatie een steeds belangrijker succesfactor. De in de voorgaande paragraaf beschreven betekenis van labeling gaat ook op ten aanzien van ketensamenwerking. Een van de recente ontwikkelingen in dit kader is de ketenbrede toepassing van RFID-technologie. Door middel van radiofrequentie kunnen halffabricaten met een RFID-label overal worden getraceerd zonder dat deze actief gescand hoeven worden. Met RFID kunnen bedrijven letterlijk over de grenzen van hun eigen organisatie heen kijken om te zien waar halffabricaten en producten zich bevinden.

Tracking and Tracing

Een variant op de ketensamenwerking waarbij gebruik wordt gemaakt van labeling, is Tracking and Tracing. Bij Tracking and Tracing krijgen producten voor het verlaten van de fabriek een uniek kenmerk (vaak een nummer met barcode). Aan de hand van dit kenmerk kan bij eventuele klachten van de eindgebruiker worden achterhaald waar en op welk tijdstip het product is geproduceerd en via welk kanaal het is afgezet (Loebbecke, 1998).

Tracking and Tracing is in de voedingsmiddelenindustrie inmiddels verplicht gesteld. Sinds januari 2005 zijn producenten in deze sector verplicht over procedures en systemen te beschikken waarmee de herkomst van voedingsmiddelen (grondstoffen, ingrediënten) kan worden achterhaald. Sinds 2006 is deze verplichting uitgebreid en moeten ook alle materialen die met voedingsmiddelen in aanraking komen (verpakkingsmateriaal en productieapparatuur) traceerbaar zijn.

Social media

De technologische ontwikkeling heeft met de groeiende betekenis van social media een enorme impact gehad op het contact tussen klant en bedrijf. Op dit moment zijn bedrijven in dit kader hun marketingstrategieën fundamenteel aan het wijzigen. Daar waar marketing voorheen bestond uit eenzijdige beïnvloeding van de klant, moeten bedrijven steeds vaker hun imago en klantcontact beheersen door netwerken van klanten te volgen en te manipuleren. Marketing is daarmee niet langer eenrichtingsverkeer maar veeleer een interactief proces: klanten wisselen met elkaar ervaringen uit en bedrijven proberen dat op een voor zichzelf zo gunstig mogelijke manier te manipuleren. Het imago van een bedrijf wordt niet langer zorgvuldig vormgegeven door een marketingafdeling maar wordt steeds meer bepaald door customer-to-customer contacten op internet. Het meest sprekende voorbeeld van een bedrijf dat zeer succesvol is geweest met de inzet van social media, is technologiebedrijf Apple. Overigens is de kracht van social media ook duidelijk gebleken bij kleinschaliger bedrijven als Iens: een website waar bezoekers recensies over restaurants kunnen uitwisselen.

Social media zijn online platformen waar gebruikers met geen of weinig tussenkomst van een professionele redactie verhalen, kennis en ervaringen delen. Dit doen zij door zelf berichten te publiceren of door gebruik te maken van ingebouwde reactiemogelijkheden. Voorbeelden van social media zijn weblogs, fora en sociale netwerken als Hyves, Facebook, LinkedIn en diensten als Twitter en Wikipedia.

In dit verband spreekt men ook wel van 'Customer 2.0', wat verwijst naar veranderingen in de opstelling van de klant. Deze beschikt over steeds meer informatie waarvan hij zijn keuze kan laten afhangen. Het online blog 'Information Management' beschrijft de stappen waarmee een bedrijf tegenwoordig in contact kan komen met deze moderne klant (zie tekstblok).

Meeting the needs of Customer 2.0: Vier stappen om in contact te treden met (potentiële) klanten via social media:

1. *Stel vast wie je publiek is.*
2. *Identificeer dat publiek op online sociale netwerken.*
3. *Volg hun discussies; identificeer voorkeuren, behoeften en irritaties.*
4. *Participeer: meng je in de discussie.*

Bron: Information Management.

De groeiende betekenis van social media laat onverlet dat het voor veel bedrijven nog niet duidelijk is hoe zij ermee om moeten gaan. Zij worstelen nog met de vraag of zij hun medewerkers moeten toestaan om tijdens werktijd en namens het bedrijf in contact te treden met bezoekers op blogs, netwerken en andere sites.

5.2.3 Technologische ontwikkelingen en het contact met overheid en uitvoeringsinstellingen

Hoewel het gebruik van ICT in de eerste plaats is aangedreven door technologische ontwikkelingen als de groei van rekenkracht, verwerkingscapaciteit en bandbreedte, heeft ook de overheid een stimulerende rol gespeeld. In de eerste plaats door onderzoek en ontwikkeling te stimuleren. In de tweede plaats door

de eisen die zij stelt aan de kwaliteit van producten, diensten, bedrijfsprocessen en aan de wijze waarop bedrijven daarover moeten rapporteren. Door middel van wetgeving en daaruit voortvloeiende bepalingen stimuleert de overheid - direct en indirect - bedrijven om nieuwe technologieën toe te passen. We maken hierbij onderscheid tussen ontwikkelingen die worden afgedwongen en ontwikkelingen die zijn ingegeven door het streven om het berichtenverkeer met de overheid te vergemakkelijken.

Bepalingen waarmee automatisering wordt afgedwongen

De meest algemene voorwaarde die de overheid aan bedrijven stelt ten aanzien van automatisering, is dat zij elektronisch belastingaangifte doen. Sinds kort zijn ondernemingen verplicht om *elektronisch* aangifte te doen voor inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting, omzetbelasting en loonheffingen. Alleen in het geval de ondernemer niet beschikt over een computer, noch een eventuele intermediair, kan een ontheffing worden aangevraagd. Naast deze algemene bepaling, gelden voor afzonderlijke branches specifiekere voorwaarden die een zeker niveau van technologie binnen bedrijven vereisen, zoals:

- Identificatie van dieren in de veehouderij: I&R is een Identificatie- en Registratiesysteem dat een snelle tracersing van dieren mogelijk maakt. I&R is een Europese verplichting die geldt voor ieder bedrijf ongeacht grootte. Op termijn zal alle identificatie van dieren met behulp van transponders (chips) gebeuren. Sinds 2009 is dit voor paarden reeds het geval.
- Boordcomputers in taxi's: in 2011 moeten alle taxi's in Nederland een boordcomputer hebben. Deze computer registreert de werktijden en de ritten die een taxi maakt. De boordcomputer moet ervoor zorgen dat een aantal aspecten in het taxivervoer wordt verbeterd en dat registratie en handhaving efficiënter, inzichtelijker en veiliger worden gemaakt.¹
- Tracking and Tracing in de voedselindustrie: de wetgeving rondom voedselveiligheid is de laatste jaren aangescherpt. Sinds januari 2005 zijn alle exploitanten verplicht om over systemen en procedures te beschikken ten behoeve van de tracersing van voedingsmiddelen en ingrediënten. Van alle inkomende en uitgaande stromen van levensmiddelen of ingrediënten moet bekend zijn door wie ze zijn geleverd en aan wie ze zijn geleverd. Ook de strengere eisen met betrekking tot de declaratie van allergenen vereist een betere en betrouwbaardere traceerbaarheid. Eind oktober 2006 verplicht de wet tevens de traceerbaarheid van alle materialen die met voedingsmiddelen in aanraking komen (zowel verpakkingsmateriaal als bijvoorbeeld onderdelen van productieapparatuur).²

Automatisering ter vereenvoudiging

De overheid en uitvoeringsinstellingen werken voorts aan software en interne applicaties waarmee het berichtenverkeer met bedrijven wordt vereenvoudigd. We beschrijven hier in het kort enkele projecten die recent van start zijn gegaan en waarvan verwacht wordt dat ze op korte termijn breed worden geïmplementeerd:

- eHerkenning: Agentschap NL, de uitvoeringsorganisatie van het Ministerie van Economische Zaken, is een pilot met eHerkenning gestart. Via eHerken-

¹ Inspectie Verkeer en Waterstaat, 2010.

² Voedsel en Warenautoriteit, 2010.

ning kunnen bedrijven zich op een uniforme, veilige en eenvoudige manier identificeren wanneer ze elektronisch zaken doen met de overheid. eHerkenning maakt het mogelijk deze wijze van identificeren bij meerdere overheden te gebruiken. Hierdoor hebben bedrijven niet meer per overheidsdienstverlener een ander herkenningmiddel nodig.¹

- Vernieuwing KvK Handelsregister: de Kamer van Koophandel (KvK) heeft onlangs een nieuw Handelsregister in gebruik genomen. Dit register - waarbij open source technieken worden toegepast - maakt onderdeel uit van het Stelsel van Basisregistraties. Via dit stelsel worden verschillende overheidsinstanties verplicht relevante basisgegevens met elkaar uit te wisselen, zodat ondernemers slechts eenmalig de basisgegevens van hun onderneming hoeven aan te leveren. Het stelsel leidt tot een betere dienstverlening van de overheid aan burgers en bedrijven en tot het verhogen van de kwaliteit van gegevens. Met het nieuwe Handelsregister is tevens de basis gelegd voor de uitbreiding van de online dienstverlening van de Kamer van Koophandel. Zo zal het in de nabije toekomst mogelijk worden voor ondernemers om via het internet een onderneming te starten of wijzigingen aan te brengen.²
- Ontwikkeling van de 'Verzuimmelder' door UWV: uitvoeringsorganisatie UWV werkte al enige tijd met een digitaal werkgeversportaal ten behoeve van gerichte communicatie met bedrijven. Dit portaal is in januari 2010 uitgebreid met de 'Verzuimmelder': een webbased applicatie waarmee werkgevers al hun meldingen 'zeker, snel en makkelijk' kunnen doen. Daarnaast biedt de applicatie een overzicht van actuele en historische meldingen en een directe controle van wat ingevoerd wordt.³

5.3 Vooruitblik

De snelheid van ontwikkelingen en de variëteit daarin maken het lastig om vooruit te blikken op toekomstige technologische trends. Exemplarisch is de opmars van de mobiele telefoon. Terwijl twintig jaar geleden de eerste GSM-telefoon nog moest worden geïntroduceerd, zijn er op dit moment 18,9 mobiele telefoonaansluitingen in Nederland. Vooruitblikken op technologische trends vereist terughoudendheid en kan slechts in algemene termen. Uit voorgaande paragrafen kunnen de volgende algemene ontwikkelingen worden afgeleid, die de komende jaren waarschijnlijk onder MKB-bedrijven doorzetten.

Toename van functionaliteit en rationaliteit

De technologische ontwikkeling heeft bedrijfsprocessen tot nu toe functioneler en rationeler gemaakt. In het kader van deze ontwikkeling wordt steeds vaker het verband gelegd tussen kostenposten (personeel, grondstoffen en overhead) en kostenplaatsen (de producten en diensten waarmee omzet wordt gegenereerd). Deze ontwikkeling heeft zich in de jaren 70 en 80 ingezet en is door de jaren heen verder verfijnd dankzij de ontwikkeling van omvattende softwarepakketten (ERP en vergelijkbare software) en de komst van servers en bedrijfsnetwerken met een grotere reken- en verwerkingscapaciteit. De ontwikkeling en implementatie van deze pakketten was tot enkele jaren geleden vooral voorbehouden aan

¹ Ministerie van Economische Zaken, 2010.

² Kamer van Koophandel, 2010.

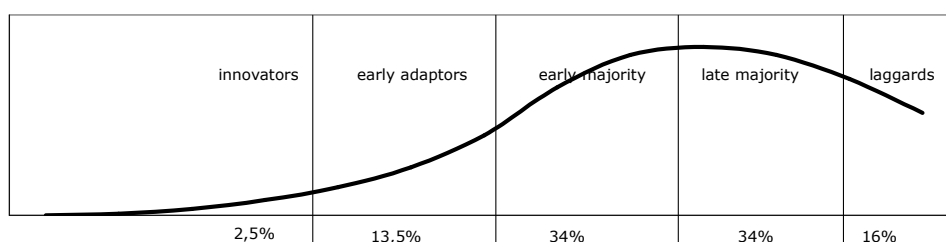
³ UWV, 2010.

het grootbedrijf. Alleen zij hadden de investeringskracht en de schaal om de ontwikkelkosten weer terug te verdienen. Inmiddels liggen deze soft- en hardware ook binnen bereik van kleinere bedrijven en is het MKB een belangrijk marktsegment geworden voor vrijwel alle softwarebedrijven. In lijn met deze ontwikkeling zullen MKB-bedrijven bedrijfsprocessen intensiever monitoren en functioneler maken. Meer MKB-bedrijven zullen in software mogelijkheden zien om hun kosten inzichtelijk te maken en te beheersen. Hoewel deze software tot ontwikkeling is gekomen in bedrijven met fysieke productieprocessen, vindt zij haar weg steeds vaker naar andere sectoren zoals kennisintensieve zakelijke dienstverleners en de detail- en groothandel (de sectoren met veel MKB'ers).

Aandeel van MKB in ontwikkeling en toepassing van innovaties neemt toe

De meerwaarde van de ontwikkeling van ICT beperkte zich dertig à veertig jaar geleden voornamelijk tot de grootste instellingen waaronder het grootbedrijf. Dit is in de afgelopen decennia sterk veranderd. Niet alleen zijn ook kleinere bedrijven zich gaan bedienen van allerlei ICT-toepassingen - met de voordelen van dien - ook de samenleving als geheel profiteert (nog steeds in toenemende mate) van de ICT-revolutie. Kenmerkend voor dit spillover effect is vooral dat het 'gigantisch' is (Baumol, 2010). Het is grotendeels verantwoordelijk voor de verhoging van de algehele levensstandaard: 'It accounts for the bulk of the enormous growth in the general population's standards of living' (Baumol, 2010). Aanvankelijk waren de grote instellingen verantwoordelijk voor het spillover effect. Het aandeel van kleinere bedrijven hierin is echter sterk toegenomen. Kleine bedrijven zijn niet alleen als toeleveranciers/ontwikkelaars verantwoordelijk voor ICT-innovaties, zij investeren zelf ook in nieuwe toepassingen in de hoedanigheid van afnemer. De implementatie van nieuwe technologieën is steeds minder afhankelijk van de omvang van het bedrijf maar meer van de persoonlijkheid, oriëntatie en perceptie (zijn gevoel van urgentie) van de ondernemer (Grandon, 2004; Thong 1999). Wanneer deze ontwikkeling wordt afgezet tegen de innovatietheorie van Rogers, is het aannemelijk dat het aandeel van het MKB onder zowel de 'innovators' als 'early adoptors' zal toenemen.

Figuur 13 Het model 'diffusion of innovations' van Rogers



ICT verkleint voordelen grootbedrijf t.o.v. MKB

De voordelen van het grootbedrijf ten opzichte van kleinere bedrijven nemen als gevolg van technologische ontwikkelingen op onderdelen af (Audretsch, 2010). Grandon constateerde dit in 2003 al als gevolg van de toename van het belang van e-commerce. Met internet is het niet langer noodzakelijk fysiek aanwezig te zijn op markten. Voor veel markten is er geen noodzaak meer van een eigen fy-

siek verkoop- en distributienetwerk. Kleine bedrijven zijn daardoor - net als grote bedrijven - in staat doelgroepen aan te spreken die geografisch ver weg zijn. Internet heeft een wereldwijd platform geschapen waar bedrijven - ongeacht hun omvang - zich op kunnen profileren. De marginale kosten voor communicatie zijn hiermee geminimaliseerd (Audretsch, 2010). Er is op dit punt echter nog veel te winnen voor het MKB. De meeste MKB'ers gebruiken het internet nog niet voor directe verkoop. De functie van internet beperkt zich nog tot het geven van algemene informatie over het bedrijf en eventuele promotie van concrete producten of diensten (Cyber Atlas, 2003; CBS, 2007). Dit zal de komende jaren veranderen. Het aantal MKB'ers dat direct via internet verkoopt, zal de komende jaren toenemen.

5.4 Literatuur

- Armstrong, G. en P. Kotler (2008), *Marketing, an introduction*, Prentice Hall (9th edition), Upped Sadle River, USA.
- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2010), *Unraveling the Shift to the Entrepreneurial Economy*, Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Baumol W.J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press.
- Bijl, D. (2007), *Het nieuwe werken, Op weg naar een productieve kenniseconomie*, ICT bibliotheek, Den Haag.
- Cyber Atlas, *Small business use net for customer service and communications*, July 2003. (zie: www.internetnews.com/stats/)
- Da Costa, E. (2001), *Global E Commerce Strategies for Small Business*, MIT Press, USA.
- Grandon, E.E. en J.M. Pearson (2004), *Electronic Commerce Adaption, an Empirical Study of small and medium US businesses*, *Information and Management* 42 (2004), 197-216.
- Kotler, P., K. Keller, M. Brady, M. Goodman en T. Hansen (2009), *Marketing Management*, Pearson Education/Prentice Hall, Harlow United Kingdom.
- Loebbecke, C. en P. Powell (1998), *Competitive Advantage from IT in Logistics: The Integrated Transport Tracking System*, *International Journal of Information Management* 18(1), 17-27.
- Mutze, B. en D. van Ierland (2007), *Time Driven ABC: nieuw in Nederland?*, *Controllers Magazine*, juni/juli 2007.
- Napier, H.A., P.J. Judd, O.N. Rivers en S.W. Wagner (2001), *Creating a winning E-business*, Course Technology, Boston, USA.
- Perez, C. (2009), *The double bubble at the turn of the century: technological roots and structural implications*, *Cambridge Journal of Economics* 33, 779-805.
- Thong, J.Y.L. (1999), *An integrated model of information systems adoption in small businesses*, *Journal of Management Information Systems* 8(4), 187-214.

6 Duurzaam produceren

6.1 Wat houdt de trend in?

Door de afgelopen twee eeuwen heen is er enorme vooruitgang geboekt op het gebied van creatie van welvaart en armoedebestrijding. Dit is echter wel ten koste gegaan van natuurlijke hulpbronnen en het milieu. Al in 1972 werd in het rapport 'Grenzen aan de groei' van de club van Rome beargumenteerd dat een voortdurende economische groei niet te rijmen valt met de eindige voorraad aan grondstoffen. Dat rapport wordt gezien als een startpunt richting duurzame productie. Diverse milieuproblemen werden effectief aangepakt, zoals zure regen en vervuilde rivieren. Thema's die nu onderwerp zijn van transitiedenken en in de belangstelling staan bij overheden, bedrijven en consumenten en die de trend beïnvloeden, zijn: 'Cradle to Cradle'¹, duurzaam inkopen en ketenverantwoordelijkheid en vermindering van energieverbruik en CO₂-uitstoot.² Daarnaast wordt er steeds meer gebruikgemaakt van certificeringen, ook onder invloed van internationale richtlijnen zoals ISO 26000. Dit hoofdstuk heeft de trend naar duurzaam produceren als onderwerp, met een nadruk op de effecten op het milieu. Het bredere aspect van MVO wordt grotendeels buiten beschouwing gelaten.

6.1.1 Toenemend bewustzijn sinds 1972

De laatste decennia is er wereldwijd steeds meer aandacht ontstaan voor de gevolgen van productie en consumptie van goederen en diensten op het milieu. Steeds meer consumenten, bedrijven en overheden worden zich bewust van de negatieve gevolgen van de wijze waarop we nu produceren en consumeren. Maatschappelijke druk en bewustwording leiden ertoe dat bedrijven meer aandacht besteden aan duurzaam produceren en het beperken van de uitstoot van o.a. CO₂. Duurzame en klimaatneutrale productie wint terrein in het gedachtegoed van ondernemers en bedrijven. Verminderde beschikbaarheid van bepaalde grondstoffen, zoals metalen en fossiele brandstoffen, leidt bovendien tot hogere prijzen en daardoor ook tot de bewustwording dat duurzaam produceren ook economische voordelen heeft.

Nieuw bewustzijn komt ook door een gebrek aan transparantie en de meerdere vormen van crisis van de laatste tijd. Ontwikkelingen op het gebied van klimaat, energie, beschikbaarheid van grondstoffen, schoon water, stijgende voedselprijzen enz. vergroten het gevoel van urgentie bij bedrijven, consumenten en overheden. De opvatting dat deze crises, inclusief de economische crisis, samenhangen en vooral moeten worden gezien als het resultaat van het kortetermijnwinststreven en van onvoldoende aandacht voor duurzame economische groei, wint terrein.

¹ Het Cradle to Cradle concept is een nieuwe kijk op duurzaam ontwerpen, uitgebracht in een boek van William McDonough en Michael Braungart 'Cradle-to-Cradle: Remaking the Way We Make Things'. De kern van Cradle to Cradle ligt in het concept; 'afval is voedsel'. Alle gebruikte materialen zouden na hun leven in het ene product, nuttig kunnen worden ingezet in een ander product. Hierbij zou geen kwaliteitsverlies mogen zijn en alle restproducten moeten hergebruikt kunnen worden of milieuneutraal zijn. Deze kringloop is dan compleet en afval is voedsel. De drie basisregels van Cradle to Cradle zijn: Afval = voedsel, Zon is de energiebron, Respect voor Diversiteit (McDonough en Braungart, 2007).

² www.mvonederland.nl en notitie 'Trends en ontwikkelingen in het MVO-speelveld medio 2008'.

Deze crises komen veelal voort uit het feit dat we met een in aantal en welvaart groeiende wereldbevolking gebruikmaken van een eindige hoeveelheid bronnen (energie, grondstoffen, water, schone lucht). Opkomende economieën zoals die van China en India zorgen voor een sterk stijgende vraag naar energie en grondstoffen in de komende decennia. De energievraag van deze landen zal in eerste instantie vooral door het gebruik van fossiele brandstoffen met een eindige voorraad worden ingevuld. Zo komt naar schatting 80 procent van het groeiende kolvenverbruik voor rekening van China en India (SER, 2008). Naast het opraken van hulpbronnen en grondstoffen wordt ook steeds meer onderkend dat de manier waarop we hiervan gebruikmaken schadelijke bijeffecten heeft op de lange termijn, zoals vervuiling, schaarste en armoede. Dit inzicht leidt ertoe dat overheden, bedrijven en consumenten duurzaamheid en de langere termijn steeds belangrijker gaan vinden. Koploperbedrijven hebben ook steeds vaker op strategisch niveau gekozen voor duurzaamheid (Bertens et al, 2009).

6.1.2 *Verschuiving beleidsvorming*

Ook het beleid rond duurzaamheid, zoals wet- en regelgeving op het gebied van milieu en duurzaam inkopen, is van invloed op bedrijven. De markt voor duurzaamheid wordt mede bepaald door de aandacht die de overheid hieraan geeft. Als grote inkoper van goederen en diensten zijn regels van de overheid voor duurzame aanbestedingen en inkopen van invloed op ontwikkelingen bij leveranciers (Bertens, et al, 2009). De rol van de nationale overheid is dus van belang, onder andere als inkoper. Tegelijkertijd erkennen overheden ook dat milieuproblematiek niet bij de landsgrenzen stopt en dat een Europese of zelfs wereldwijde aanpak van groot belang is (SER, 2008).

Beleid op het gebied van duurzaamheid wordt steeds vaker in Brussel bepaald vanwege het grensoverschrijdende karakter. Al in 1997 werd de term duurzame ontwikkeling in het Verdrag van Amsterdam opgenomen als een van de doelstellingen van de EU. Door de dreiging van opwarming van de aarde lijkt er sinds 2006 sprake te zijn van een sprong in bewustwording, met maatschappelijke discussie tot gevolg. Daardoor is de samenhang tussen energie- en klimaatbeleid in volle omvang zichtbaar geworden. Voor beleidsmakers op EU-niveau is de vraag nu hoe de EU leidend kan zijn ten aanzien van de klimaatdiscussie en tegelijkertijd de Europese economie kan versterken (SER, 2008). De laatste jaren zijn er meerdere specifieke EU-milieurichtlijnen doorgevoerd, bijvoorbeeld op het gebied van chemische stoffen, energie, lucht, water en natuur. Bij het uitvoeren van deze richtlijnen en het inzetten van een beleidsinstrumentarium is het wel van belang dat de Europese lidstaten ervoor waken dat er een Europees 'level playing field' blijft bestaan voor bedrijven.

6.1.3 *Accentverschuiving*

In de afgelopen decennia heeft de nadruk vooral gelegen op het schoner maken van het milieu, namelijk het verminderen van uitstoot van schadelijke stoffen naar lucht, grond en water. Denk bijvoorbeeld aan de successen die zijn behaald met het terugdringen van vervuiling in de Nederlandse rivieren.

Door de problematiek rond de opwarming van de aarde en het schaarser worden van natuurlijke hulpbronnen is de aandacht inmiddels verschoven. De discussie rond duurzaamheid gaat nu meer over het beperken en beheersen van CO₂-uitstoot, het vinden van alternatieve energiebronnen en het efficiëntere gebruik van niet-hernieuwbare grondstoffen. Het *Cradle to Cradle* concept wint mede

daardoor steeds meer terrein; overheden, bedrijven en consumenten zien steeds meer de voordelen van het produceren in gesloten kringlopen waar grondstoffen niet meer verloren gaan of juist volledig afbreekbaar zijn. Deze nieuwe visie op productie en consumptie gaat uit van hernieuwbare grondstoffen en energiebronnen waardoor consumptie kan toenemen. Schandalen met giftige producten, waaronder zelfs speelgoed, verhogen bovendien de interesse in deze productiefilosofie, omdat het gifvrij maken van producten en productie een belangrijk onderdeel ervan is.

Nederland presteert verhoudingsgewijs goed op het gebied van toepassing van het Cradle to Cradle concept. Bedrijven zoals tapijtenfabrikant DESSO en afvalstoffenverwerker Van Gansewinkel hebben het concept omarmd en zijn op dit gebied koploper geworden. Op het Cradle to Cradle festival (2011) wordt Nederland zelfs als 'best case' aangedragen.¹ Daarnaast zijn er ook aanwijzingen dat architecten en bouwbedrijven veel affiniteit hebben met dit concept. Zoals zal blijken uit de volgende paragraaf, is Nederland echter geen koploper op het gebied van duurzaamheid.

In Nederland is ten slotte ook het probleem van vol rakende snelwegen en verminderde mobiliteit een belangrijke component in de discussie rond duurzaam produceren. Deze problematiek is ook van invloed op het bedrijfsleven, doordat bedrijven verminderde mobiliteit van goederen en werknemers ervaren en zelf ook minder goed bereikbaar worden.

6.1.4 *Algemene indicatoren op het gebied van duurzaamheid*

Specifieke indicatoren op het gebied van duurzame productie ontbreken nog, wel is het mogelijk een ruwe indicatie te geven van de mate van duurzaamheid in Nederland via de hoeveelheid energieverbruik per eenheid van BBP. Tussen 2006 en 2008 is deze indicator verbeterd, maar Nederland blijft in internationaal opzicht gezien een middenpositie bekleden, wanneer wordt gekeken naar het energieverbruik in 2008 (CBS, 2010). Prestaties op het gebied van 'ecologische duurzaamheid' verbeteren niet in internationaal opzicht. Weliswaar hebben prestaties op het gebied van productie van duurzame energie en vermindering van energieverbruik en CO₂-uitstoot zich verbeterd, maar deze verbeteringen bleken niet voldoende om de Nederlandse positie ten opzichte van andere landen te verbeteren.

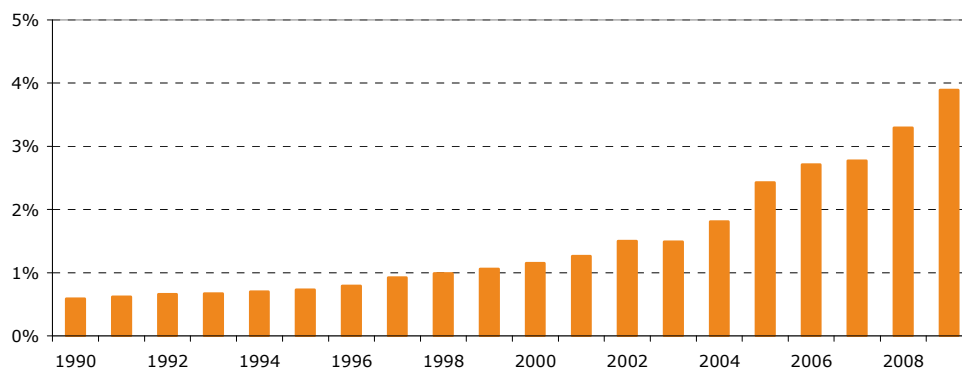
Ondanks een groei van het aandeel groene stroom is de benutting van duurzame bronnen in het totale energieverbruik van Nederland ten opzichte van andere landen nog steeds laag. Zo bedroeg in 2007 het aandeel van groene stroom in het totale elektriciteitsverbruik in Nederland slechts 7,6 procent. Voor de uitstoot van CO₂ per capita geldt eenzelfde beeld. Er is vooruitgang geboekt, maar Nederland behoort wat betreft uitstoot nog steeds in negatieve zin tot de koplopers binnen Europa. Na Finland, Tsjechië en België had Nederland in 2006 de hoogste emissie onder de geselecteerde Europese landen (CBS, 2009).

Als we kijken naar in Nederland geproduceerde hernieuwbare energie, zoals energie uit wind, zon, bodem en biomassa, blijkt dat het aandeel hernieuwbare energie maar langzaam stijgt. Rekenen we de geïmporteerde groene stroom niet

¹ <http://www.cradletocradlefestival.com/>.

mee, dan wordt een kleine 4% van het totale energiegebruik ingevuld door hernieuwbare energiebronnen. Tussen 2004 en 2009 is er wel een versnelling van deze transitie naar hernieuwbare energie, zie Figuur 14.

Figuur 14 Het percentage vermeden gebruik van fossiele brandstoffen, door gebruik van hernieuwbare energiebronnen*, Nederland, 1990-2009



* Met hernieuwbare energiebronnen wordt hier energie uit wind, waterkracht, zon, bodem, warmtewisselaars en biomassa bedoeld. Het vermeden gebruik van fossiele primaire energie is de hoeveelheid fossiele energie (en kernenergie) die nodig zou zijn geweest indien de hernieuwbare energie niet zou zijn gebruikt. De import van groene stroom is hier niet meegeteld. Bron: CBS Statline, 2011.

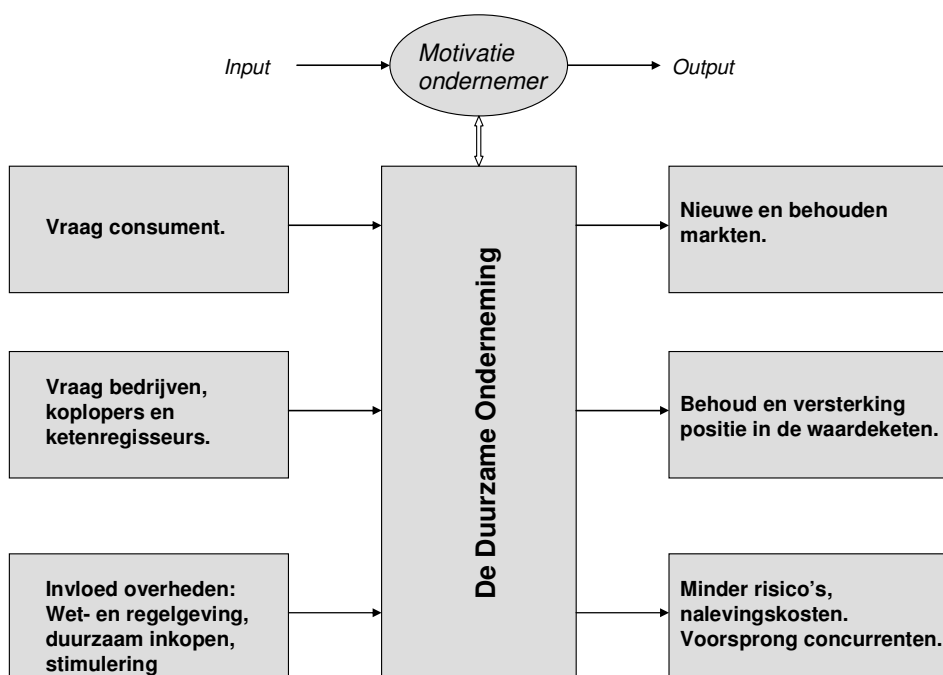
De conclusie van het CBS is dat alhoewel de economische prestaties van Nederland gunstig afsteken ten opzichte veel andere benchmarklanden, Nederland op het gebied van duurzaamheid slechts gemiddeld tot laag scoort (CBS, 2009).

6.2 Hoe werkt de trend door in MKB-bedrijven?

Het brede begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is een begrip dat goed bekend is onder Nederlandse MKB-bedrijven. Ondernemers vinden het steeds vaker belangrijk om maatschappelijk verantwoord te ondernemen. MVO draait om het vinden van een balans, ook wel aangeduid met het begrip van de 3 P's; People, Planet en Profit. De 3 P's staan voor de drie elementen; mensen (people), milieu (planet) en winst of opbrengst (profit), die bij voorkeur in balans met elkaar zijn binnen een bedrijf. Ondanks het feit dat ondernemers MVO van groot belang vinden, blijken de elementen people, planet en profit in de praktijk nog niet in balans te zijn bij het bedrijfsleven.

In de praktijk blijken, naast de 'profit'-zijde, de meeste activiteiten die ondernemingen op het gebied van MVO ondernemen, vooral betrekking te hebben op de 'people'-zijde, zoals een verantwoord personeelsbeleid. De 'planet'-zijde blijkt nog onderbelicht te worden (Bertens et al, 2009), maar inmiddels lijken ook bij MKB-bedrijven de interesse en motivering voor duurzaam produceren en het 'planet'-aspect van MVO langzaam toe te nemen. Dit is ook van groot belang omdat het verwaarlozen van de milieuzijde niet alleen het missen van kansen tot gevolg kan hebben, maar ook directe negatieve consequenties, zoals schade aan het imago of boetes wanneer men achterhaald wordt door wet en regelgeving, zie Figuur 15.

Figuur 15 Aandacht voor het 'planet'- of milieuelement



Bron: EIM.

Nederlandse MKB-bedrijven lijken steeds meer oog te hebben voor de markt voor duurzaamheid en bedrijven vinden het inspelen op milieubeleid steeds belangrijker voor het versterken van de concurrentiepositie. Dit komt mede door een interne drijfveer en een toenemend gevoel dat duurzaam ondernemen 'hoort'.

Naast de interne motivering van de ondernemer en zijn werknemers, zijn er drie belangrijke groepen actoren die de keuze van de ondernemer voor duurzaam produceren en zijn concurrentiepositie verder beïnvloeden. Dit zijn de consumenten, andere invloedrijke bedrijven en de overheid.

Vraag consument

Bedrijven ervaren steeds meer eisen op het gebied van MVO en duurzaamheid van de zijde van de consument (Bertens et al, 2009). Hierdoor ontstaat er naast het gevoel dat duurzaam produceren 'hoort', ook een duidelijke economische drijfveer voor deze koers. De markt voor duurzaamheid wordt tenslotte beïnvloed door de mate waarin zakelijke klanten en consumenten vragen om duurzame producten, diensten en/of een duurzame bedrijfsvoering. De vraag van consumenten om duurzaamheid is ook terug te zien in de inzet van belangenorganisaties die zich inzetten voor toenemende duurzame productie en consumptie.

De economische crisis van de afgelopen jaren beïnvloedt de markt voor duurzaamheid volgens MKB-ondernemers zeker niet negatief. Ondernemers zien zelf een markttrend naar duurzaamheid en zetten daar ook op in. Steeds meer MKB-bedrijven blijken op zoek te gaan naar milieuvriendelijke producten, diensten en productiemethoden. Het kostenaspect blijft hier echter wel een belangrijke zaak. De consument blijft kostenbewust en is nog niet altijd bereid om een

meerprijs voor duurzaamheid te betalen. Energie-efficiënt produceren is daarom een aspect aan duurzaam produceren dat sterk in de aandacht staat bij ondernemers.

De extra aandacht voor kostenbesparing door de economische situatie zorgt er verder voor dat (energie)besparingsopties hoger op de prioriteitenlijst zijn komen te staan. De aandacht voor kostenbesparing betekent echter wel dat ondernemers, op korte termijn, nog wel geremd worden om te investeren in duurzaam produceren en om meer te betalen voor duurzame grondstoffen en handelsproducten (Bertens et al, 2009).

Invloed van overheden

De overheid heeft ook grote invloed op duurzame productie in het MKB, bijvoorbeeld door het instellen van wet- en regelgeving op het gebied van milieu. Strengere wet- en regelgeving kan veel vergen van MKB-bedrijven die vaak beperkte middelen beschikbaar hebben om hieraan te kunnen voldoen. Ook kan strenge regelgeving in Nederland qua kostenniveau een verzwakking betekenen ten opzichte van landen met minder strenge regelgeving op het gebied van milieu. Hier staat tegenover dat er wel een voordeel op het gebied van imago mogelijk is voor MKB-bedrijven die op het gebied van duurzaamheid beter gaan presteren dan buitenlandse collega's.

De overheid is ook een grote klant. Door eisen te stellen aan in te kopen producten en diensten, geeft de overheid een impuls aan duurzaamheid. Voor MKB-bedrijven is het voldoen aan deze eisen in de praktijk vaak moeilijker dan voor het grootbedrijf, door informatieasymmetrie. Onderzoek in 2008 laat zien dat het MKB nog niet bekend was met deze regelgeving (Bertens et al, 2008). Inmiddels zal deze situatie echter verbeterd zijn.

Vernieuwingen op het gebied van duurzaam produceren vergen veelal een flinke investering in technologie en marktwerking. Door het beschikbaar stellen van subsidies of andere vormen van financiering speelt de overheid ook een rol door het wegnemen van barrières om tot vernieuwing te komen op het gebied van duurzaam produceren.

Vraag van grote bedrijven en ketenregisseurs

Niet alleen overheden stellen eisen. Bedrijven verlangen ook steeds vaker van hun leveranciers dat die meewerken aan duurzame productie. Hele productieketens kunnen worden verduurzaamd door het initiatief van voorlopers op het gebied van duurzaamheid. Denk bijvoorbeeld aan de Rabobank; deze bank stelt bij aanbestedingen van de ICT-processen ook eisen op het gebied van energiebesparing. Dit soort eisen van koplopers hebben een domino-effect: om aan de eisen te kunnen voldoen, eisen de toeleveranciers op hun beurt weer een duurzaamheidsprestatie van hun leveranciers.

Daarnaast zijn er vanuit buitenlandse onderzoeken aanwijzingen dat er nieuwe bedrijven ontstaan die inspelen op de behoefte aan kennis over duurzame productie bij bestaande bedrijven. Zo geeft dr. Berchicci¹ aan dat onderzoek onder

¹ Interview met dhr. Berchicci op 29 september, RSM, Rotterdam.

Italiaanse startende consultancybedrijven laat zien dat 50% van deze bedrijven duurzaamheid in zijn missie noemt.

Kansen

De trend naar duurzaamheid en de oorzaken van deze trend bieden ook interessante kansen voor het MKB. Zo zijn er al diverse Nederlandse bedrijven die expertise hebben ontwikkeld op het gebied van klimaatadaptatie. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om onze baggeraars, ingenieurs en technici die actief zijn in gebieden die te lijden hebben van een verhoging van de zeespiegel. Samenwerking in de productieketen door bedrijven biedt kansen en mogelijkheden voor het efficiënter gebruikmaken van grondstoffen en hulpbronnen en voor het veranderen van de manier van produceren. Dit is een langzaam transitieproces waarbij steeds meer partijen betrokken raken.

Bewuste consumenten gaan ook steeds meer op zoek naar producten die passen bij hun eigen leefstijl. Dit is echter nog een relatief kleine groep voorlopers. Van groter belang is momenteel de reactie van een grote groep consumenten op bedrijven die duidelijk schade toebrengen aan het milieu of de gezondheid. Naast de groep vooruitstrevende consumenten lijkt er een grote groep consumenten te zijn die minimeisen stelt op het gebied van duurzaamheid en MVO. Gesteld kan worden dat het niet voldoen aan de basiseisen (wet- en regelgeving) op het gebied van duurzaam produceren, een actieve bedreiging vormt voor bedrijven.

Het vooruitlopen op de wet- en regelgeving en de concurrent kan daarentegen juist kansen bieden op nieuwe markten en behoud van bestaande markten wanneer concurrenten niet tijdig inspelen op nieuwe wet- en regelgeving. Voorbeelden van bedrijven die vooruitlopen op het gebied van duurzaam produceren, zijn:¹

- Priva dat een volledig CO₂-neutraal bedrijfsgebouw heeft en bovendien telers ondersteunt om duurzaam te produceren.
- Het installatiebedrijf KODI dat niet alleen duurzame installatiesystemen installeert maar deze ook in het eigen gebouw en productieproces toepast.
- Het jonge bedrijf Bio Futura dat volledig biologisch afbreekbare verpakkingsproducten maakt.

6.3 Vooruitblik

De conjunctuur is van invloed op de investeringen die MKB-bedrijven doen. Dit is zichtbaar in het niveau van investeringen in innovatie, waaronder ook vernieuwingen op het gebied van duurzaamheid. Bepaalde investeringen op het gebied van duurzaamheid, zoals in energiebesparing, leveren echter ook geld op. Dit aspect van duurzaam produceren krijgt vaak meer aandacht tijdens perioden van economische neergang. Investeringen in met name disruptieve² innovaties op bijvoorbeeld het gebied van 'Clean tech', hebben door de kredietcrisis echter een achterstand opgelopen.

¹ www.priva.nl, www.kodi.nl, www.biofutura.nl.

² Het betreft hier vooral nog niet bewezen technologie.

Wel is er een duidelijke trend zichtbaar van consumenten die steeds bewuster omgaan met duurzaamheid en die een lagere tolerantie hebben voor milieuschandalen. Dit biedt zowel een noodzaak als een kans voor ondernemers om duurzamer te gaan produceren. De verwachting vanuit de ontwikkelingen van de laatste jaren en vanuit interviews met experts is dat deze trend zich gestaag zal voortzetten in de komende jaren. Ook de stijgende olie- en grondstofprijzen zullen gaan bijdragen aan deze trend.

Onderzoek van IBM laat zien dat CEO's van grote multinationale bedrijven in toenemende mate de noodzaak voelen om te verduurzamen en om milieu en sociale aspecten in het businessmodel te betrekken (IBM, 2008). MKB-bedrijven zullen, als toeleverancier, dus ook steeds vaker gevraagd worden duurzaam te produceren en mee te innoveren. Ook vanuit deze hoek is er dus sprake van een voortgaande positieve impuls (transitie) van de trend naar duurzame productie. Mede door de invloed van grote multinationals wordt ketensamenwerking van groter belang. Een opkomend begrip hierbij is 'open innovatie'. Deze trend is bij grote bedrijven al enige jaren te zien. Grote ondernemingen zoals Philips, Akzo, DSM en ASML ontwikkelen niet meer alleen innovaties in eigen huis, maar doen dit steeds meer in interactie met andere partijen.

Binnen ketens van MKB-bedrijven, toeleveranciers en eindgebruikers wordt ketensamenwerking ook van steeds groter belang, bijvoorbeeld om aan wet- en regelgeving te kunnen voldoen, kansen te kunnen grijpen en efficiënter met grondstoffen en energie te kunnen omgaan.

Aanhoudende beleidsaandacht voor duurzaamheid vanuit de overheid kan het proces van duurzaam produceren versnellen. Wanneer de koers van het opstellen en aanscherpen van duurzaamheidscriteria voor overheidsinkopen doorgaat, dan treedt er een verdere versnelling op. Inmiddels zijn er duurzaamheidscriteria vastgesteld voor 80 productgroepen die de overheid inkoop. Nederlandse overheden hebben toegezegd vanaf 2010 duurzaam in te kopen. Daardoor treden er veranderingen op. Bedrijven komen plotseling niet meer op de shortlist omdat ze geen ISO 14001-certificaat hebben. De duurzaamheidsprestaties van producten en diensten tellen dus steeds vaker mee (IBM, 2008). Alhoewel het niveau van inspanningen per land kan verschillen, is er een duidelijke druk vanuit de EU-regelgeving om verder te verduurzamen. Ook vanuit overheidsperspectief kan dus worden verwacht dat deze trend verder zal worden gestimuleerd.

Wanneer het om innovatieve inspanningen gaat op het gebied van duurzaam produceren, is toegang tot voldoende kapitaal ook van belang. De overheid kan hierbij een rol spelen door voor een gezonde financiële markt te zorgen en investeringen in deze technologie te stimuleren.

Uit interviews met experts komt naar voren dat er een langdurige discussie gaande is over de werkelijke kostprijs van producten en diensten. Vanuit een groeiend aantal beleidsmedewerkers en milieueconomen is het een opkomend gedachtegoed dat milieukosten in de prijs van producten en diensten dienen te worden meegenomen. Ook in de wetenschap is dit steeds vaker een onderwerp. Zo rekende de Amerikaanse Harvard universiteit uit dat de kolenindustrie in de VS 345 miljard dollar aan verborgen kosten meebrengt in de vorm van medische

kosten en vervuiling van het milieu.¹ Zouden deze kosten meegerekend worden in de kostprijs, dan worden schone energiebronnen veel concurrerder ten opzichte van energie uit fossiele brandstoffen.

6.4 Literatuur

Bertens, C.A.W., M. Pasaribu, M. Gombault, en K. Kossen (2008), *Duurzaam ondernemen in het MKB; Kansen grijpen!*, Zoetermeer: EIM en Beco.

Bertens, C.A.W., C. van Essen, M. Gombault en M. Willems (2009), *Economische tegenwind van invloed op duurzaam ondernemen in het MKB*, Zoetermeer: EIM en Beco.

CBS (2010), *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers*.

CBS (2009), *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers*.

IBM (2008), *The enterprise of the future*, IBM global CEO study 2008.

McDonough, W. en M. Braungart (2007), *Cradle to cradle; Afval = voedsel*, 1e druk, Scriptum.

SER (2008), *Duurzame globalisering: een wereld te winnen*.

¹ Bron: Reuters, 2011.

Deel II Trends in het midden- en kleinbedrijf (MKB)

7 Bedrijvendemografie

Totaal aantal ondernemingen¹, oprichtingen en opheffingen (inclusief faillissementen)

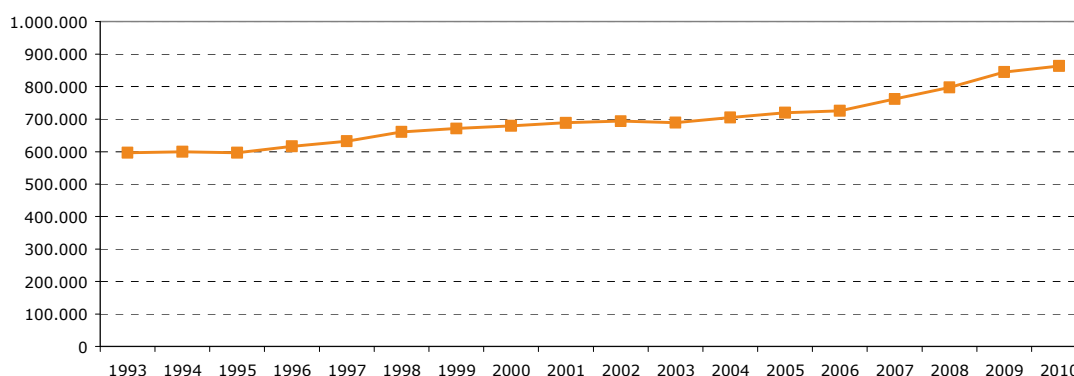
Bedrijvendemografie betreft de dynamiek van bedrijfsoprichtingen, bedrijfsopheffingen, inkrimpingen en uitbreidingen (Atzema en Wever, 1999). Dit hoofdstuk beschrijft de ontwikkelingen van oprichtingen en opheffingen in het MKB. Als onderdeel van bedrijfsopheffingen wordt tevens aandacht besteed aan faillissementen. Bij de beschrijving van de ontwikkelingen op het gebied van bedrijvendemografie wordt hoofdzakelijk ingegaan op ontwikkelingen binnen het midden- en kleinbedrijf (MKB).

7.1 Ontwikkelingen in Nederland (1987-2010)

Totaal aantal ondernemingen sinds 1993

Voordat we ingaan op de onderliggende bedrijfsoprichtingen, bedrijfsopheffingen en faillissementen wordt gekeken naar (de ontwikkeling van) het resulterende totaal aantal bedrijven in Nederland. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) rapporteert een forse groei van het totaal aantal bedrijven in de periode 1993-2010, zoals blijkt uit Figuur 16.

Figuur 16 Totaal aantal bedrijven (x 1.000) in Nederland, 1993-2010, 1 januari



Bron: CBS.

Het aantal bedrijven is in de genoemde periode toegenomen met ruim 267 duizend bedrijven, van circa 596 duizend in 1995 tot circa 864 duizend in 2010. Dit is een groei van 44,9%. Op 1 januari 2010 had 91% van alle bedrijven minder 10 werkzame personen, 8% tussen de 10 en 100 werkzame personen en 1% 100 of meer werkzame personen. Het MKB vertegenwoordigt 99,6% van het totaal aantal bedrijven. Het MKB is voornamelijk actief in de sectoren reparatie en handel, commerciële en zakelijke dienstverlening, bouwnijverheid en landbouw, bos-

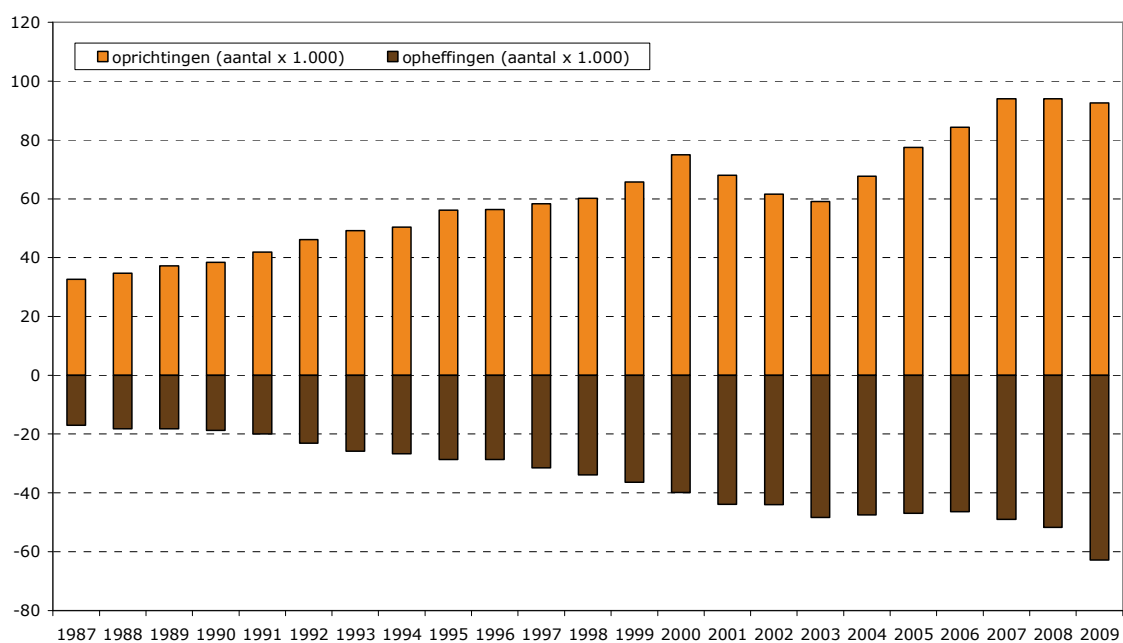
¹ Merk op dat het totaal aantal *ondernemingen* niet hetzelfde is als het totaal aantal *ondernemers*. Voor een beschrijving van de ontwikkeling van het totaal aantal ondernemers zij verwezen naar het hoofdstuk over ondernemers en zzp'ers.

bouw en visserij. De meeste bedrijven zijn gevestigd rond de grote steden en in de Randstad (Zwaneveld en Leufkens, 2011; Konen, 2008, 2009).

Oprichtingen en opheffingen sinds 1987

Uit de jaarlijkse EIM-rapportage *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid* (e.g. Bangma, Snel en Bakker, 2010)¹ blijkt dat het aantal bedrijfsoprichtingen sinds 1987 sterk is toegenomen. Na een kleine dip tijdens de economische teruggang in de periode 2001-2003, is er weer sprake van een stijging sinds 2004. Vanaf 2007 is het aantal bedrijfsoprichtingen echter omgeslagen in een lichte daling, tot ruim 92 duizend in 2009 (zie Figuur 17). Van het aantal bedrijfsoprichtingen in 2009 zijn er ruim 70 duizend aan te merken als starter en circa 22 duizend als een nieuw dochterbedrijf (bedrijf opgericht door een al bestaand bedrijf). Daarnaast waren er bijna 63 duizend bedrijfsopheffingen, ruim 21% meer dan in 2008. Het verschil tussen het aantal bedrijfsoprichtingen en bedrijfsopheffingen wordt aangeduid met netto groei. Deze kwam in 2009 dus neer op bijna 30 duizend (Bangma, Snel en Bakker, 2010).

Figuur 17 Aantal oprichtingen en opheffingen (x 1.000) in Nederland, 1987-2009



Bron: Bangma, Snel en Bakker (2010), bewerkt.

¹ Cijfers afkomstig uit de EIM-rapportage *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid* omtrent het totaal aantal bedrijven verschillen van CBS-statistieken en zijn daarom hier buiten beschouwing gelaten. Er zijn twee redenen voor het verschil in beide cijfers. Enerzijds wordt het verschil verklaard doordat in de Monitor *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid* alle bedrijven worden meegeteld als de ondernemer minimaal 15 uur per week in het bedrijf werkzaam is. Hoewel deze voorwaarde ook bij de CBS-tellingen wordt opgelegd, worden in de praktijk meer bedrijven meegeteld in de statistieken van de Monitor *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid* dan in de CBS-statistieken. Dit leidt dus tot een hoger aantal bedrijven volgens de Monitor *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid* in vergelijking met het CBS. Anderzijds wordt het verschil tussen CBS- en EIM-statistieken verklaard door een onderschatting van het aantal fusies en bedrijfsovernames bij de Monitor *Bedrijvendynamiek & Werkgelegenheid*.

Nieuwe ondernemingen worden vooral opgericht in de financiële, zakelijke en overige dienstverlening, bouwnijverheid en handel (Snel en Bruins, 2004). Individuen die de intentie hebben om een bedrijf op te richten, maar ook startende ondernemers en jonge bedrijfseigenaren zijn overwegend fulltime of parttime werkzaam in loondienst of reeds zelfstandig ondernemer (Hartog, Hessels, Van Stel en De Jong, 2010). Ook studenten geven in toenemende mate aan de intentie te hebben een eigen onderneming op te zetten (Gibcus, Overweel, Tan en Winnubst (2010).

Tabel 14, gebaseerd op de Internationale Benchmark Ondernemerschap (Snel et al., 2010; De Jong-'t Hart en Verhoeven, 2006), laat zien dat het aantal bedrijfsoprichtingen als percentage van het totaal aantal ondernemingen in Nederland een stijgende tendens vertoonde in de periode 1995-2008. De oprichtingsquote steeg al schommelend van 10,7% in 1995 naar 12,8% in 2008. Lagere oprichtingspercentages waren waar te nemen in de periode 1996-1999 (gemiddeld 10,1%) en in de periode 2001-2005 (gemiddeld 8,9%). Ook het aantal bedrijfsopheffingen vertoonde een stijgende lijn. De opheffingsquote steeg van 5,5% in 1995 naar 6,9% in 2008, hetgeen in aantallen neerkomt op een toename van het aantal bedrijfsopheffingen van 36.000 naar bijna 68.000 per jaar. Zowel het aantal bedrijfsoprichtingen als bedrijfsopheffingen is toegenomen in Nederland tussen 1995-2008. Het verschil, de netto groei van het aantal bedrijven was positief voor de genoemde periode. Het totaal aantal bedrijven groeide tussen 1995-2008 met gemiddeld 32.000 bedrijven per jaar. In de economisch mindere periode 2001-2004 was de gemiddelde jaarlijkse groei echter ongeveer de helft, terwijl er in recentere jaren sprake was van bovengemiddelde jaarlijkse groei. In het licht van de economische crisis is het de verwachting dat de netto groei in 2009 relatief laag was. Uit CBS-gegevens blijkt dat er in 2009 minder nieuwe bedrijven zijn bijgekomen, 9% minder dan in 2008, terwijl het aantal bedrijfsbeëindigingen in dat jaar juist is toegenomen, in het kleinbedrijf met bijna 3% (Konen, 2010; Bangma en Bruins, 2010).

Tabel 14 Bedrijvendemografie in Nederland, 1995-2008

	1995	2000	2005	2008
Aantal oprichtingen (in % van totaal aantal ondernemingen)	10,7%	11,1%	9,9%	12,8%
Aantal opheffingen (in % van totaal aantal ondernemingen)	5,5%	6,1%	6,4%	6,9%
Aantal faillissementen (in % van totaal aantal opheffingen)	12,9%	7,3%	11,8%	6,7%
Netto groei van het aantal ondernemingen, i.e. oprichtingen minus opheffingen (in % van totaal aantal ondernemingen)	5,2%	5,0%	3,5%	5,8%
Turbulentie (in % van totaal aantal ondernemingen)	16,2%	17,2%	16,3%	19,7%

Bron: De Jong-'t Hart en Verhoeven (2006) en Snel et al. (2010).

Het toegenomen aantal bedrijfsopheffingen hangt nauw samen met het toegenomen aantal bedrijfsoprichtingen. Meer oprichtingen leiden niet alleen tot meer concurrentie wat tot uittreding van de zwakkere bedrijven kan leiden, maar meer bedrijfsoprichtingen kunnen het aantal opheffingen ook verhogen doordat niet alle starters overleven. Bekend is dat circa de helft van het aantal starters er binnen vijf jaar weer mee stopt (Bangma en Snel, 2009; Snel et al., 2010). Daarnaast neemt het aantal opheffingen over het algemeen ook toe in tijden van

economische crisis, zoals ook in 2009 zichtbaar is (Bangma en Bruins, 2010)¹. Het percentage van het totaal aantal bedrijven dat in een jaar wordt vervangen door andere bedrijven (de som van de oprichtings- en opheffingsquote), wordt wel turbulentie genoemd. Tussen 1995-2008 is de turbulentie in Nederland toegenomen van 16,2% naar 19,7%.

Faillissementen

Lang niet alle bedrijven die worden opgeheven, gaan failliet (zie Tabel 14). Het aantal faillissementen als percentage van het totaal aantal opheffingen in Nederland laat in de periode 1987-2007 een continue schommeling zien tussen 6,7% en 12,9% (Bangma & Snel, 2008). Over het algemeen ontwikkelt het percentage faillissementen zich anticyclisch: in economische recessies stijgt het aantal faillissementen, terwijl economische bloei gepaard gaat met een daling van het aantal faillissementen (Europese Commissie, 2010). Als gevolg van de economische crisis heeft het aantal faillissementen in 2009 een recordhoogte bereikt, zo blijkt uit CBS-gegevens (e.g. Lalta en Boer, 2009). Het totaal aantal uitgesproken faillissementen is dat jaar met bijna 55% fors toegenomen ten opzichte van het jaar ervoor. Het aantal faillissementen is het sterkst toegenomen in de zakelijke dienstverlening en industrie, waarbij het aantal uitgesproken faillissementen in de laatstgenoemde sector zelfs meer dan verdubbeld is. Wat betreft regionale verschillen, gingen er in 2009 vooral bedrijven over de kop in de provincies Friesland, Noord-Brabant en Gelderland.

Herstarters

Ondernemers die recentelijk een bedrijf hebben beëindigd, hebben een grotere kans om (na verloop van tijd) opnieuw een bedrijf op te richten (Stam, Audretsch en Meijaard, 2008; Hessels, Grilo, Thurik en Van der Zwan, 2009). De ondernemende ambitie onder (ex-)failliete ondernemers is echter een stuk kleiner (Wakkee, 2010). Van degenen die deze ambities wel hebben, lukt het slechts een beperkt deel om daadwerkelijk te herstarten. Wel blijken (ex-)failliete herstarters (zeer) succesvol te zijn (e.g. Timmons, 1999).

7.2 Vergelijking met het buitenland

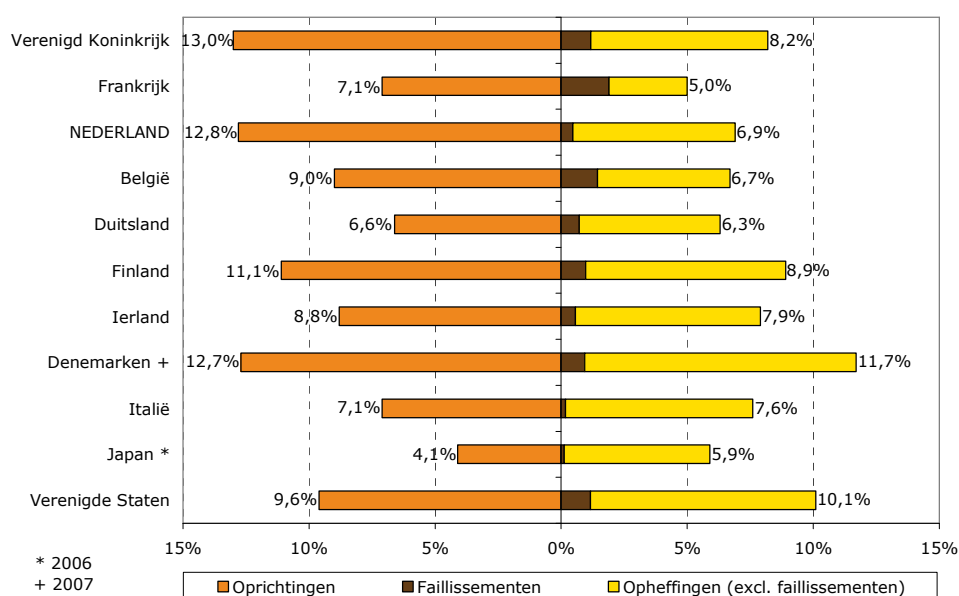
De Internationale Benchmark Ondernemerschap (Snel et al., 2010; De Jong-'t Hart en Verhoeven, 2006) vergelijkt de bedrijvendemografie in Nederland met een tiental benchmarklanden. Figuur 18 geeft het aantal bedrijfsoprichtingen en -opheffingen in 2008 weer als percentage van het totaal aantal ondernemingen voor Nederland en alle benchmarklanden. Het aantal bedrijfsopheffingen is onderverdeeld naar faillissementen en overige bedrijfsopheffingen. De landen zijn gerangschikt naar aflopende netto groei van het aantal ondernemingen. Het Verenigd Koninkrijk heeft in 2008 een netto groei van ruim 182 duizend ondernemingen. Frankrijk en Nederland volgen met een netto groei van circa 57 duizend

¹ Bangma en Bruins (2010) doen tevens onderzoek naar de macro-economische gevolgen van bedrijfsbeëindigingen, vooral aan de onderkant van de ondernemersmarkt. Als bedrijven stoppen en het om in principe levensvatbare bedrijven gaat, ontstaat kapitaalvernietiging en macro-economisch verlies. Door het toegenomen aantal bedrijfsopheffingen is niet alleen de nadelige werkgelegenheidsimpact op de economie groter geworden, zo stellen Bangma en Bruins (2010), maar ook het kapitaal- en omzetverlies.

bedrijven en ook België (13 duizend), Duitsland (10 duizend), Finland (5 duizend), Ierland en Denemarken (beide 3 duizend) tonen een positieve netto groei. In de Verenigde Staten echter, was in 2008 sprake van een netto daling van het aantal ondernemingen met bijna 130 duizend. Japan volgt met een netto daling van circa 109 duizend ondernemingen. In Italië daalde het aantal ondernemingen met netto 23 duizend.

De impact van de economische crisis op het aantal bedrijfsoprichtingen kan nauwelijks worden opgemaakt uit Figuur 18. Uit cijfers van het OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (EIP) - zie Tabel 15 - komt naar voren dat er in de tweede helft van 2008 sprake was van een behoorlijke dip in de ontwikkeling van het aantal nieuwe ondernemingen. Vanaf de eerste helft van 2009 begon in veel OECD-landen het herstel, maar daarmee was het aantal bedrijfsoprichtingen in het eerste kwartaal van 2010 nog niet altijd terug op het niveau van voor de crisis.

Figuur 18 Aantal bedrijfsoprichtingen en -opheffingen (faillissementen en overige opheffingen) als percentage van het totaal aantal ondernemingen, 2008, landen gerangschikt naar aflopende netto groei van aantal ondernemingen



Bron: Snel et al. (2010), bewerking EIM.

Tabel 15 Kwartaalontwikkelingen in het aantal bedrijfsoprichtingen in een aantal OECD-landen, 2009.Q3-2010.Q2, jaar-op-jaarmutaties (%)

	2009.Q3	2009.Q4	2010.Q1	2010.Q2
Australië	7%	19%	20%	12%
Denemarken	-19%	-12%	-5%	-3%
Duitsland	3%	7%	7%	3%
Finland	-6%	1%	3%	3%
Frankrijk	-7%	7%	13%	12%
Italië	-3%	4%	4%	4%
Nederland	5%	12%	13%	9%
Noorwegen	-6%	6%	11%	5%
Spanje	-20%	-7%	4%	6%
Verenigd Koninkrijk	1%	13%	18%	16%
Verenigde Staten	-5%	-2%	0%	1%

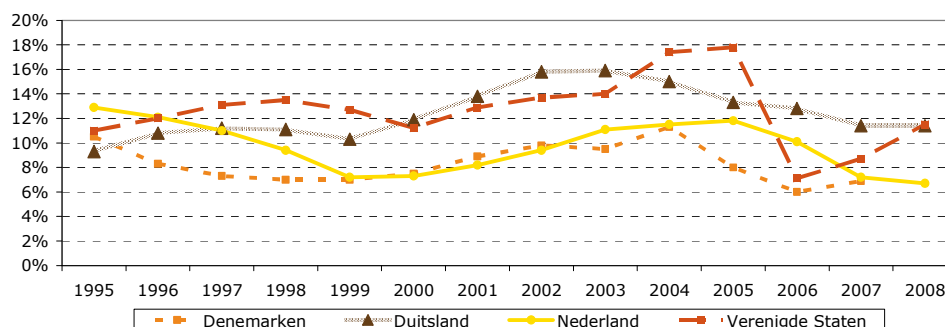
Bron: OECD (2010), bewerking EIM.

Inzoomend op de bedrijfsoprichtingen laat Figuur 18 zien dat Nederland zich met een oprichtingsquote van 12,8% in 2008 in de top bevond. De hoogste oprichtingsquote (13,0%) werd behaald in het Verenigd Koninkrijk. Japan had in verhouding weinig oprichtingen (4.1% in 2006). De rangorde blijft over de jaren vrij stabiel. Zo is het land met de laagste oprichtingsquote al jaren Japan (Snel et al., 2010). Vanaf 1996 tot 2007 zijn wisselend Ierland of het Verenigd Koninkrijk koploper geweest en ook in 2008 was het Verenigd Koninkrijk koploper; Ierland heeft een stapje terug gedaan. Nederland en Denemarken hadden de grootste relatieve toename van de oprichtingsquote sinds 1995 en, hoewel in mindere mate, ook in België is de oprichtingsquote sinds 1995 gestegen. Tussen 1995-2008 daalde de oprichtingsquote sterk in de landen Duitsland, Ierland en Italië. Er was in beperkte mate sprake van een daling van de oprichtingsquoten in de andere landen.

Wat betreft de bedrijfsopheffingen blijkt dat de Italiaanse opheffingsquote van 7,6% in 2008 de mediaan is van alle benchmarklanden. Vijf benchmarklanden hadden een hogere opheffingsquote en vijf een lagere. De Nederlandse opheffingsquote lag hier net onder. In België, Duitsland, Japan en Frankrijk was het aantal opheffingen in procenten van het totaal aantal ondernemingen lager dan in Nederland, waarbij de opheffingsquote in Frankrijk zelfs al jaren het laagst is. In Denemarken werden in 2007 (cijfers voor 2008 zijn niet beschikbaar) relatief de meeste bedrijven opgeheven (Snel et al., 2010).

Wanneer we kijken naar het aantal faillissementen binnen het totaal aantal opgeheven bedrijven, dan blijkt het niveau tussen de benchmarklanden redelijk te verschillen. Over de periode 1995-2008 was Frankrijk koploper wat betreft de gemiddelde faillissementsquote (35,8%), gevolgd door België (19,8%). Landen met de laagste gemiddelde faillissementsquote waren Japan (4,0% tussen 1996-2006), Italië (4,7%) en Ierland (7,5%). Met een gemiddelde faillissementsquote van 9,7% kwam Nederland in de middenmoot uit.

Figuur 19 Percentage faillissementen in totaal aantal bedrijfsopheffingen, vier benchmark-landen, 1995-2008



Bron: Europese Commissie (2010), bewerking EIM.

Figuur 19 schetst het aandeel faillissementen in het totaal aantal bedrijfsopheffingen voor een drietal EU-landen en de Verenigde Staten en dit bevestigt het voor Nederland al genoemde anticyclische verloop. In tijden van economische recessie neemt de faillissementsquote relatief toe, terwijl economische voorspoed gepaard gaat met een lager aandeel faillissementen (Europese Commissie, 2010).

7.3 Belangrijkste determinanten van ondernemerschap

Op hoofdlijnen zijn er vijf groepen determinanten van ondernemerschap te onderscheiden, te weten (1) economische determinanten, (2) technologische ontwikkelingen, (3) demografische ontwikkelingen, (4) sociale, culturele en psychologische factoren en (5) overheidsbeleid en overige institutionele factoren (Sudde en Wennekers, 2006). De rol van het overheidsbeleid komt in de volgende paragraaf aan bod.

Economische determinanten

De welvaart, uitgedrukt in inkomen per hoofd van de bevolking, heeft in de afgelopen 40 à 50 jaar een snelle vlucht doorgemaakt in alle ontwikkelde landen, voornamelijk als gevolg van een aanzienlijke toename in de (arbeids)productiviteit (Van den Bergen, 2008). Door de toegenomen welvaart is de consumentenvraag in toenemende mate gedifferentieerd. De als gevolg hiervan groeiende afzetmogelijkheden hebben tot meer kansen voor ondernemers geleid en als zodanig bijgedragen aan de opwaartse trend in de ondernemerschapontwikkeling (Hartog en Wennekers, 2009; Wennekers et al., 2010).

Vanuit conjunctureel oogpunt bestaan er push- en pullfactoren voor het starten van een eigen onderneming. In tijden van economische neergang kan een hogere werkloosheid mensen stimuleren om een eigen onderneming op te richten, aangezien de omstandigheden voor werk in loondienst minder rooskleurig zijn (pushfactoren). Tegelijkertijd kan een economische recessie ook een negatief effect hebben op ondernemerschap (wegvallende pullfactoren), doordat de afzetmogelijkheden beperkter zijn, er minder kredieten worden verstrekt en de kans op faillissement toeneemt (Storey, 1991; Thurik, Carree, Van Stel and Audretsch, 2008).

Technologie en globalisering

Naast de sterk toegenomen welvaart worden de globalisering en de wijdverspreide informatie- en communicatietechnologie (ICT) als voornaamste factor beschouwd voor de opwaartse trend in de ondernemerschapontwikkeling. Technologische ontwikkelingen, met name ICT-trends, hebben bijgedragen aan de tertiaïrisering van de economie. De opkomende dienstensector kenmerkt zich door kleinschaligheid en beperkte toetredingsdrempels. De tertiaïrisering van de economie werkt positief op het aantal bedrijfsoprichtingen doordat het opzetten van een onderneming in de dienstensector minder (kapitaal)investeringen vereist dan bijvoorbeeld in de industrie (Wennekers et al., 2007, 2010). Naast het feit dat technologische vooruitgang nieuw ondernemerschap mogelijk maakt, verhoogt het ook de concurrentiekracht van bestaande ondernemingen. Door de globalisering kunnen veel (vooral grote) bedrijven profiteren van de toegenomen afzetmogelijkheden in het buitenland. Kleinschaligere bedrijven kunnen als gevolg van de globalisering, en mede door de technologische trends, ook gemakkelijker concurreren met bedrijven in het buitenland, vooral door hun flexibiliteit, hun uitgebreide netwerken en het bedienen van nichemarkten (Bangma en Snel, 2009). Verder bieden globalisering en ontwikkelingen op ICT-gebied talloze kansen voor technostarters (Wennekers et al., 2010).

Demografische ontwikkelingen

De afgelopen decennia is de samenstelling van de Nederlandse (beroeps)bevolking in termen van leeftijdsopbouw en etniciteit aanzienlijk veranderd. De veranderde bevolkingssamenstelling naar leeftijd, en dan vooral de groeiende leeftijdscategorie 65-plus (vergrijzing), heeft verscheidene effecten op ondernemerschap. Aan de vraagzijde biedt de veranderende leeftijdsopbouw van de bevolking nieuwe afzetmogelijkheden en dus mogelijkheden voor nieuwe bedrijfsoprichtingen. Aan de aanbodzijde leidt de veranderende leeftijdsopbouw van de bevolking, vooral de vergrijzing, tot meer bedrijfsopheffingen. Een bedrijfsopheffing hangt in veel gevallen namelijk niet zozeer samen met de prestaties van het bedrijf, maar meer met de persoonlijke omstandigheden van de ondernemer, zoals een gebrek aan geschikte opvolgers, ziekte, overlijden of echtscheiding (Snel et al., 2009). Doordat de golf babyboomondernemers langzamerhand het economische proces gaat verlaten, kan een gebrek aan opvolgers of een problematisch overdrachtsproces leiden tot een hoger aantal bedrijfsbeëindigingen (Bangma en Bruins, 2010).

De veranderde bevolkingssamenstelling naar etniciteit, als gevolg van immigratie, heeft vooral impact op het aantal bedrijfsoprichtingen. Het groeiend aantal culturen in de westerse samenleving heeft niet alleen talloze ondernemerschapskansen te bieden (vraagzijde), maar leidt ook tot meer bedrijfsoprichtingen door allochtonen zelf - etnisch ondernemerschap (aanbodzijde). De ondernemerschapsquote onder allochtonen is sinds de eeuwwisseling sterk gestegen. Etnische ondernemers (1e generatie) hebben daarnaast een groeiend aandeel in de populatie starters. De toenemende diversiteit in de demografische kenmerken van ondernemers komt ook tot uitdrukking in het sterk gestegen aandeel vrouwelijke ondernemers (Bleeker, Bruins en Braaksma, 2011).

Culturele factoren

De invloed van cultuur op ondernemerschap blijkt vooral uit de toenemende waardering voor ondernemerschap in de cultuur. Doordat ondernemerschap de laatste decennia hoger op de beleidsagenda is gekomen en een hernieuwde

waardering is ontstaan voor dit fenomeen, is een meer ondernemende cultuur aan het ontstaan (Bangma en Snel, 2009; Suddle, Beugelsdijk en Wennekers, 2010). De ondernemende cultuur vindt zijn weerklank in de diverse dimensies van cultuur, waaronder individualisering, flexibilisering van leefstijlen en flexibilisering van de arbeidsmarkt (Wennekers, Meijaard, Vroonhof en Bosma, 2005).

7.4 Invloed van het beleid

Opkomst ondernemerschapsbeleid

Overheidsbeleid beïnvloedt de bedrijvendemografie vooral via belemmeringen (e.g. vergunningen, administratieve lasten), fiscale prikkels (e.g. subsidies, fiscale maatregelen) of opportunitetskosten (e.g. afweging werknemer of ondernemer).¹ Dat ondernemerschap een steeds belangrijker fenomeen is geworden, blijkt uit het uitvoerige ondernemerschapsbeleid van de afgelopen decennia. Dit komt onder meer tot uitdrukking in een reeks beleidsnota's die de overheid de afgelopen decennia heeft gepubliceerd.²

In diverse beleidsanalyses (EIM, 2008; Kuiper en Wennekers, 2008, 2009; Kuiper, 2010) is het overheidsbeleid ten aanzien van ondernemerschap tegen het licht gehouden. Gebleken is dat ondernemerschapsbeleid vóór de jaren 80 van de vorige eeuw voornamelijk remmend was voor starters en ondersteunend voor gevestigde bedrijven. Hieraan lag vooral een veronderstelde kwetsbaarheid van het midden- en kleinbedrijf tegenover het grootbedrijf ten grondslag. In de periode 1982-2003 daarentegen werd het ondernemerschapsbeleid meer ingericht op het stimuleren van het MKB en het bevorderen van bedrijfsoprichtingen. Terwijl ondernemerschapsbeleid in eerste instantie als instrument diende voor het genereren van economische groei, werkgelegenheid en - vanaf medio jaren 90 - ook dynamiek, lijkt ondernemerschapsbeleid geleidelijk meer een doel op zich te zijn geworden, doordat de effecten van ondernemerschap op de maatschappij als onmiskenbaar positief worden beschouwd (Kuiper en Wennekers, 2008).

Van defensief naar offensief ondernemerschapsbeleid

De algemene trend binnen overheidsbeleid is dus toenemende aandacht voor ondernemerschap. Daarnaast is het ondernemerschapsbeleid inhoudelijk geleidelijk verschoven van defensief beleid, gericht op het integreren van de belangen van het MKB in het algemeen economische beleid, naar offensief beleid, gericht op de voorname functie van ondernemerschap in de bredere economie. De verschuiving van defensief naar offensief ondernemerschapsbeleid komt tot uitdrukking in het toegenomen belang van fiscaal beleid, maar ook in beleid dat specifiek is gericht op ondernemerschapskwaliteit, voorlichting, advisering en onderwijs in ondernemerschap (Kuiper, 2010).

¹ In feite betreft het dus overheidsbeleid gericht op de *ondernemer* en niet zozeer op de *onderneming*. Desalniettemin komt dit beleid in dit hoofdstuk aan bod en zal in het hoofdstuk over ondernemers en zzp'ers meer de nadruk liggen op overheidsbeleid ten aanzien van zzp'ers.

² Tekenend zijn de beleidsnota's Ruim baan voor ondernemen (1987), Werk door ondernemen (1995), De ondernemende samenleving (1999), In actie voor ondernemers (2003), Meer actie voor ondernemers (2004), Meer actie voor ondernemers voortgangsrapportage (2005), Actieplan 'Nieuw Ondernemerschap' (2005), Naar een welvarend duurzaam en ondernemend Nederland (2007). Zie Bangma en Snel (2009).

Een relatief grote invloed daarbij is uitgegaan van de gefaseerde afschaffing van de Vestigingswet (EIM, 2008; Kuiper en Wennekers, 2008, Kuiper, 2010). Daarnaast is in 1988 de borgstellingsregeling (of voluit het Borgstellingsbesluit Midden- en Kleinbedrijf: BBMKB) ingevoerd met als doel de bedrijvendynamiek te vergroten en onbenutte potenties te beperken. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen de doelgroepen starters, gevestigde bedrijven en innovatieve bedrijven (Kuiper, 2010). Verder heeft de Nederlandse overheid zelfstandig ondernemerschap financieel aantrekkelijker gemaakt middels de introductie en intensivering van verscheidene belastingaftrekposten (e.g. Vroonhof, Verhoeven en Folkeringa, 2005). Ook is vanaf 2000 gewerkt aan een vermindering van de administratieve lasten, zijn werklozen vanaf 2006 actief gestimuleerd om een eigen bedrijf te beginnen en is de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR)¹ in 2001 geïntroduceerd en in 2005 nog eens aangescherpt (Vendrig, Vroonhof, Folkeringa en Overweel, 2007). Tevens is in 2007 het Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen, voorheen het partnership Leren Ondernemen, in het leven geroepen om ondernemerschap in het onderwijs onder de aandacht te brengen (Gibcus, Overweel, Tan en Winnubst, 2010). Genoemde toegenomen aandacht voor ondernemerschap en het daarmee gepaard gaande ondernemerschapsbeleid dat de overheid heeft gevoerd, heeft de ondernemerschapsgroei doen versnellen (EIM, 2008; Kuiper en Wennekers, 2009).

7.5 Actualiteit en korte vooruitblik

De opwaartse trend in het aantal bedrijven in Nederland zal naar verwachting ook komende jaren doorzetten, aangezien er nauwelijks aanwijzingen zijn voor het tegendeel. Want hoewel het MKB als gevolg van de kredietcrisis wel een dip heeft doorgemaakt, zijn er voldoende aanwijzingen dat het MKB relatief veerkrachtig is (Europese Commissie, 2010). Uit CBS-cijfers over de ontwikkeling van het aantal zelfstandigen in 2010 (Zwaneveld en Leufkens, 2011) kan worden afgeleid dat het aantal bedrijven in Nederland in 2010 met circa 2% is toegenomen in vergelijking met een jaar eerder. Daarnaast kan uit OECD-statistieken (OECD, 2010) worden afgeleid dat in Nederland voor 2010 gemiddeld 5,5% meer bedrijfsoprichtingen worden verwacht, terwijl het aantal bedrijfsopheffingen in aantal ongeveer gelijk zal blijven met het aantal in 2009 (gebaseerd op GEM-cijfers en OECD, 2010). In andere ontwikkelde landen laat 2010 ook herstel zien wat betreft het aantal bedrijfsoprichtingen en bedrijfsopheffingen (OECD, 2010). Voor 2011 zijn de verwachtingen voor Nederland ook positief (Bangma en Snel, 2010a, 2010b).

¹ Een Verklaring Arbeidsrelatie (VAR), die wordt afgegeven door de Belastingdienst, heeft tot doel duidelijkheid te verschaffen over de fiscale en sociaal-zekerheidsrechtelijke status van de inkomsten die individuen uit persoonlijke werkzaamheden verkrijgen. Als inkomen zijn te onderscheiden loon uit dienstbetrekking (VAR-loon), resultaat uit overige werkzaamheden (VAR-row), winst uit onderneming (VAR-wuo) en inkomsten van een vennootschap waarvan de persoon directeur-groootaandeelhouder is (VAR-dga). Zie onder meer http://www.belastingdienst.nl/variabel/verklaring_arbeidsrelatie/.

7.6 Literatuur

- Atzema, O.A.L.C. en E. Wever (1999), *De Nederlandse Industrie: Vernieuwing, Verwevenheid en Spreiding*, Van Gorcum & Comp. B.V., Assen, ISBN 90 232 3542 8.
- Bangma, K. en A. Bruins (2010), *Bedrijfsbeëindigingen in het kleinbedrijf: Kenmerken, achtergronden en macro-economisch verlies*, Rapport A201005, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L. en D. Snel (2009), *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid: Periode 1987-2008*, Rapport A200906, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L., D. Snel en K. Bakker (2010), *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid: Periode 1987-2009*, Rapport A201012, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L. en D. Snel (2010a), *Algemeen beeld van het MKB in de marktsector in 2010 en 2011: Update september*, Rapport M201014, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L. en D. Snel (2010b), *Algemeen beeld van het MKB in de marktsector in 2010 en 2011: Update december*, Rapport M201101, Zoetermeer: EIM.
- Bergen, D. van den (2008), *Welvaartsgroei en productiviteit*, De Nederlandse economie 2008, Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Bleeker, D., A. Bruins en R. Braaksma (2011), *Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2010*, Rapport A201102, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2008), *Meer en beter ondernemerschap: Beleidsdoorlichting Ondernemerschapsbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007*, Zoetermeer: EIM.
- Europese Commissie (2010), *European SMEs under Pressure: Annual Report on EU Small and Medium-Sized Enterprises 2009*, Directorate-General for Enterprise and Industry.
- Gibcus, P., M. Overweel, S. Tan en M. Winnubst (2010), *Onderwijs en Ondernemerschap: Eenmeting 2010*, EIM Rapport R201017, Zoetermeer: EIM.
- Hartog, C., J. Hessels, A. van Stel en J. de Jong (2010), *Global Entrepreneurship Monitor 2009 The Netherlands: Entrepreneurship on the rise*, EIM Rapport A201011, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, J., I. Grilo, R. Thurik en P. van der Zwan (2009), *Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement*, Research Report H200911, Zoetermeer: EIM.
- Jong, de-'t Hart, P.M. en W.H.J. Verhoeven (2006), *Internationale Benchmark 2005: Benchmark ondernemerschap, bedrijvendynamiek en snelle groeiers*, EIM Rapport A200603, Zoetermeer: EIM.
- Konen, R. (2008), *Recordaantal bedrijven in Nederland*, CBS Webmagazine, woensdag 1 oktober 2008.
- Konen, R. (2009), *Aantal bedrijven opnieuw toegenomen*, CBS Webmagazine, woensdag 14 oktober 2009.
- Kösters, L. (2010), *In het derde kwartaal van 2010 opnieuw meer zelfstandigen zonder personeel*, CBS Webmagazine, woensdag 8 december 2010.
- Kuiper, A.A.B.H. en A.R.M. Wennekers (2008), *Twee decennia ondernemerschapsbeleid in beeld: een jong beleidsprogramma in sociaaleconomische context geplaatst*, EIM Research Report H200807, Zoetermeer: EIM.
- Kuiper, A.A.B.H. en A.R.M. Wennekers (2009), *Een reconstructie van het beleidsprogramma Ondernemerschap en Starters 1982-2003: een eclecticische analyse*, Rapport H200904, Zoetermeer: EIM.

- Kuiper, A.A.B.H. (2010), Van defensief MKB-beleid naar offensief ondernemersbeleid: Een reconstructie van de totstandkoming van deze omslag is het op het MKB gerichte beleidsprogramma Ondernemerschap en Starters, EIM Research Report H201014, Zoetermeer: EIM.
- Lalta, V. en D. Boer (2009), Faillissementen in handel en zakelijke dienstverlening meer dan verdubbeld, CBS Webmagazine, woensdag 12 augustus 2009.
- OECD (2010), Statistics Brief No. 15, <http://www.oecd.org/dataoecd/50/56/46413155.pdf>.
- Snel, D. en A. Bruins (2004), Oudere versus jongere starters, EIM Rapport A200410, Zoetermeer: EIM.
- Snel, D., K. Bakker, W.H.J. Verhoeven, R. in 't Hout, N.G.L. Timmermans (2010), Internationale Benchmark Ondernemerschap 2010: Benchmark ondernemerschap, bedrijvendynamiek en snelle groeiers, EIM Rapport A201006, Zoetermeer: EIM.
- Stam, E., D. Audretsch en J. Meijaard (2008), Renascent entrepreneurship, *Journal of Evolutionary Economics* 18, 493-507.
- Storey, D.J. (1991), The Birth of New Firms - Does Unemployment Matter? A Review of the Evidence, *Small Business Economics* 3, 167-178.
- Suddle, K. en A.R.M. Wennekers (2006), Institutionele voorwaarden voor zelfstandig ondernemerschap: Literatuuroverzicht over de rol van ondernemersbeleid, Research Report H200625, Zoetermeer: EIM.
- Suddle, K., S. Beugelsdijk and S. Wennekers (2010), Entrepreneurial Culture and its Effect on the Rate of Nascent Entrepreneurship, in: Freytag, A. and R. Thurik (eds.), *Entrepreneurship and Culture*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, following.
- Thurik, A.R., M.A. Carree, A.J. van Stel and D.B. Audretsch (2008), Does Self-Employment Reduce Unemployment?, *Journal of Business Venturing* 23, 673-686.
- Timmons, J.A. (1999), *New Venture Creation*, Boston, MA: McGraw-Hill.
- Vendrig, J.P., P.J.M. Vroonhof, M. Folkeringa en M.J. Overweel (2007), Evaluatie Wet uitbreiding rechtsgevolgen Verklaring ArbeidsRelatie, Zoetermeer: EIM.
- Vroonhof, P.J.M., W.H.J. Verhoeven en M. Folkeringa (2005), Ondernemen makkelijker én leuker? Evaluatie zelfstandigenaftrek en enkele andere fiscale instrumenten gericht op ondernemerschap, Zoetermeer: EIM.
- Wakkee, I. (2010), Faillissement en Herstart, *Entrepreneurship Update*, Amsterdam: Amsterdam Center for Entrepreneurship (ACE).
- Wit, G. de (2008), In- en uitstroom in de detailhandel, EIM Rapport A200810, Zoetermeer: EIM.
- Wennekers, A.R.M., J. Meijaard, P.J.M. Vroonhof en N.S. Bosma (2005), *Maatschappelijke Urgentie van Ondernemerschap*, Stichting Maatschappij en Onderneming, Den Haag.
- Wennekers, A.R.M., A.R. Thurik, A.J. van Stel and N. Noorderhaven (2007), Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976-2004, *Journal of Evolutionary Economics* 17, 133-160.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree and R. Thurik (2010), The Relationship Between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-shaped?, *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 6(3), 167-237.
- Zwaneveld, C. en K. Leufkens (2011), Steeds meer kleine bedrijven, CBS Webmagazine, woensdag 2 maart 2011.

8 Ondernemers en zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers)

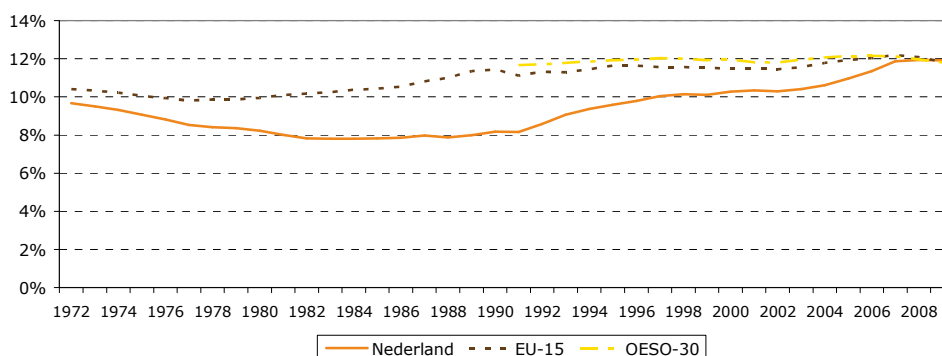
Dit hoofdstuk gaat in op de ontwikkeling van het aantal zelfstandige ondernemers, waarbij specifiek aandacht wordt besteed aan de opkomst van zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers).¹ Naast een beschrijving van de ontwikkelingen in Nederland, zal ook een vergelijking met het buitenland worden gemaakt. Daarnaast worden belangrijke achterliggende factoren op een rijtje gezet en wordt ingegaan op de invloed van het beleid. Ten slotte wordt nog gekeken naar de actuele ontwikkeling (2010) en de verwachtingen voor de middellange termijn.

8.1 Ontwikkelingen in Nederland

8.1.1 Langetermijnontwikkeling zelfstandige ondernemers

In de jaren 70 tot en met 90 van de vorige eeuw heeft in bijna alle ontwikkelde economieën een ommekeer plaatsgevonden in de ontwikkeling van het zelfstandig ondernemerschap. In die periode is de historisch dalende trend in het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking - de ondernemersquote - in veel OESO-landen gestabiliseerd of zelfs omgeslagen in een stijging. In Nederland is vooral sinds medio jaren 80 sprake van een krachtige stijging van zelfstandig ondernemerschap, zoals Figuur 20 illustreert.

Figuur 20 Ontwikkeling aandeel zelfstandige ondernemers* exclusief landbouw in de totale beroepsbevolking, Nederland en EU-15 (1972-2009) en OESO-30 (1994-2009)



* Totaal aantal zelfstandigen omvat zelfstandige ondernemers en directeur-grotaandeelhouders (dga's).

Bron: COMPENDIA 2009.1.

De ommekeer in zelfstandig ondernemerschap is ingeleid door diverse drijfveren zoals de snelgroeiende dienstensector met geringere schaalvoordelen en lagere

¹ Merk op dat het totaal aantal *ondernemers* niet hetzelfde is als het totaal aantal *ondernemingen*. Voor een beschrijving van de ontwikkeling van het totaal aantal ondernemingen zij verwezen naar het hoofdstuk over bedrijvendemografie (totaal aantal ondernemingen, oprichtingen en opheffingen incl. faillissementen).

toetredingsdrempels, een groeiende differentiatie in de (consumenten)vraag, lagere transactiekosten en (aan de aanbodzijde) toenemende behoefte aan autonomie. Tegelijkertijd droegen ook de globalisering en de ICT-revolutie bij aan de beschreven ommekeer.

Gestimuleerd door genoemde drijfveren is de opkomst van het zelfstandig ondernemerschap vooral te danken aan een meer dan proportionele toetreding van zelfstandigen zonder personeel in hoogontwikkelde economieën, waaronder Nederland. In aantallen heeft de ontwikkeling van zzp'ers een snelle vlucht door- gemaakt, terwijl het aantal ondernemers met personeel in het MKB stagneert of slechts een beperkte groei vertoont. Inmiddels maken zzp'ers een behoorlijk deel uit van het totaal aantal zelfstandige ondernemers (Hartog en Wennekers, 2009; Van Es en Van Vuuren, 2010; Wennekers, Van Stel, Carree en Thurik, 2010).

8.1.2 *Ontwikkeling zelfstandigen zonder personeel*

Definitie

Het begrip zelfstandigen zonder personeel (zzp'er) is ontstaan aan het eind van de vorige eeuw toen steeds meer werknemers in hun beroep zelfstandig van start gingen in plaats van dit beroep te blijven uitoefenen in loondienst (Berden, Dosker, Risseeuw en Willebrands, 2010; Kösters, 2009a; Vroonhof, Tissing, Swaters, Bruins en Davelaar, 2008; Aerts, 2007; Pleijster en Van der Valk, 2007). De term zelfstandige zonder personeel wordt in het algemeen gebruikt om ondernemers aan te geven die geen personeel in dienst hebben, waarbij tevens onderscheid kan worden gemaakt naar zelfstandigen zonder personeel die werkzaamheden verrichten die ook in loondienst zouden kunnen worden verricht en zelfstandigen zonder personeel waarbij het geen loondienstwerkzaamheden betreft (Bosch en Van Vuuren, 2010). Maar wie de 'zelfstandige zonder personeel' precies is, hangt af van de exacte gebruikte definitie. Er is namelijk nog geen eenduidige definitie van de term zzp'er (Meijer, Vroonhof en De Waard, 1999; Vroonhof, Overweel en De Muijnck 2001; Hessels en Vroonhof, 2003; Pleijster en Van der Valk, 2007). Volgens de breedste omschrijving (CBS-definitie) zijn zzp'ers alle personen die als zelfstandige werken en niemand in dienst hebben.¹ Vroonhof et al. (2008) houden de navolgende afbakening/omschrijving aan: 'Een ZZP'er werkt voor eigen rekening en risico als zelfstandige of directeur-groootaandeelhouder, heeft geen personeel in loondienst of zakelijke partners en verkoopt vooral zijn eigen arbeid.' (p. 5). In recentere studies (e.g. De Vries en Vroonhof, 2010; De Vries, Bangma en Vroonhof, 2010) is deze definitie verder aangescherpt en wordt iemand als zzp'er beschouwd als hij/zij zelfstandig ondernemende activiteiten uitvoert, geen personeel in dienst heeft, geen medeondernemer heeft, minimaal 15 uur per week in de onderneming werkzaam is, geen meewerkende familieleden heeft en arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit, etc.) als het voornaamste product van de onderneming heeft en geen goederen. Dit is de enge definitie van zzp'ers. Zelfstandigen zonder personeel in bijvoorbeeld de detailhandel en de landbouw vallen zodoende buiten deze definitie.

De zzp'er onderscheidt zich dus van andere bedrijven doordat hij voornamelijk zijn eigen expertise (kennis, kunde en/of arbeid) verkoopt. Daarnaast onderscheidt de zzp'er zich van een werknemer doordat hij wel degelijk ondernemers-

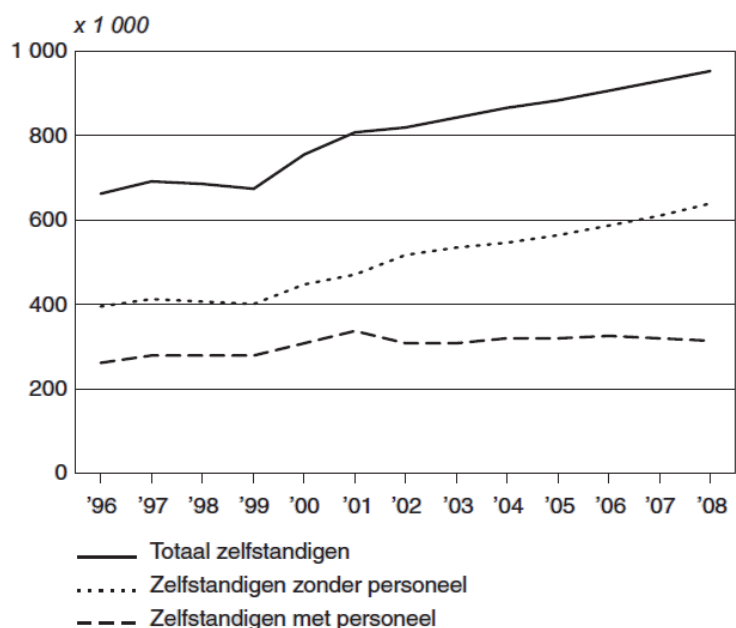
¹ Belangenorganisaties en politieke partijen hanteren zelfs een nog bredere definitie (zij het impliciet); zij rekenen iedereen die arbeid verricht buiten loondienst en geen werknemers in dienst heeft, tot de groep zzp'ers.

risico's draagt. Naar schatting verricht 52% van de zelfstandigen zonder personeel beduidend andere werkzaamheden dan werknemers, terwijl circa 48% werkzaamheden verricht die ook in loondienst zouden kunnen worden verricht (Bosch en Van Vuuren, 2010). Duidelijk is in ieder geval dat de zzp'er geen personeel in dienst heeft. Breed of eng gedefinieerd, zzp'ers hebben ten slotte veel flexibiliteit en productiviteit te bieden (Berden *et al.*, 2010).

Ontwikkeling sinds 1996

Zowel in aantallen als in percentage van de totale werkzame beroepsbevolking vertoont de ontwikkeling van zzp'ers sinds medio jaren 90 een stijgende trend. Volgens CBS-gegevens (i.e. de brede zzp-definitie) nam het aantal zelfstandigen zonder personeel in de periode 1996-2008 sterk toe: van bijna 400 duizend tot meer dan 640 duizend. Dit komt neer op een toename van 67% (Kösters, 2009a). Daarnaast nam ook het aandeel zelfstandigen zonder personeel in de totale werkzame beroepsbevolking toe: van 6% in 1996 tot 9% in 2008 (Dekker en Kösters, 2010). Recente CBS-gegevens suggereren echter dat de stijging van het aantal zzp'ers volgens de brede definitie sinds 2009 stagneert (Kösters, 2009b). Sterker nog, door de economische crisis is de groei van het aantal zelfstandigen zonder personeel tot stilstand gekomen en vanaf het tweede kwartaal van 2009 zelfs omgeslagen in een krimp (Kösters, 2010).

Figuur 21 Aantal zelfstandige ondernemers zonder personeel (volgens de CBS-definitie) in Nederland (excl. meewerkende gezinsleden), 1996-2008, in duizendtallen



N.B.: De overgang van 2000 naar 2001 bevat een trendbreuk als gevolg van een nieuwe weegmethode binnen de Enquête Beroepsbevolking (EBB).

Bron: CBS: Kösters (2009a).

Figuur 21 brengt de ontwikkeling van het aantal zelfstandigen zonder personeel in de periode 1996-2008 in perspectief door tevens de ontwikkeling van het aantal zelfstandigen met personeel en het totaal aantal zelfstandigen te projecteren.

Dit illustreert dat de toename in het totaal aantal zelfstandigen in de genoemde periode vooral te danken is aan de groei in het aantal zelfstandigen zonder personeel; de ontwikkeling van het aantal zelfstandige ondernemers met personeel is over de periode vrij stabiel gebleven.

Uit een vergelijking tussen de aantallen zzp'ers volgens de brede CBS-definitie en de enge definitie van EIM komt naar voren dat de CBS-cijfers fors hoger zijn.¹ Zoals Tabel 16 laat zien voor de periode 2001-2009² bedraagt het aantal zzp'ers in Nederland volgens de enge definitie ongeveer twee vijfde (2001) tot ruim de helft (2009) van het aantal zzp'ers volgens de ruime definitie. Dit absolute verschil kan vooral worden verklaard door de opgelegde voorwaarden 'geen mede-ondernemer', 'arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit, etc.) als het voornaamste product' en 'minimaal 15 uur per week actief in de onderneming' (De Vries en Vroonhof, 2010). Gevolg van dit verschil is dat ook de percentages zzp'ers in de totale werkzame beroepsbevolking lager zijn volgens de enge definitie dan de ruime definitie. Waar Nederland in 2009 volgens de enge definitie circa 353 duizend zelfstandigen zonder personeel telde, zijn dit er volgens de ruime definitie 632 duizend. In het eerste geval maken zij 4,8% van de werkzame beroepsbevolking (in 2009 7,4 miljoen personen) uit, maar in het tweede geval 8,6%.

Tabel 16 Ontwikkeling zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) in Nederland volgens ruime en enge definitie, 2001-2009

Jaar	Ruime definitie (CBS)		Enge definitie (EIM)	
	Aantal (x 1.000)	% totale werkzame beroepsbevolking	Aantal (x 1.000)	% totale werkzame beroepsbevolking
2001	474	6,7%	189	2,7%
2002	519	7,4%	209	3,0%
2003	536	7,7%	213	3,0%
2004	551	8,0%	231	3,3%
2005	566	8,1%	242	3,5%
2006	597	8,4%	262	3,7%
2007	620	8,5%	283	3,9%
2008	641	8,6%	326	4,4%
2009	632	8,6%	353	4,8%

Bron: CBS: Kösters en De Vries (2010) en Kösters (2010), en EIM: Vroonhof, Bruins en De Vries (2010).

Naast verschillen tussen de enge en ruime definitie in het absolute aantal zzp'ers en het daaruit voortvloeiende verschil in het aandeel zzp'ers in de totale werkzame beroepsbevolking, blijkt uit Tabel 16 tevens een verschil in de ontwikkeling van zzp'ers over de tijd. Zo blijkt dat het aantal zzp'ers volgens de ruime defini-

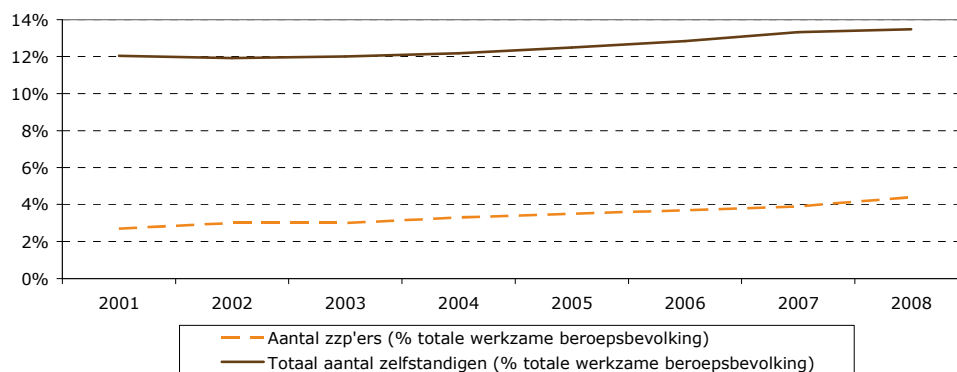
¹ Gebruikmakend van de nog bredere zzp-definitie die belangenorganisaties en politieke partijen hanteren (iedereen die arbeid verricht buiten loondienst en geen werknemers in dienst heeft), komt het aantal zzp'ers uit op meer dan een miljoen.

² Na de trendbreuk in de CBS-cijfers (zie noot onder Figuur 21).

tie in 2009 is gedaald ten opzichte van het voorgaande jaar, terwijl er volgens de enge definitie in dat jaar sprake was van een stijging. Bovendien kan worden afgeleid dat het aantal zzp'ers volgens de ruime zzp-definitie over de hele periode (2001-2009) is toegenomen met 158 duizend (632 minus 474), terwijl de groei volgens de enge definitie neerkomt op 164 duizend (353 minus 189). Kennelijk zit de groei van het aantal zelfstandigen zonder personeel volledig bij de zzp'ers volgens de enge definitie. Een verklaring voor dit verschil ligt in het feit dat de ruime definitie alle personen die als zelfstandige werken en niemand in dienst hebben, tot zzp'er rekent. Daardoor worden ook zelfstandigen zonder personeel meegerekend die in sectoren actief zijn waar sprake is van krimp, zoals de landbouw, maar ook de handel. De enge definitie van zzp'ers telt relatief minder zelfstandigen zonder personeel uit krimpende sectoren mee.

Wanneer we de relatieve ontwikkeling in zelfstandigen zonder personeel (Tabel 16) afzetten tegen de absolute ontwikkeling (Figuur 21), dan kan worden gesteld dat zowel in aantallen als in procenten van de totale werkzame beroepsbevolking, zelfstandigen zonder personeel het afgelopen (anderhalve) decennium een aanzienlijke groei hebben doorgemaakt. Het totaal aantal zelfstandigen is eveneens gestegen (Figuur 21) en hun aandeel in de totale werkzame beroepsbevolking is licht gestegen (Figuur 22). Ten slotte, terwijl zelfstandigen met personeel in aantallen stabiel zijn gebleven, is hun aandeel in de totale werkzame beroepsbevolking gedaald.

Figuur 22 Aandeel zelfstandigen zonder personeel (volgens EIM-definitie) in totale werkzame beroepsbevolking en aandeel totaal aantal zelfstandigen* inclusief landbouw in de totale beroepsbevolking, in Nederland, 2001-2008



* Totaal aantal zelfstandigen omvat zelfstandige ondernemers en directeur-grotaandeelhouders (dga's).

Bron: Vroonhof, Bruins en De Vries (2010) en COMPENDIA 2008.1.

Gevolgen voor de arbeidsmarkt

De stijgende trend in de ontwikkeling van zzp'ers heeft sterke implicaties voor het functioneren van de arbeidsmarkt en voor de externe organisatie van de bedrijvensector (Hartog en Wenekers, 2009). De komst van zzp'ers - en de flexibiliteit en productiviteit die dat meebrengt - doet de klassieke tweedeling tussen ondernemers en werknemers vervagen. De tussencategorie groeit niet alleen, maar is ook nog eens heel divers. Categorieën die zich tussen ondernemer en werknemer bevinden, zijn ondernemers met en zonder personeel, resultaatgenie-

ters, fictieve werknemers met sociale zekerheid, directeur-grotoaandeelhouders (dga's) van een NV/BV en werknemers met sociale zekerheid (Bosch en Van Vuuren, 2010). Aangezien de instituties van de arbeidsmarkt zijn ingericht op de genoemde klassieke tweedeling, groeit de wens voor een andere vormgeving van het stelsel van sociale zekerheid en arbeidsverhoudingen, zodat de belangen van zzp'ers beter tot hun recht komen (Berden *et al.*, 2010, SER, 2010).

Economische bijdrage van zzp'ers

Zzp'ers dragen op verschillende manieren bij aan de economie en de innovatie in Nederland. Ze bieden flexibiliteit aan de arbeidsmarkt - al dan niet in onderlinge netwerken met andere zzp'ers - een hogere productiviteit ten opzichte van vergelijkbare werknemers en innovativiteit in de sectoren waar ze actief zijn. Zzp'ers dragen niet alleen zelf bij aan het innovatieproces, maar zij creëren ook innovativiteit voor de ondernemingen die hen inschakelen (De Vries, 2011). De kosten van het zzp-schap omvatten vooral disseminatie van kennis door het niet deelnemen in sectorale kennis- en opleidingsinstituten en het niet deelnemen aan collectieve regelingen met betrekking tot arbeidsongeschiktheid, ziekte en pensioenopbouw. Aan de hand van een kosten-batenanalyse in een vijftal sectoren¹ is vastgesteld dat zzp'ers positief bijdragen aan de welvaart in Nederland. De meerwaarde van zzp'ers voor de Nederlandse economie ligt vooral in de geboden flexibiliteit (Berden *et al.*, 2010, SER, 2010). Een flexibele arbeidsmarkt (bijvoorbeeld in termen van een lage mate van ontslagbescherming, een hogere mate van tijdelijke contracten of de mogelijkheid om kennis en arbeid van zzp'ers in te schakelen) leidt tot meer dynamiek in het aannemen en laten afvloeien van personeel. Bedrijven kunnen zodoende vlotter inspelen op de economische ontwikkelingen en profiteren van de expertise van zzp'ers bij innovatieprocessen (SER, 2010).

Demografie en sector

De groep zzp'ers is betrekkelijk heterogeen. Wanneer we kijken naar demografische kenmerken van zzp'ers, dan blijkt dat de zzp'er relatief vaak man is, voornamelijk tussen de 35 en 65 jaar oud en relatief vaker hoger opgeleid in vergelijking met werknemers (SER, 2010). Dit verschilt met de totale werkzame bevolking, waar de verdeling mannen en vrouwen meer in balans is en de leeftijd en het opleidingsniveau gemiddeld lager zijn (Kösters, 2009b, 2010; De Vries en Vroonhof, 2010). Verder is een ruime meerderheid van de zzp'ers autochtoon en werkt ruim twee derde minimaal 35 uur per week (SER, 2010). Wat betreft de sectoren waarin zzp'ers actief zijn, blijkt dat voorheen (in 1996) zelfstandigen zonder personeel vooral voorkwamen in de landbouw, de zakelijke dienstverlening en de handel. Een belangrijke kanttekening hierbij is dat in de landbouw en handel veel zelfstandigen zonder personeel werkzaam zijn, die volgens de enge definitie niet tot zzp'er worden gerekend. Inmiddels zijn zzp'ers meer te vinden in de bouw, het transport, de zorg en de zakelijke dienstverlening (Kösters, 2009b; Vroonhof, De Waard en Meijer, 1999; Vroonhof *et al.*, 2008).

¹ ICT, architectuur, bouw, hoveniersbedrijven en de thuiszorg.

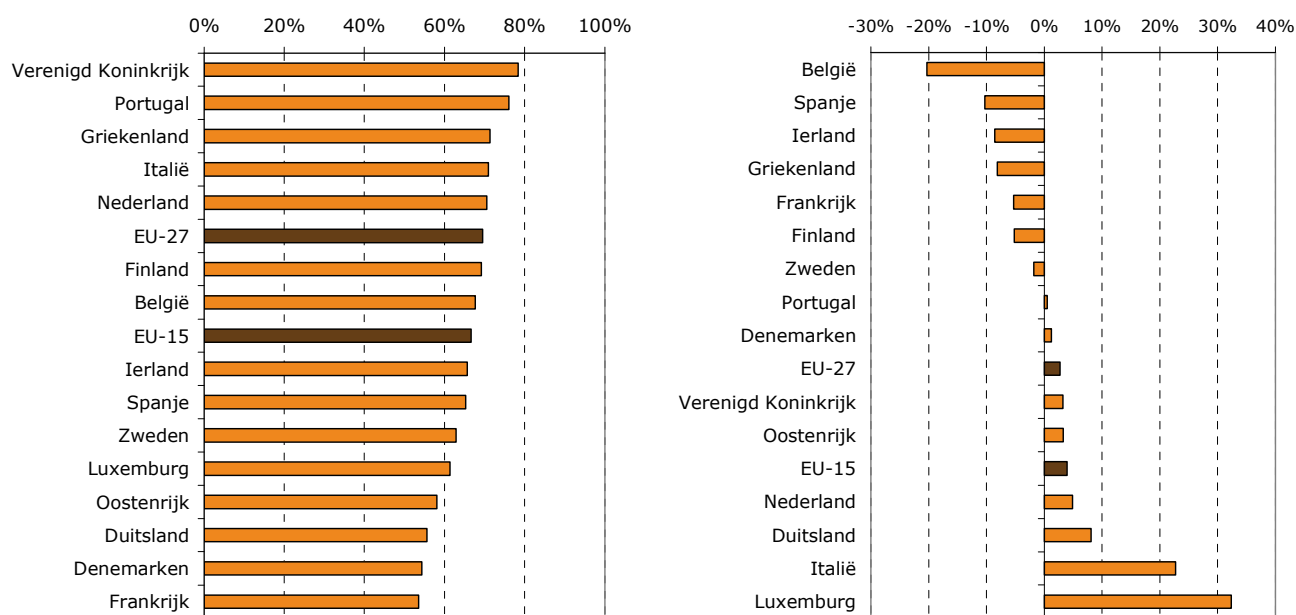
Groeiambities

Niet alle zzp'ers blijven op termijn daadwerkelijk zelfstandig ondernemer zonder personeel. Een deel van de zzp'ers (circa een op de acht) zou op termijn graag personeel willen aannemen. Dit betreft vooral zzp'ers die actief zijn in de ICT-sector en in de sector transport, opslag en communicatie. Hoewel dus een deel van de zzp'ers wensen heeft om door te groeien, blijft de meerderheid actief als eenmansbedrijf (De Vries en Vroonhof, 2010).

8.2 Vergelijking met het buitenland

Ter indicatie van het aantal Nederlandse zzp'ers in Europees perspectief presenteren we hier cijfers afkomstig van Eurostat. Eurostat definieert zelfstandigen zonder personeel als volgt: *'self-employed persons without employees are defined as persons who work in their own business, professional practice or farm for the purpose of earning a profit, and who do not employ any other person'*. Met deze brede Eurostat-definitie lag het aantal zelfstandige ondernemers zonder personeel in Nederland in 2008 op ruim 770 duizend, overeenkomend met circa 70% van het totaal aantal zelfstandige ondernemers.¹

Figuur 23 Zelfstandige ondernemers zonder personeel (volgens Eurostat-definitie) in EU-15 landen: aandeel zzp'ers in totaal aantal zelfstandige ondernemers, 2008 (links) en groei in %-punt van aandeel zzp'ers in totaal aantal zelfstandige ondernemers, 1996-2008 (rechts)



Bron: Eurostat, bewerking EIM.

¹ Zie de Self-employed LFS-series binnen de Employment and unemployment (LFS) statistieken uit de Eurostat database. Merk op dat het aantal zzp'ers in Nederland in 2008 volgens de Eurostat-definitie circa 130 duizend hoger ligt dan het aantal volgens de CBS-definitie. Mogelijk dat dit verschil te maken heeft met databewerkingen door Eurostat om definities en cijfers tussen EU-landen te harmoniseren.

Op basis van de Eurostat-definitie presenteert het linkerpaneel van Figuur 23 het aandeel zzp'ers in het totaal aantal zelfstandige ondernemers voor EU-15 landen als ook het EU-15 en EU-27 gemiddelde. Hieruit volgt dat het Verenigd Koninkrijk relatief de meeste zzp'ers heeft (78,3%), gevolgd door Portugal (76,1%), Griekenland (71,3%), Italië (70,9%) en Nederland (70,5%). Gemiddeld is het aandeel zzp'ers als percentage van het totaal aantal zelfstandige ondernemers in de EU-27 landen 69,5% en in de EU-15 landen 66,6%. Duitsland (55,7%), Denemarken (54,4%) en Frankrijk (53,6%) sluiten de rij. Deze schattingen laten dus zien dat in veel ontwikkelde landen het aantal zzp'ers als percentage van het totaal aantal zelfstandige ondernemers ruim hoger ligt dan 50%.

Het rechterpaneel van Figuur 23 presenteert de groei in procentpunt van het aandeel zzp'ers in het totaal aantal zelfstandige ondernemers voor EU-15 landen in de periode 1996-2008. Dit laat zien dat het aandeel zzp'ers in genoemde periode fors is toegenomen in Luxemburg (+32,4%-punt) en Italië (+22,7%-punt) en in mindere mate in Duitsland (+8,1%-punt) en Nederland (4,9%-punt). Het aandeel zzp'ers in het totaal aantal zelfstandige ondernemers is tussen 1996 en 2008 fors gedaald in België (-20,3%-punt) en Spanje (-10,3%-punt) en in mindere mate in Ierland (-8,6%-punt), Griekenland (-8,1%-punt), Frankrijk (-5,3%-punt) en Finland (-5,2%-punt).

8.3 Belangrijkste determinanten van ondernemers en zzp'ers

In het hoofdstuk over bedrijvendemografie zijn de belangrijkste determinanten van ondernemerschap genoemd, waarbij onderscheid is gemaakt naar *economische determinanten, technologische ontwikkelingen, demografische ontwikkelingen, sociale, culturele en psychologische factoren* en *overige institutionele factoren*. Omdat deze determinanten grotendeels ook ten grondslag liggen aan de opkomst van zzp'ers, wordt in dit hoofdstuk alleen ingegaan op specifieke determinanten van zzp'ers. Deze omvatten intrinsieke motivatie en conjunctuur.

Intrinsieke motivatie

Veelgenoemde motieven van ondernemers om een eigen bedrijf te beginnen, zijn een wens om het inkomen te vergroten, winstmaximalisatie of onafhankelijkheid. Bij zzp'ers ligt de nadruk vooral op specialisme, autonomie ('het eigen baas zijn') en flexibiliteit (De Vries en Vroonhof, 2010). Dit biedt immers de mogelijkheid om zelf de werktijden te bepalen en zodoende werk en zorgtaken te combineren. Daarnaast kiezen anderen voor het zzp-schap, omdat zij het te riskant vinden om personeel in dienst te nemen (Bosch en Van Vuuren, 2010).

Conjunctuur

Zelfstandigen zonder personeel zijn in staat om flexibel te reageren op ontwikkelingen op de afzetmarkt (Van der Ende, Erken en Streefkerk, 2010). Zoals uiteengezet door Van der Ende, Erken en Streefkerk (2010) hebben zelfstandigen zonder personeel - door de flexibiliteit die zij aan de arbeidsmarkt bieden - een neerwaarts effect op de werkloosheidsgroei in de huidige economische crisis. Hoewel het niet 'hard' is aangetoond, lijkt in het bijzonder flexibiliteit in termen van inkomen en gewerkte uren te hebben bijgedragen aan een verlaging van de werkloosheid (Cörvers, Euwals en De Grip, 2011). Dit kan worden verklaard door de flexibele opstelling van zzp'ers in tijden van economische neergang. Terwijl zzp'ers in economische voorspoed een gemiddeld hoger netto inkomen kunnen bewerkstelligen dan werknemers, vangen ze in economische recessies de vraag-

uitval zelf op door hun inkomen, in termen van tarieven en declarabele uren, noodgedwongen te verlagen. Zodoende teren ze (tijdelijk) in op hun reserves. Hun aantal loopt in een recessie dan veel minder terug dan hun inkomsten (Erken en Streefkerk, 2010).

8.4 Invloed van het beleid

Ondernemersbeleid

Beleid om zelfstandig ondernemerschap te bevorderen, heeft sinds de jaren 80 steeds meer de aandacht van de Nederlandse overheid. Concreet blijkt dit uit een toename aan financiële maatregelen en andere beleidsinitiatieven ter bevordering van ondernemerschap en de ondernemerscultuur (e.g. de invoering van de Borgstellingsregeling) en uit beleidsinitiatieven ter bevordering van deregulering van ondernemerschap en een vermindering van administratieve lasten voor het bedrijfsleven; getuige ook de gefaseerde afschaffing van de Vestigingswet die als een belemmerende factor werd gezien voor vrij ondernemerschap (Kuiper, 2010). Voor een uitvoerigere beschrijving van het gevoerde ondernemersbeleid zij verwezen naar het hoofdstuk over bedrijvendemografie.

Beleid gericht op zzp'ers

Wegens de bijzondere positie van zelfstandigen zonder personeel in termen van onder meer sociale zekerheid en fiscaliteit, wordt in het ondernemersbeleid ook in toenemende mate aandacht besteed aan deze groep ondernemers (De Vries en Vroonhof, 2010, SER, 2010). In geval van bijvoorbeeld ziekte of arbeidsongeschiktheid kunnen zzp'ers niet terugvallen op collectieve werknemersverzekeringen, maar moeten ze zich hiertegen verzekeren (e.g. Berden *et al.*, 2010; Bosch en Van Vuuren, 2010, SER, 2010). Uit onderzoek is echter gebleken dat slechts een beperkt deel van de zzp'ers verzekerd is tegen risico's op ziekte (een op de vijf) of arbeidsongeschiktheid (een op de drie). Aansprakelijkheidsverzekeringen onder zzp'ers komen relatief vaker voor (bijna driekwart) en ongeveer de helft van de zzp'ers bouwt een pensioenvoorziening op (De Vries en Vroonhof, 2010). Zzp'ers vormen vanwege hun matige verzekering tegen sociale zekerheid (e.g. bedrijfsaansprakelijkheid, rechtsbijstand, ziekte of arbeidsongeschiktheid) een kwetsbare groep. De SER heeft daarom gepleit voor aanpassing van het beleid op het gebied van arbeidsongeschiktheid, arbeidsomstandigheden, scholing en pensioenen, opdat het stelsel van sociale zekerheid weer goed aansluit bij de praktijk (SER, 2010).

8.5 Actualiteit en korte vooruitblik

Er is geen reden om aan te nemen dat de positieve trend in de ontwikkeling van het totale aantal zelfstandige ondernemers en het aantal zelfstandigen zonder personeel de komende jaren niet zou doorzetten (Berden *et al.*, 2010). Dit geldt zeker indien het economische herstel voortgaat. Uit onderzoek van De Vries, Bangma en Vroonhof (2010) blijkt dat ook zzp'ers optimistisch zijn over de toekomst. In hun enquête onder zzp'ers blijkt dat aanzienlijk meer zelfstandigen zonder personeel voor 2010 een omzetsijging verwachten dan een omzetsdaling. Zzp'ers die actief zijn in sectoren waar de grootste klappen zijn gevallen, zijn minder optimistisch. Desalniettemin constateren Van der Ende, Erken en Streefkerk (2010) dat in 2009 ook veel zzp'ers gestopt zijn, maar dat cijfers aantonen

dat minder dan 10% van hen in de werkloze beroepsbevolking belandt. Mede gecombineerd met de mogelijkheid dat zzp'ers zich in economisch slechtere tijden flexibel kunnen opstellen, is de verwachting dat de stijgende trend in zelfstandigen zonder personeel zich ook de komende jaren nog voortzet.

8.6 Literatuur

- Aerts, M.C.M. (2007), *De zelfstandige in het sociaal recht: De verhouding tussen juridische status en sociaal-economische positie, Monografieën Sociaal Recht, deel 41*, Deventer: Kluwer.
- Berden, C., R. Dosker, P. Risseeuw en D. Willebrands (2010), *Markt en hiërarchie: Kosten en baten van het zzp-schap*, SEO-rapport nr. 2009-72, Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.
- Bosch, N.M. en D.J. van Vuuren (2010), *De heterogeniteit van zzp'ers*, *Economisch Statistische Berichten* (ESB), 95 (4597), 12 november 2010.
- Cörvers, F., R. Euwals en A. de Grip (2011), *Labour Market Flexibility in the Netherlands: The role of contracts and self-employment*, Den Haag: Centraal Planbureau (CPB).
- EIM (2008), *Meer en beter ondernemerschap: Beleidsdoorlichting Ondernemerschapbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007*, Zoetermeer: EIM.
- Ende, M. van der, H. Erken en M. Streefkerk (2010), *Lage werkloosheidsgroei ten tijde van crisis*, *Economisch Statistische Berichten* (ESB), 95 (4589), 9 juli 2010.
- Hartog, C. en S. Wennekers (2009), *De twee gezichten van de ondernemerschapsrevolutie: en hun betekenis voor Nederland*, Rapport M200914, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, S.J.A. en P.J.M. Vroonhof (2003), *Zelden Zo Populair: het zzp-schap: Zelfstandigen zonder personeel in de literatuur*, Rapport R200706, Zoetermeer: EIM.
- Kösters, L. (2009a). *Sterke groei zelfstandigen zonder personeel*, *Sociaaleconomische trends*, 3e kwartaal 2009, 7-10.
- Kösters, L. (2009b). *Sterke groei zelfstandigen zonder personeel voorbij*, Webmagazine, woensdag 2 september 2009 (<http://www.cbs.nl/webmagazine>).
- Kösters, L. (2010). *Zelfstandigen werkten in 2009 nauwelijks minder*, Webmagazine, maandag 22 februari 2010 (<http://www.cbs.nl/webmagazine>).
- Kösters, L. en R. de Vries (2010), *Meer zelfstandigen zonder personeel geven er de brui aan*, Webmagazine, woensdag 20 januari 2010 (<http://www.cbs.nl/webmagazine>).
- Kuiper, A.A.B.H. en A.R.M. Wennekers (2008), *Twee decennia ondernemerschapbeleid in beeld: een jong beleidsprogramma in sociaaleconomische context geplaatst*, EIM Research Report H200807, Zoetermeer: EIM.
- Kuiper, A.A.B.H. en A.R.M. Wennekers (2009), *Een reconstructie van het beleidsprogramma Ondernemerschap en Starters 1982-2003: een eclecticische analyse*, Rapport H200904, Zoetermeer: EIM.
- Kuiper, A.A.B.H. (2010), *Van defensief MKB-beleid naar offensief ondernemerschapbeleid: Een reconstructie van de totstandkoming van deze omslag is het op het MKB gerichte beleidsprogramma Ondernemerschap en Starters*, EIM Research Report H201014, Zoetermeer: EIM.
- Meijer, P.C.A., P.J.M. Vroonhof en C.A.C. de Waard (1999), *ZZP'er: Ondernemer of Werknemer*, Discussienota over het ondernemerschap, EIM, Economisch Bureau ING, Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap (RZO).

- Pleijster, F. en P. van der Valk (2007), Van onbemind tot onmisbaar: De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst, Report A200711, Zoetermeer: EIM.
- SER (2010), Zzp'ers in beeld: Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel, SER Advies 10/04, 15 oktober 2010, Den Haag: Sociaal-Economische Raad.
- Vries, N.E. de (2011), Smering voor de nering: Zzp'ers als smeermiddel voor innovaties in het MKB, Rapport M201102, Zoetermeer: EIM.
- Vries, N. de, K. Bangma en P. Vroonhof (2010), Een kwestie van ondernemen: ZZP'ers in de crisis, Report A201002, Zoetermeer: EIM.
- Vries, N. de en P. Vroonhof (2010), Stand van Zaken Zonder Personeel: Structurele karakterschets van zzp'ers; resultaten meting I, voorjaar 2010, zzp-panel, Rapport A201007, Zoetermeer: EIM.
- Vroonhof, P.J.M., M.J. Overweel en J.A. de Muijnck (2001), Zelfstandigen Zonder Personeel: Waarheden en Mythes, Rapport A0103, Zoetermeer: EIM.
- Vroonhof, P., H. Tissing, M. Swaters, A. Bruins en E. Davelaar (2008), Zelfstandigen zonder personeel, Zoetermeer: EIM, Amersfoort: Bureau Bartels B.V.
- Vroonhof, P., A. Bruins en N. de Vries (2010), Aantal zzp'ers in de periode 2000-2009, Rapport M201017, Zoetermeer: EIM.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree and R. Thurik (2010), The Relationship Between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-shaped?, *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 6(3), 167-237.

9 Inkomens van ondernemers

Drie kenmerken zijn te onderscheiden als het gaat om het inkomen van ondernemers in vergelijking met andere groepen, zoals werknemers. Allereerst heeft het inkomen van ondernemers verschillende functies. Het (winst)inkomen heeft, net als voor werknemers in loondienst, een consumptief doel (opbouw van persoonlijk vermogen). Maar daarnaast wordt (winst)inkomen van ondernemers ook aangewend voor investerings- en reserveringsuitgaven ten behoeve van de groei en continuïteit van de onderneming. Een tweede kenmerk van het inkomen van ondernemers is dat het onderhevig is aan fluctuaties, veel meer dan bij werknemers. Ontwikkelingen in de economie en op de markt zijn voor ondernemers veel meer bepalend voor het inkomen dan dat voor werknemers het geval is. Maar naarmate de risico's van de onderneming verminderen (vergelijk bijvoorbeeld startende met gevestigde ondernemingen), wordt het gegenereerde inkomen ook stabiel. Het derde en laatste kenmerk is de socialezekerheidspositie van ondernemers in vergelijking met werknemers. Bij ziekte en/of arbeidsongeschiktheid zijn de financiële gevolgen voor ondernemers vele malen groter dan voor werknemers. Hoewel ondernemers de mogelijkheid hebben zich hiertegen particulier te verzekeren, maken maar weinig ondernemers hiervan gebruik (Van der Linden, Vroonhof en Folkeringa, 2009). De inkomenspositie van ondernemers, in termen van inkomensverdeling, -ontwikkeling en -ongelijkheid, staat in dit hoofdstuk centraal.

9.1 Ontwikkelingen in Nederland (1990-2007)

Verdeling, ontwikkeling en ongelijkheid van inkomens van ondernemers

Kerncijfers met betrekking tot het *absolute inkomen* en de *relatieve inkomensverdeling* van ondernemers en werknemers zijn voor het jaar 2007 weergegeven in Tabel 17. Die laat zien dat inkomen uit een eigen onderneming de voornaamste inkomstenbron is voor zelfstandigen, terwijl werknemers en dga's¹ in grote mate inkomsten uit arbeid genereren. Een deel van de zelfstandigen (21% in 2007) genereert eveneens inkomen uit arbeid. Hierbij gaat het om gemiddeld € 3.500 aan looninkomsten per jaar. Het besteedbare inkomen van zelfstandigen bedroeg in 2007 gemiddeld € 28.570 per jaar. Met een gemiddeld besteedbaar inkomen van € 56.020 is dat van dga's bijna twee keer zo hoog. Dit inkomensverschil is al jaren waarneembaar en wordt vooral verklaard door het feit dat ondernemers met grotere bedrijven en hogere winsten uit fiscaal oogpunt vaker voor een onderneming met rechtspersoonlijkheid (meestal bv's) kiezen (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010).

In vergelijking met andere sociaaleconomische groepen, is de relatieve inkomensverdeling van zelfstandige ondernemers en dga's erg scheef. Aan deze scheefheid ligt enerzijds het bovenproportioneel fluctuerende karakter van het inkomen ten grondslag en anderzijds de grote heterogeniteit binnen de groep ondernemers, zowel in demografische termen (vrouwen, parttimers, oudere on-

¹ Een directeur-groootaandeelhouder (dga) is een directeur/eigenaar van een onderneming met rechtspersoonlijkheid waarbinnen diegene tegen een vergoeding werkzaamheden verricht en tevens ten minste 5% van de aandelen bezit.

dernemers, etnische ondernemers) als in type ondernemers (zelfstandigen met of zonder personeel, hybride ondernemers). Verder spelen sectorverschillen en het ontbreken van een bovengrens voor inkomens van ondernemers (zoals dat bij werknemers vaak in de arbeidsvoorwaarden is vastgelegd) een rol (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010). Zoals Tabel 17 laat zien, ligt het inkomen van de laagste 10%-inkomens van zelfstandigen onder de € 5.270 per jaar (10^e percentiel). Bij 6% van de zelfstandigen is zelfs sprake van een negatief inkomen (i.e. verliezen in de onderneming). Het inkomen van de hoogste 10%-inkomens van zelfstandigen ligt boven de € 54.210 per jaar (90^e percentiel). Voor werknemers is de inkomensverdeling minder gespreid: het 10^e percentiel bedraagt € 14.600 terwijl het 90^e percentiel € 36.690 bedraagt. Bij dga's liggen de inkomensgrenzen, behorende bij de in Tabel 17 weergegeven percentielen, 1,4 tot 2,7 keer zo hoog als bij zelfstandigen.

Tabel 17 Kerncijfers structuur inkomensverdeling van ondernemers (zelfstandigen en dga's), 2007, bedragen in euro's (afgerond op tientallen)

	<i>zelfstandigen*</i>	<i>dga's</i>	<i>werknemers marktsector**</i>
<i>inkomenspost</i>			
inkomen uit arbeid	3.500	59.220	47.030
inkomen uit eigen onderneming	36.120	4.900	320
primair inkomen	38.280	85.770	45.350
bruto inkomen	41.120	90.730	46.610
besteedbaar inkomen	28.570	56.020	24.760
belastbaar inkomen	25.450	55.540	34.150
<i>indeling in inkomensklassen o.b.v. besteedbaar inkomen</i>			
10e percentiel	5.270	11.570	14.600
25e percentiel	14.880	22.100	17.060
50e percentiel (mediaan)	25.500	35.170	21.270
75e percentiel	37.380	59.000	27.380
90e percentiel	54.210	147.360	36.690
gemiddelde	28.570	56.020	24.760
ratio 75 ^e percentiel/25 ^e percentiel	2,5	2,7	1,6
ratio 90 ^e percentiel/10 ^e percentiel	10,3	12,7	2,5
aantal (x 1.000 personen)	643	228	4.500

* *Zelfstandigen zijn gedefinieerd als belastingplichtigen die gebruikmaken van zelfstandigenaftrek.*

** *Werknemers (excl. overheid) met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.*

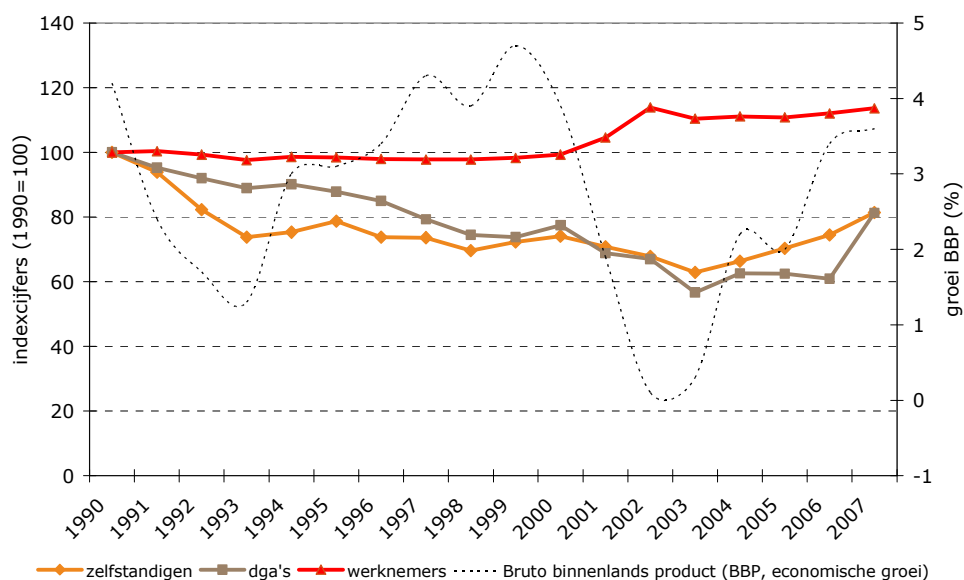
Bron: Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan (2010).

Naast deze structuurkenmerken van de inkomensverdeling is het ook interessant om te kijken naar de *inkomensontwikkeling* van het gemiddeld besteedbare inkomen van ondernemers over de tijd. De inkomensontwikkeling van zelfstandige ondernemers en dga's is voor de periode 1990-2006 weergegeven in Figuur 24.

Terwijl in de periode 1981-1990 nog sprake was van een sterke toename van het gemiddeld besteedbare inkomen van zelfstandige ondernemers en dga's (niet zichtbaar in de figuur), is het besteedbare inkomen vanaf begin jaren 90 fors gedaald. Een lichte toename is pas weer zichtbaar vanaf 2003 (Van der Linden, Vroonhof en Folkeringa, 2009). Door de genoemde daling van het besteedbare inkomen is de relatieve inkomenspositie van ondernemers ten opzichte van die van werknemers ook aanzienlijk verslechterd (Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007). Voor de dalende inkomensrend onder ondernemers tussen 1990 en 2003 is een drietal met elkaar samenhangende verklaringen te geven: (1) de opkomst van ondernemerschap (i.e. hogere ondernemersquoten en een groeiend aantal starters), (2) de toegenomen heterogeniteit onder de ondernemerspopulatie, en (3) een afname van de gemiddelde kwaliteit van het ondernemerschap (Folkeringa, Ruis en Tan, 2009).

Het gemiddeld besteedbare inkomen van zelfstandigen vertoont enige samenhang met de economische ontwikkeling. In de hoogtijjaren 1993-1995 en 1998-2000 is bijvoorbeeld een toename van het besteedbaar inkomen van ondernemers waarneembaar en ook in de periode 2003-2007 was er sprake van een inkomensstijging. Over het geheel genomen was er echter sprake van een dalende inkomensrend voor ondernemers tussen 1990 en 2003, los van de conjuncturele ontwikkeling. Voor zelfstandigen daalde het gemiddeld besteedbare inkomen in de genoemde periode met in totaal 32% in reële termen en voor dga's met 39% in reële termen. Sinds 2003 lijkt er echter sprake te zijn van een omslagpunt, waarin de jarenlang dalende inkomensrend is omgezet in een inkomensstijging (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010).

Figuur 24 Besteedbaar inkomen zelfstandigen*, dga's en werknemers**, Nederland, 1990-2007 (1990=100, in euro's 2007)



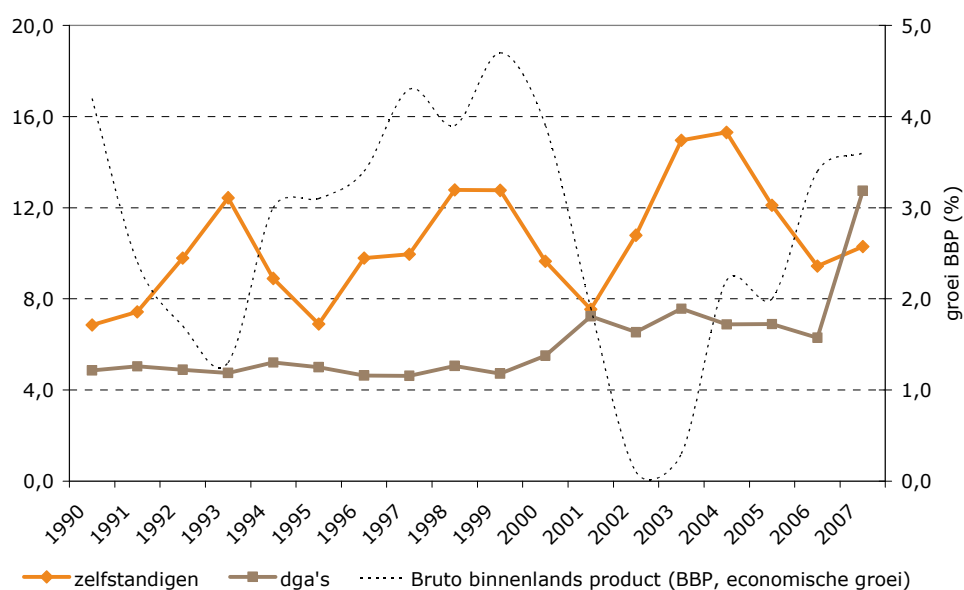
* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.

** Werknemers (excl. overheid) met loonverdiensten boven het wettelijk minimumloon.

Bron: Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan (2010), bewerking EIM.

Een gebruikelijke maatstaf voor de inkomensongelijkheid is de ratio tussen de hogere en lagere inkomensklassen (percentielen). De inkomensongelijkheid, die voor de periode 1990-2007 wordt weergegeven in Figuur 25, hangt in zekere mate samen met de economische conjunctuur. Bij economische neergang is er sprake van sterk toenemende ongelijkheid en bij economische bloei juist van licht toenemende ongelijkheid. Dit geldt echter alleen voor zelfstandigen, niet voor dga's. Over het algemeen is de inkomensongelijkheid voor beide groepen twee keer zo hoog als bij werknemers (Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007). Factoren die verder van invloed blijken op de inkomensongelijkheid onder zelfstandige ondernemers zijn leeftijd, geslacht, burgerlijke staat, regio, type beroep en opleiding (Parker, 1999).

Figuur 25 Inkomensongelijkheid (ratio 90^e percentiel/10^e percentiel) zelfstandigen* en dga's o.b.v. besteedbaar inkomen, Nederland, 1990-2007

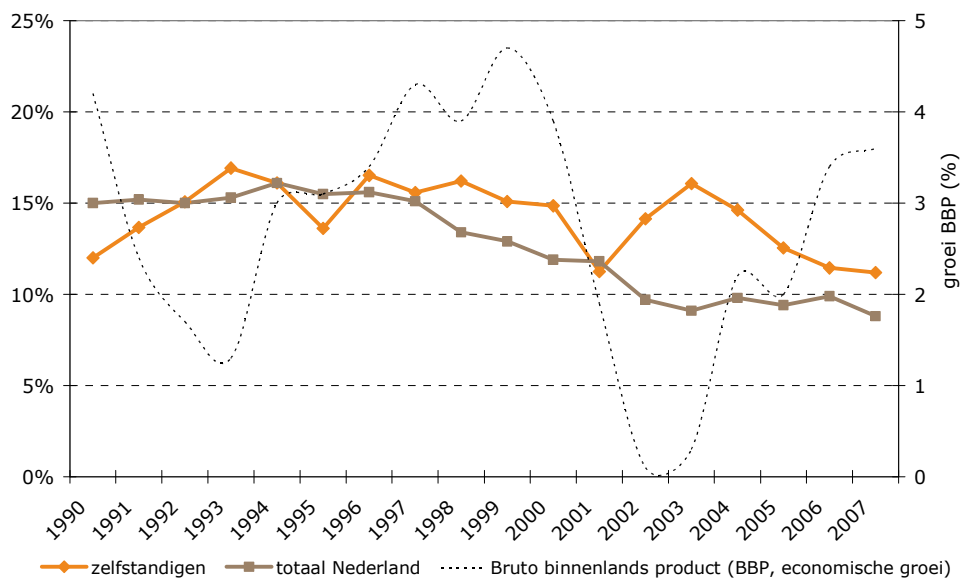


* Zelfstandigen volgens zelfstandigenaftrekdefinitie.
Bron: Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan (2010).

Ondernemers met een laag inkomen

In verhouding tot het totale aantal Nederlandse huishoudens hebben zelfstandigen relatief vaak te maken met een inkomen onder de lage-inkomensgrens. Zoals Figuur 26 laat zien, is het percentage huishoudens met een laag inkomen onder zelfstandigen altijd hoger geweest dan het Nederlandse gemiddelde, met uitzondering van een paar jaren in de eerste helft van de jaren 90 en het jaar 2001. In 2007 had 11% van de zelfstandigen een laag inkomen, tegenover 9% van het totale aantal Nederlandse huishoudens. Het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen beweegt anticyclisch: in tijden van laagconjunctuur neemt het aandeel zelfstandigen met lage inkomens toe en vice versa (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010).

Figuur 26 Ontwikkeling percentage lage inkomens onder zelfstandigen* en de Nederlandse bevolking, Nederland, 1990-2007



* Zelfstandigen volgens winstdefinitie.

Bron: Folkeringa, Ruis en Tan (2009).

Onderzoek wijst uit dat zelfstandigen relatief vaker in een 'armoedesituatie' (het inkomen is lager dan de lage-inkomensgrens) verkeren dan op grond van het armoedepercentage voor de gehele bevolking mag worden verwacht. Lage inkomens onder zelfstandigen komen relatief vaker voor onder vrouwen, ondernemers jonger dan 45 jaar, alleenstaanden en eenoudergezinnen en allochtonen (m.n. niet-westerse en eerstegeneratie westerse allochtonen). Daarnaast hebben agrariërs, detailhandelaars en horecaondernemers meer dan gemiddeld een laag inkomen. Een armoedesituatie kan voor zelfstandigen grote gevolgen hebben voor de continuïteit van de onderneming. Het blijkt dat zelfstandigen met een structureel laag inkomen een lagere overlevingskans hebben dan zelfstandigen die een inkomen hebben boven de lage-inkomensgrens (Folkeringa en Vroonhof, 2004b).

Inkomens van startende en gevestigde ondernemers

Terwijl de ontwikkeling van het gemiddeld besteedbare inkomen van startende en gevestigde ondernemers voor de periode 1990-2007 betrekkelijk gelijk is, hebben starters relatief vaker een laag inkomen dan gevestigde ondernemers (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010). Folkeringa en Vroonhof (2004a) hebben specifiek onderzoek gedaan naar startende ondernemers. Hieruit blijkt dat de inkomenspositie van starters flink is verslechterd tussen 1989-1999 (totaal 25% daling van het gemiddeld besteedbare inkomen). Over het algemeen geldt dat starters er in het startjaar in inkomen op vooruitgaan en dat deze groei vanaf het opvolgende jaar stagneert. Dit heeft te maken met investeringsactiviteiten en/of het aannemen van personeel. Het aandeel starters met een laag inkomen ligt over het algemeen hoger dan het aandeel zelfstandigen met een laag inkomen (Folkeringa & Vroonhof, 2004b). In 2006 had 23% van de starters te

maken met een inkomen onder de lage-inkomensgrens (Folkeringa, Ruis en Tan, 2009).

Inkomens van ondernemers naar demografische kenmerken

Inkomens van ondernemers worden mede bepaald door geslacht, leeftijd en herkomst. Gemiddeld hebben mannelijke ondernemers een hoger inkomen dan vrouwelijke ondernemers. Dit hangt samen met het feit dat vrouwen over het algemeen vaker parttime werkzaam zijn, minder geneigd zijn risico's te nemen, minder actief zijn in netwerken, gemiddeld minder gedreven zijn in financieel management en over het algemeen actief zijn in sectoren waar het gemiddelde inkomen lager ligt dan gemiddeld. Wat betreft inkomens van ondernemers naar leeftijd blijkt dat oudere ondernemers gemiddeld een hoger inkomen genieten dan jongere ondernemers. Hierbij speelt een rol dat oudere ondernemers meer ervaring hebben, beschikken over betere capaciteiten, een groter netwerk hebben opgebouwd en over het algemeen vaker gevestigd ondernemer zijn, terwijl jongere ondernemers in verhouding vaker startende ondernemer zijn. Ook herkomst speelt een rol bij het inkomensniveau. Autochtone en tweedegeneratie westerse allochtone ondernemers hebben over het algemeen een hoger inkomen, vergeleken met eerstegeneratie westerse allochtone en niet-westerse allochtone ondernemers. De inkomensverdeling van zelfstandigen wordt naast een grotere heterogeniteit binnen de groep ondernemers op demografisch gebied mede bepaald door de verschillende vormen van ondernemerschap. Zo draagt het groeiende aantal parttime ondernemers in negatieve zin bij aan het gemiddelde inkomen van zelfstandigen. Daarnaast is ook het groeiende aantal zzp'ers drukkend voor het gemiddelde inkomen van zelfstandigen, doordat zzp'ers nauwelijks gedreven zijn door financiële motieven maar meer door uitdaging of de wens om onafhankelijk te zijn (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010).

9.2 Vergelijking met het buitenland

De langdurig dalende inkomenstrend en de daarmee samenhangende verslechterende relatieve inkomenspositie van zelfstandigen, zoals in Nederland waarneembaar tussen 1990 en 2003, is ook in andere westerse landen waarneembaar, waaronder het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. Net als in Nederland gaat de dalende inkomenstrend ook in die landen samen met een stijgende ondernemersquote - het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking - en het groeiende aantal starters (Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007; Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010).

Daarnaast komt uit internationale studies steeds vaker naar voren dat inkomens van zelfstandigen, zeker in vergelijking met inkomens van werknemers in loondienst, relatief laag zijn (Parker, 2004). Overigens is niet alleen hun startinkomen relatief laag, maar blijft de inkomensontwikkeling ook achter bij die van werknemers in een qua opleiding, ervaring en branche vergelijkbare arbeidsmarktsituatie (Hamilton, 2000). Een variëteit aan determinanten is onderzocht om dit inkomensverschil te verklaren. Het blijkt dat de meeste ondernemers simpelweg meer waarde hechten aan 'het eigen baas zijn' en een lager inkomen voor lief nemen. Naast feitelijk inkomen profiteren werknemers in loondienst gemiddeld ook meer van de arbeidsrelatie met de werkgever doordat ze gedeeltelijk of volledig een gezondheidsverzekering hebben via hun werkgever en daar dus (indirect) een werkgeversvergoeding voor krijgen. Dus, zoals Hamilton (2000) schrijft, 'the conclusion that the self-employment earnings differential re-

flects entrepreneurs' willingness to sacrifice substantial earnings in exchange for the nonpecuniary benefits of owning a business appears to be quite robust to a variety of alternative explanations' (p. 629).

9.3 Belangrijkste determinanten

Economische ontwikkelingen

De inkomensontwikkeling van ondernemers beweegt enigszins mee met de conjunctuur. Bij economische bloei neemt het besteedbare inkomen toe, terwijl er bij een economische recessie sprake is van inkomensdaling. Terwijl de inkomensontwikkeling mee lijkt te bewegen met de economische conjunctuur, geldt juist dat de inkomensongelijkheid anticyclisch beweegt (Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007; Folkeringa, Ruis en Tan, 2009).

Demografische trends

De inkomensverschillen onder zelfstandige ondernemers en dga's kunnen worden verklaard door een tweetal factoren. Aan de ene kant is het fluctuerende karakter van het (winst)inkomen hier debet aan. Aan de andere kant draagt de grote heterogeniteit binnen de groep ondernemers, zowel in demografische termen (vrouwen, parttimers, oudere ondernemers, etnische ondernemers) als in type ondernemers (zelfstandigen met of zonder personeel, hybride ondernemers), bij aan de scheve inkomensverdeling (Folkeringa, Ruis en Tan, 2009). Daarnaast blijkt uit onderzoek dat factoren zoals leeftijd, geslacht, burgerlijke staat, regio, type beroep en opleiding van invloed zijn op de inkomensongelijkheid onder zelfstandige ondernemers (Parker, 1999).

Bedrijvendemografie: meer nieuwe en jonge ondernemingen

De inkomensontwikkeling hangt tevens samen met het totale aantal ondernemingen en het aandeel starters. Hoe hoger het aandeel nieuwe en jonge ondernemingen, des te lager de winst per bedrijf. Dit heeft vervolgens een negatieve invloed op het gemiddeld besteedbare inkomen van ondernemers. Starters hebben immers gemiddeld een lager inkomen dan gevestigde ondernemers en omdat het aandeel starters en zelfstandigen met jonge bedrijven in het totale aantal zelfstandigen een opwaartse trend vertoont, heeft dit een drukkend effect op het gemiddelde inkomen van ondernemers. De nieuwe stroom starters en de veranderende samenstelling van de ondernemerspopulatie (de toegenomen heterogeniteit) worden in de literatuur soms gekoppeld aan verminderde ondernemersvaardigheden en zouden daardoor bijdragen aan een afname van de gemiddelde kwaliteit van ondernemerschap. Empirische ondersteuning voor de kwaliteitsdaling is echter nog beperkt (Folkeringa en De Jong-'t Hart, 2007).

9.4 Invloed van het beleid

Bij de bepaling van het besteedbare inkomen speelt (fiscaal) overheidsbeleid een belangrijke rol. Diverse ontwikkelingen op het gebied van fiscale wet- en regelgeving hebben bijgedragen aan de inkomensontwikkeling van zelfstandigen en dga's. De fiscale wet- en regelgeving betreft niet alleen de jaarlijkse tariefwijzigingen en veranderingen in (schijf)bedragen van allerlei fiscale posten en/of sociale zekerheidspremies. Het kabinet voert ook fiscale maatregelen door met onder meer als doel om de sociale zekerheidspositie van ondernemers te verster-

ken, om (specifiek) ondernemerschap te bevorderen, om starters in staat te stellen beter te kunnen doorgroeien of anderszins. Van der Linden, Vroonhof en Folkeringa (2009) geven een overzicht van de belangrijkste fiscale ondernemersfaciliteiten voor zelfstandigen. Door middel van fiscale ondernemersfaciliteiten zijn ondernemers in staat om hun besteedbare inkomen te vergroten. De voornaamste ondernemersfaciliteiten zijn de zelfstandigenaftrek, de fiscale oudedagsreserve (FOR) en de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA). Daarnaast kunnen zelfstandigen gebruikmaken van startersaftrek, verrekening van ondernemingsverliezen en - onder specifieke condities - verdeling van gemeenschappelijke inkomensbestanddelen op basis van fiscaal partnerschap (Van der Linden, Vroonhof en Folkeringa, 2009).

De *zelfstandigenaftrek*, ingevoerd in 1975, kan worden aangemerkt als belangrijkste ondernemersfaciliteit omdat het zowel in financiële termen als in aantallen gebruikers om de omvangrijkste faciliteit gaat. Voor de zelfstandigenaftrek geldt: hoe hoger de winst, des te lager de bruto aftrek. Uit een evaluatie (Vroonhof, Verhoeven en Folkeringa, 2005) is gebleken dat de zelfstandigenaftrek als efficiënt instrument kan worden bestempeld; deze levert een positieve bijdrage aan zowel het totale aantal zelfstandigen als de omvang van investeringen.

De *fiscale oudedagsreserve (FOR)*, ingevoerd in 1973, heeft tot doel het opbouwen van een oudedagsvoorziening voor zelfstandigen.¹ Door het uitstellen van belastingheffing over een deel van de winst, krijgen ondernemers via de FOR de mogelijkheid om een pensioen op te bouwen binnen de eigen onderneming. Niet alle zelfstandigen maken echter van deze mogelijkheid gebruik. Liquiditeitsvoordeel op de korte termijn en het verwachte (winst)inkomen zijn bepalend voor het al dan niet deelnemen aan de FOR. Uit een evaluatie (Vroonhof, Verhoeven en Folkeringa, 2005) is gebleken dat de FOR vooral gunstig is voor zelfstandigen die wegens gebrek aan vermogen niet in staat zijn om pensioen op te bouwen via een lijfrente.

De *kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA)*, ingevoerd in 1990, is vooral gericht op het MKB en heeft tot doel om (kleinschalige) investeringen door ondernemers te stimuleren. Uit een evaluatie (Vroonhof, Verhoeven en Folkeringa, 2005) is gebleken dat de kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA), net als de zelfstandigenaftrek, als efficiënt instrument kan worden bestempeld; deze levert een positieve bijdrage aan zowel het totale aantal zelfstandigen als de omvang van investeringen.

Van der Linden, Vroonhof en Folkeringa (2009) geven tevens een overzicht van de belangrijkste aan het inkomen gerelateerde wijzigingen in wet- en regelgeving in de periode 2004-2008. Hieronder worden de voor zelfstandigen relevante wijzigingen genoemd.

- 2004: *Afschaffing Wet Arbeidsongeschiktheid Zelfstandigen (WAZ)*. Ondernemers zijn hierdoor niet meer verplicht verzekerd tegen arbeidsongeschiktheid, wat inhoudt dat ondernemers in geval van arbeidsongeschiktheid zijn aangewezen op particuliere verzekeringen tegen inkomensverlies.
- 2006: *Overgang Ziekendagswet Zelfstandigen (ZFW) naar Zorgverzekeringwet (ZVW)*. Deze wijziging in de zorgverzekering voor curatieve zorg leidt tot een lagere inkomensafhankelijke premie voor zelfstandigen dan werkgevers betalen voor werknemers en uitkeringsgerechtigden.

¹ Zelfstandigen kunnen niet alleen pensioen opbouwen middels de FOR, maar ook middels lijfrente.

- 2007: *Invoering Wet 'Werken aan winst'*. De invoering van deze wet heeft tot doel het Nederlandse bedrijfsleven een impuls te geven middels diverse fiscale instrumenten. De voor de inkomensontwikkeling van ondernemers relevante instrumenten zijn voornamelijk tariefverlagingen (o.a. in de inkomsten- en vennootschapsbelasting en bij de MKB-winstvrijstelling) en in mindere mate ook de invoering octrooi- en rentebox, aanpassing van deelnemingsvrijstelling en aanpassing dividendbelasting.
- 2008: *Invoering Zelfstandig en Zwanger-regeling (ZEZ-regeling)*. Op basis van deze wet hebben vrouwelijke zelfstandigen wettelijk recht op een (inkomensafhankelijke) zwangerschaps- en bevallingsuitkering van minimaal zes-tien weken.

In het Belastingplan 2010 staat het bevorderen van ondernemerschap verder centraal. Maatregelen die in dit kader van belang zijn voor het inkomen van ondernemers, zijn enkele fiscale maatregelen (e.g. afschaffen uren criterium en verhogen MKB-winstvrijstelling, beter toespitsen zelfstandigenaftrek, verruimen en stroomlijnen kleinschaligheidsinvesteringsaftrek), maatregelen ter intensivering van faciliteiten voor speur- en ontwikkelingswerk (S&O) en energie- en milieu-investeringen en maatregelen ter bevordering van innovatie (Folkeringa en Hartog, 2010).

9.5 Actualiteit en korte vooruitblik

Sinds het begin van de economische crisis in 2008 is het gemiddeld besteedbare inkomen van ondernemers gedaald. Terwijl de gemiddelde winst van zelfstandigen in 2009 met 15% is gedaald ten opzichte van een jaar eerder, is het gemiddeld besteedbare inkomen met 8% minder snel gedaald. Voor 2010 daarentegen zijn zowel MKB-ondernemers (Bangma en Snel, 2010) als zzp'ers (De Vries, Bangma en Vroonhof, 2010) optimistisch over de winstverwachtingen en daarmee ook over de inkomensontwikkeling. De gunstige economische vooruitzichten vinden dus ook hun weerklank in de positievere winstverwachtingen van zelfstandigen. Het gemiddeld besteedbare inkomen zal voor zelfstandigen in 2010 naar verwachting met 1,25% toenemen ten opzichte van 2009 en in 2011 nog eens met 2,25% ten opzichte van 2010. Voor dga's is in 2010 nog sprake van een negatieve groei in het gemiddeld besteedbare inkomen (-0,75% t.o.v. 2009), maar voor 2011 wordt ook voor dga's een inkomensgroei verwacht (1,75% t.o.v. 2010) (Folkeringa en Hartog, 2010).

9.6 Literatuur

- Bangma, K.L. en D. Snel (2010), *Stemming onder ondernemers in het MKB*, Rapport M201011, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. en P. Vroonhof (2004a), *Wordt de spoeling dun? Inkomensontwikkeling startende zelfstandigen*, Rapport A200317, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. en P. Vroonhof (2004b), *Armoede onder zelfstandige ondernemers*, Research Rapport H200409, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. en P. de Jong-'t Hart (2007), *Een eigen bedrijf: loon naar werken? Cijfers en achtergronden over inkomens van ondernemers 1990-2004*, EIM Rapport A200706, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. (2008), *Inkomens van zelfstandigen en directeuren-groootaandeelhouders*, EIM Rapport M200806, Zoetermeer: EIM.

- Folkeringa, M., A. Ruis en S. Tan (2009), *Monitor Inkomens Ondernemers*, Editie 2009, EIM Rapport A200907, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M., A. Ruis, B. van der Linden en S. Tan (2010), *Monitor Inkomens Ondernemers*, Editie 2010, EIM Rapport A201008, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. en C.M. Hartog (2010), *Inkomens van ondernemers 2010*, EIM Rapport M201015, Zoetermeer: EIM.
- Hamilton, B.H. (2000), Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment, *Journal of Political Economy* 108 (3), 604-631.
- Linden, B. van der, P. Vroonhof en M. Folkeringa (2009), *Review inkomens van ondernemers*, EIM Rapport M200902, Zoetermeer: EIM.
- Parker, S.C. (1999), The Inequality of Employment and Self-Employment Incomes: A Decomposition Analysis for the U.K., *Review of Income and Wealth* 45 (2), 263-274.
- Parker, S.C. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press.
- Vries, N.E. de, K.L. Bangma, en P.J.M. Vroonhof (2010), *Een kwestie van ondernemen: ZZP'ers in de crisis*, Report A201002, Zoetermeer: EIM.
- Vroonhof, P.J.M., W.H.J. Verhoeven en M. Folkeringa (2005), *Ondernemen makkelijker én leuker? Evaluatie zelfstandigenaftrek en enkele andere fiscale instrumenten gericht op ondernemerschap*, Zoetermeer: EIM.

10 Innovatie

De bijdrage van ondernemerschap aan het realiseren van innovaties en technologische ontwikkelingen en het belang daarvan wordt steeds meer onderkend (Audretsch en Thurik, 2000). Door verschuiving naar een ondernemerseconomie worden zaken zoals globalisering en technologische ontwikkelingen steeds belangrijker. Concurrentievoordeel wordt dan ook meer en meer gehaald uit nieuwe kennis en op kennis gebaseerde activiteiten (Suddle en Hessels, 2007). Bovendien is innovatie naast arbeidsparticipatie een belangrijke factor achter de economische ontwikkeling van Nederland (de Jong en Jansen, 2007).

Kort samengevat is innovatie iedere bewust uitgevoerde vernieuwing, gericht op een bepaald voordeel. Innovaties wijken af van wat al bestond. Alleen een vernieuwing is echter niet genoeg; er dient sprake te zijn van een gerichte actie om iets te bereiken (de Jong, Bodewes en Braaksma, 2009). Innoveren is het vernieuwen van processen, producten en diensten. Vooral technologische innovatie wordt gezien als een belangrijke factor voor economische groei. Innovatie komt de nationale concurrentiepositie ten goede (Suddle en Hessels, 2007; Rosenberg, 2004). In vergelijking met het buitenland is Nederland op zijn best een middenmoter te noemen op het gebied van innovatie. De Nederlandse ambitie om een hoge positie te bereiken op het gebied van innovatie en kenniseconomie, is verder uit het zicht geraakt (KIA, 2010).

10.1 Ontwikkelingen in Nederland

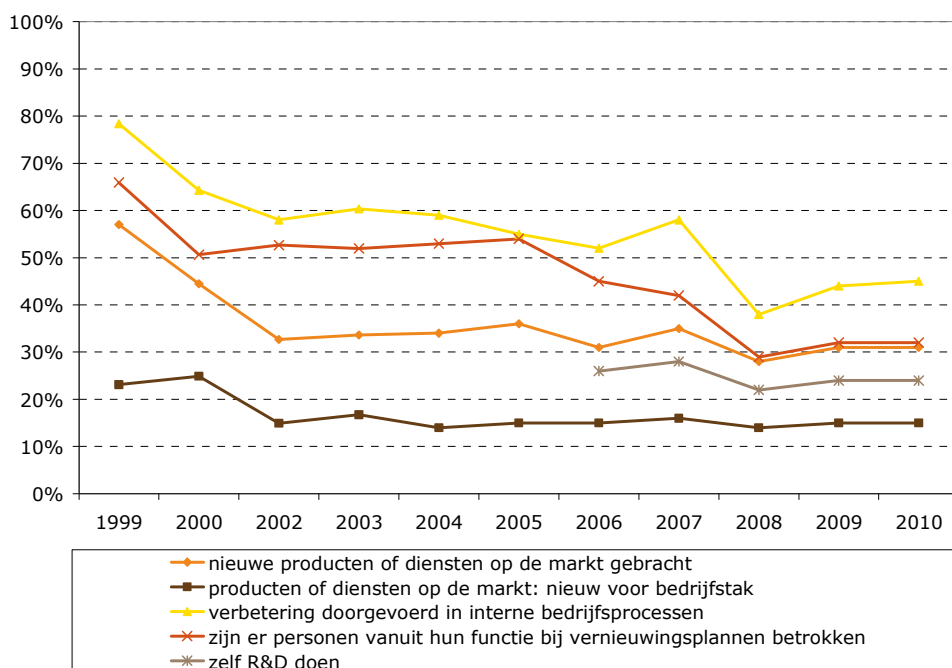
Bedrijven in het Nederlandse MKB kunnen naar een aantal innovatiesegmenten worden onderscheiden. De groep koplopers zijn MKB-bedrijven die zelf product- of procesinnovaties ontwikkelen en expliciet en systematisch aan R&D doen. De door hen gerealiseerde productinnovaties zijn nieuw voor hun markt of bedrijfstak; dit is ongeveer 5% van de MKB-bedrijven. Ongeveer 17% kan worden getypeerd als ontwikkelaar. Deze groep ontwikkelt eveneens zelf product- of procesinnovaties en heeft eigen capaciteit voor de ontwikkeling van prototypes, echter zonder dat innovatie expliciet is georganiseerd door middel van R&D. Het volgende segment (21%) bestaat uit toepassers. Zij realiseren product- of procesinnovaties waarbij het zowel om eigen ontwikkelingen als om adopties kan gaan. Zij innoveren door het combineren en toepassen van elders beproefde kennis en methoden. Dit komt tot uiting in externe innovatieve samenwerking en het gebruik van externe kennisnetwerken. Het overige MKB bestaat uit bedrijven die relatief weinig of helemaal geen innovatieve activiteiten ontplooiën (Gibcus en de Jong, 2008).

Innovativiteit in het Nederlandse MKB blijkt vrijwel gelijke tred te houden met de bewegingen van de conjunctuur. Uit onderzoek van EIM (de Jong en Jansen, 2007) blijkt dat de doorsnee ondernemer net zo behoudend is als een doorsnee consument: tijdens hoogconjunctuur worden meer uitgaven gedaan dan tijdens laagconjunctuur. Om te bepalen in welke mate MKB-bedrijven innovatief zijn, presenteren we in Figuur 27 de ontwikkeling sinds 1999 aan de hand van een viertal indicatoren. Een vijfde indicator is beschikbaar sinds 2006. Deze indicatoren zijn beschikbaar vanuit de dataset Bedrijfsdeterminanten van EIM en ze geven een langjarig beeld weer van innovatie in het Nederlandse MKB-bedrijf. Waar

data van het CBS zich vooral op het grootbedrijf concentreert en bedrijven met minder dan 10 werknemers volledig buiten beschouwing laat. Het gaat om de volgende indicatoren:

- het percentage MKB-bedrijven met productinnovaties in de afgelopen drie jaar, ofwel de introductie van nieuwe producten of diensten;
- het percentage MKB-bedrijven met productinnovaties nieuw voor de bedrijfstak (dus producten of diensten die niet alleen nieuw zijn voor het eigen bedrijf) in de afgelopen drie jaar;
- het percentage MKB-bedrijven met procesinnovaties in de afgelopen drie jaar, ofwel vernieuwing of verbetering van de gehanteerde werkmethoden of productieprocessen (bijv. automatisering van de boekhouding, invoering van flexibele werkplekken, de aanschaf van kleurenprinters, thuiswerken);
- het percentage MKB-bedrijven dat gespecialiseerde innovatiemedewerkers in dienst heeft;
- het percentage MKB-bedrijven dat zelf R&D uitvoert.

Figuur 27 Indicatoren MKB tijdreeks 1999-2010 (%)



Bron: EIM, *Determinanten bedrijfsprestaties MKB*.

In 1999 lag het aantal innovatieve bedrijven in het MKB op een zeer hoog percentage. Dit werd niet alleen veroorzaakt door de gunstige economische omstandigheden, maar ook door de vele investeringen in de ICT die toen plaatsvonden. Na 2000 nam de bereidheid tot investeren af wat zich vertaalt in een lager percentage innovatieve bedrijven. Recentelijk komt daar het effect van de kredietcrisis nog eens bovenop. Hierdoor is het aantal als innovatief te definiëren MKB-bedrijven gedaald (de Jong en Jansen, 2007).

Het enorm hoge percentage innovatieve bedrijven in 1999 was van een historisch hoog niveau en zal waarschijnlijk niet snel weer worden gehaald. Dit vanwege de

investeringen van bedrijven in nieuwe software voor het 'millenniumprobleem' en een grote automatiseringsslag en de internethype (de Jong en Jansen, 2007).

Uit de dataset determinanten bedrijfsprestaties MKB komt naar voren dat er na een vermindering van innovatieve inspanningen een licht herstel te zien is in 2010.

In 2008 gaven bedrijven met meer dan 10 werkzame personen 5.263 mln. euro uit aan R&D, 76% werd door bedrijven met meer dan 250 werkzame personen besteed (CBS Statline, 2010). Het merendeel van de R&D-uitgaven lijkt dus bij het grootbedrijf te liggen. Dit neemt echter niet weg dat er ook veel innovatie in het MKB plaatsvindt. R&D in het grootbedrijf is echter vaker geformaliseerd, waar innovatie in het MKB vaker een informeel karakter heeft (Kleinknecht, 1989).

Innovatieve activiteiten MKB-bedrijven

De innovatieve activiteiten (Kemp et al, 2003) die het meest door MKB-bedrijven worden genoemd, zijn:

- Verbeteren van de huidige producten of services, 81%
- Verbeteren van het productieproces, 80%
- Ontwikkelen van nieuwe producten of services, 65%
- Trainen van het personeel, 63%
- Verbeteren van het logistieke proces, 51%
- Andere activiteiten, 12%.

Innovatie in het MKB wordt volgens sommige experts bemoeilijkt door verminderde verspreiding van nieuwe technologie en kennis naar het MKB in vergelijking met het grootbedrijf (EIM, 2007). Daarnaast hebben MKB-bedrijven minder financiële, personele en materiële armslag in huis om te innoveren. Doordat er bovendien minder innovatieprojecten naast elkaar kunnen worden uitgevoerd, is de risicospreiding ook minder goed (de Jong en Jansen, 2007).

Invloed van de kredietcrisis

Er zijn nog weinig cijfers beschikbaar over 2009 en 2010 met betrekking tot innovatie in Nederland. Uit eerder onderzoek blijkt echter wel dat investeringen achterblijven tijdens perioden van laagconjunctuur. Onderzoek van EIM naar de huidige crisis laat zien dat de investeringen in het algemeen zijn teruggelopen. Het is aannemelijk dat dit ook voor investeringen in innovatie zal gelden. Ook de investeringsbereidheid onder ondernemers in het MKB is in 2009 flink teruggelopen. Sinds het voorjaar van 2007 loopt het percentage MKB-ondernemers, dat aangeeft plannen te hebben om te investeren, terug. Het percentage ondernemers in het MKB met investeringsplannen bedroeg in het voorjaar van 2007 70%, in 2009 is de investeringsbereidheid afgenomen tot 55%. De verwachting is dat de investeringen in het MKB ook in 2010 met 9,5% nog flink zullen afnemen. Uit de dataset determinanten bedrijfsprestaties MKB komt inmiddels echter een licht herstel van een aantal innovatie-indicatoren naar voren.

10.2 Vergelijking met het buitenland

Het beeld van innovatie in Nederland, in het algemeen, blijft lager in vergelijking met andere landen. Op de GCI¹ zakte Nederland in 2009 van plek 8 naar plek 10, in 2010 wist Nederland zich te herstellen en terug te keren naar plek 8 (WEF, 2010). Ook in de 'European Innovation Scoreboard' zit Nederland niet in de kopgroep van vijf, maar behoort het tot de 'innovation followers'. Vlak achter Frankrijk en op de voet gevolgd door Estland en Cyprus, die het afgelopen jaar hun prestaties sterk verbeterden. Nederland zit weliswaar net boven het EU-gemiddelde, maar ontwikkelt zich minder snel dan de rest (EIS, 2009). De KIA-coalitie heeft inmiddels geconstateerd dat *'het beeld onveranderd zorgelijk is'*. De achterstand is eerder verder opgelopen dan ingelopen (KIA, 2010). Zo is bijvoorbeeld het aandeel werkgelegenheid binnen de medium en hightech industrie in Nederland het laagste van alle benchmarklanden. In 2007 was dit aandeel zelfs lager dan in de referentieperiode 2001-2005 (CBS, 2009).

Uit de GEM-data² komt naar voren dat Nederland lager dan het EU- en het OESO-gemiddelde scoort, wanneer het gaat om gebruik van nieuwe technologieën. In Nederland geeft slechts 4,4% van de nieuwe ondernemers aan met de allernieuwste technieken te werken, tegen 22,9% in België. Duitsland sluit de rij met slechts 1% nieuwe ondernemers die met de nieuwste technieken werken. Nederlandse ondernemers geven wel in 53% van de gevallen aan dat zij producten of diensten aanbieden die door geen of weinig andere concurrenten worden aangeboden. Het EU-gemiddelde bedraagt in dit geval 46%; hier laat Nederland dus een bovengemiddeld resultaat zien. Al kan het nog beter: in het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten ligt dit percentage rond de 60% (Suddle en Hessels, 2007).

Aspecten waar Nederland wel hoog op scoort, is het aantal aangevraagde octrooien, hoewel de internationale positie iets is verslechterd (CBS, 2009)³. Het aandeel door Nederlandse bedrijven aangevraagde hightech octrooien bij het EPO is ook hoog en Nederland heeft deze positie bovendien weten te consolideren. De dienstensector in Nederland laat ook een positiever beeld zien. Het aandeel van de hightech dienstensector in de Nederlandse economie is hoog en was in 2007 hoger dan in de periode 2001-2005 (CBS, 2009). In de dienstensector heeft Nederland zijn internationale positie ook weten te verbeteren. De dienstensector lijkt zich in Nederland overigens iets meer aan het beeld van weinig structurele vooruitgang te onttrekken dan de industrie. Dit wordt onderstreept door het afnemen van het belang van de medium en hightech industrie in Nederland en het toenemen van het economische belang van de hightech dienstensector (CBS, 2009).

¹ Global Competitiveness Index.

² Global Entrepreneurship Monitor, vergelijkt 78 landen op het gebied van ondernemerschap.

³ De referentielanden uit de CBS studie: ondernemingsklimaat 2009, bestaat uit de OESO-landen, ingeperkt door geografische nabijheid en de mate van concurrentie op voor Nederland belangrijke exportbestemmingen.

10.3 Innovatie en starters

De Nederlandse economie is hoogontwikkeld en steeds meer gedreven door kennis en innovatie als productiefactoren. Deze zogenaamde '*knowledgebased*' economie draait niet alleen om het vermogen om kennis te genereren, maar ook om die te commercialiseren. Een '*knowledgebased*' economie met een voldoende mate aan kennis, technologie en vaardigheden kan tot vele nieuwe innovatieve bedrijfsoprichtingen leiden. Door toegenomen welvaart en inkomen is er bovendien een groeiende behoefte aan gespecialiseerde producten waar grote bedrijven minder goed op kunnen inspelen. Hierdoor ontstaan nichemarkten die kansen bieden aan steeds meer nieuwe innovatieve bedrijven (Hartog en Wennekers, 2009).

Ontwikkelingen op bijvoorbeeld het gebied van ICT en ontstane nichemarkten maken het ook eenvoudiger voor starters om met bestaande bedrijven te concurreren. Kleine en efficiëntere ondernemingen hebben zich op de voorgrond geplaatst. De vorderingen op het gebied van ICT hebben het aanzienlijk vergemakkelijkt om wereldwijde netwerken te creëren en om in de behoeften van klanten over de hele wereld te voorzien. Terwijl er tegelijkertijd dankzij de liberalisering van de wereldhandel en de vermindering van transportkosten vaker gebruik wordt gemaakt van gespecialiseerde kleine bedrijven. Kortom, dankzij ICT en de globalisering kunnen steeds meer kleine bedrijven toetreden tot de markt en specialiseren bedrijven zich in toenemende mate (Hartog en Wennekers, 2009).

Innovatieve starters zijn een motor voor de innovatiegedreven economie, maar innovatie vindt plaats in zowel grote gevestigde bedrijven als kleine, vaak ook nieuwe bedrijven. Grote bedrijven hebben vaak een gestructureerd innovatieproces waar veelal incrementele en procesmatige innovaties uit voortkomen. Ondanks de vaak grote sommen geld die opgaan aan onderzoek- en ontwikkelingsactiviteiten, blijken ingrijpende disruptieve innovaties echter juist bij kleine nieuwe bedrijven uit vooral de hightech sector te komen. Er zijn dus twee soorten private¹ 'leveranciers' van innovaties in de markt te onderscheiden, namelijk de grote bedrijven versus de 'uitvinder-ondernemers'. Beiden groepen innovators spelen een belangrijke rol; terwijl kleine start-ups vaak zorgen voor disruptieve en radicale innovaties, worden deze innovaties vervolgens door de grotere bedrijven overgenomen, die verbeteringen aanbrengen op het gebied van betrouwbaarheid, massaproductie en gebruiksvriendelijkheid. Voor economische groei is het dan ook van groot belang dat innovatie zowel op radicale of disruptieve wijze door kleine start-ups plaatsvindt als op incrementele wijze door grote bedrijven (Baumol, 2010).

Onderzoek onder Nederlandse bedrijven laat zien dat bedrijven jonger dan 5 jaar relatief² vaker innovatief zijn dan bedrijven die al langer bestaan. Jonge bedrijven laten meer innovatieve 'outputs' zien in de vorm van nieuwe producten en diensten. Zij noemen innovatie vaker expliciet in hun strategie, hebben meer externe contacten en werken vaker samen met andere bedrijven en instellingen op het gebied van innovatie (Braaksmā en Meijaard, 2007). Startende ondernemers zien innovatie ook als een belangrijke factor wanneer het gaat om het versterken van de concurrentiepositie. Zo noemt ongeveer 47% van de startende onderne-

¹ Universiteiten en overheden kunnen ook innovaties leveren.

² Indien er wordt gecorrigeerd voor bedrijfsgrootte.

mers innovatief en vernieuwend zijn als onderscheidende factor (Bruins en Snel, 2010).

In vergelijking met andere landen blijkt het aantal ambitieuze/innovatieve entrepreneurs in Nederland nog wat achter te blijven. Zoals besproken in het Nederlandse GEM-rapport 2008 (Hessels, Hartog en Wennekers, 2009), is het gebrek aan ambitieuze/innovatieve ondernemers nog steeds een knelpunt binnen de Nederlandse economie. Ondernemerschap in het algemeen levert een belangrijke bijdrage aan economische groei. Diverse studies hebben echter uitgewezen dat in het bijzonder ambitieus/innovatief ondernemerschap bijdraagt aan economische groei (Hartog en Wennekers, 2009; Mueller, 2007). Innovatieve starters stimuleren economische groei en zijn van groot belang om via radicale innovaties ook voeding te geven aan innovatie in gevestigde bedrijven.

10.4 Belangrijkste determinanten

Succesvol innoveren is niet aan een enkele factor toe te schrijven, maar vooral afhankelijk van een combinatie van factoren. Een aantal van deze factoren of determinanten worden in deze paragraaf besproken.

Internationalisering

Internationalisering en innovatie hebben een wederzijds positieve invloed op elkaar. Zo blijkt exportintensiteit een positieve relatie te hebben met het uitoefenen van R&D en de R&D-intensiteit in bedrijven (Kleinknecht en Oostendorp, 2002). Verondersteld wordt dat export toegang biedt tot nieuwe markten, nieuwe technologieën, productideeën en kennis, die een positieve invloed uitoefenen op de innovatieve vaardigheden van het bedrijf (Hessels, 2006). Ook kan het zo zijn dat innovatieve bedrijven bewust naar inputs op buitenlandse markten zoeken of actief zijn in nichemarkten, waardoor internationalisering voor de hand ligt. Er is een duidelijk positieve relatie tussen investeringen in innovatie en internationale betrokkenheid (Hessels, 2006).

Menselijk kapitaal

Wanneer werknemers meer tijd kunnen besteden aan innovatieactiviteiten, heeft dat een positief effect op de innovativiteit van het bedrijf, net als het opleidingsniveau van personeel (Kemp, Folkeringa, de Jong en Wubben, 2003). Ook is het aanbod van menselijk kapitaal van belang. Het aanbod wordt onder andere beïnvloed door de kwaliteit van het onderwijssysteem en de flexibiliteit van de arbeidsmarkt. Nederland heeft een arbeidsmarkt die in vergelijking met andere markten inflexibel is (WEF, 2010). Het gaat hierbij niet alleen om inflexibiliteit op de nationale arbeidsmarkt, maar ook om toegang tot Nederland voor buitenlandse kenniswerkers.

Houding en ervaring van de ondernemer

De doorsnee Nederlandse MKB-ondernemer blijkt op de lange termijn net zo behoudend te zijn als de doorsnee consument. Waardoor uitgaven aan innovatie vooral tijdens hoogconjunctuur plaatsvinden (De Jong en Jansen, 2007). Ondernemers die continue innovatie bewust opnemen in hun strategie en missie, spenderen meer en meer gestructureerd tijd aan innovatie (Kemp, Folkeringa, De Jong en Wubben, 2003). Bedrijven en ondernemers die actief marktonderzoek

doen en gebruikmaken van externe informatie, zijn ook innovatiever (Kemp, Folkeringa, De Jong en Wubben, 2003; Tether, 2002). Eerdere ervaring met R&D en eerder aangevraagde patenten blijken ook van invloed te zijn op innovatie (Löf, Heshmati, Aspelund en Naas, 2001). Belangrijke karakterkenmerken zijn het hebben van een toenemende risico-oriëntatie en een groei-oriëntatie, wat tot uiting komt in de bedrijfsstrategie (EIM, 2006). Ondernemers die openstaan voor samenwerking met andere partijen en dit ook tot uitvoering brengen, kunnen op deze wijze tot meer innovatie komen. De mate van samenwerking met andere partijen blijkt een directe samenhang te hebben met innovatie (Löf, Heshmati, Aspelund en Naas, 2001; Klomp en Van Leeuwen, 1999).

Sector en marktkenmerken

MKB-ondernemers in de industrie en ondernemers in de zakelijke en overige dienstverlening blijken het meest innovatief te zijn. Voor de industrie geldt dat vooral in de chemische, rubber- en kunststofindustrie een hoog niveau innovatieactiviteit kan worden gemeten. In de overige dienstverlening innoveert vooral de 'creatieve industrie' (media- en entertainmentbedrijven) het meest. Voor de sectoren bouwnijverheid, detailhandel en de horeca geldt dat zij over het algemeen minder bezig zijn met innovatie. Maar binnen deze sectoren is men wel geneigd om innovaties uit andere sectoren toe te passen (De Jong en Jansen, 2007). De transportsector is ook beperkt bezig met innovatie in verhouding met de andere sectoren. Innovativiteit lijkt ook leeftijdgerelateerd te zijn. Een nieuw bedrijf start vaak met een nieuw product, dienst of markt en wordt naarmate zijn toenemende leeftijd conservatiever. Daarnaast blijken jonge technische (innovatieve) bedrijven een betere kans te hebben op overleven, dan start-ups in conservatievere sectoren (Braaksma en Meijaard, 2007).

Technologische trends

Technologische ontwikkelingen dragen bij aan innovatie en vormen technologische en marktkansen. Voorbeelden zijn de ontwikkeling van informatie- en communicatietechnologie die de dienstensector in staat stelt nieuwe markten te benaderen via nieuw ontwikkelde diensten die via het internet kunnen worden gedistribueerd (voor ICT-trends zie ook hoofdstuk 5). Technologische trends kunnen ontstaan vanuit maatschappelijke behoeften. Denk bijvoorbeeld aan innovatie, gedreven door de vraag naar duurzame technieken, of aan technieken op het gebied van domotica, die door de vergrijzing steeds gewilder worden.

Conjunctuurcyclus en concurrentiedruk

Hogere volatiliteit van de conjunctuurcyclus leidt tot meer onzekerheid en daardoor tot verminderde investeringen in innovatie en innovatieve start ups. Door minder goede economische omstandigheden durven ondernemers het minder aan om personeel in dienst te nemen en te investeren in vernieuwing. Een daarmee verband houdende factor is toenemende concurrentiedruk, veroorzaakt door bijvoorbeeld verslechterende economische omstandigheden of toenemende globalisering. Een toename van concurrentiedruk kan leiden tot lagere prijzen en verminderde innovatie en investeringen, maar ook juist tot meer innovatie. Bedrijven in bijvoorbeeld technologisch competitieve sectoren zijn actiever met productinnovatie, terwijl economische competitie of recessie tot meer procesinnovatie leidt.

10.5 Invloed van het beleid

Innovatie onder MKB-bedrijven wordt mede beïnvloed door overheidsbeleid. Zo is er een positieve relatie tussen het gebruik van nationale innovatiesubsidies en innovatie (Kemp, Folkeringa, De Jong en Wubben, 2003) en zijn vooral startende en jonge innovatieve bedrijven gebaat bij overheidssteun. De overheid heeft de afgelopen jaren dan ook diverse beleidsinstrumenten ingezet om innovatie in het bedrijfsleven te stimuleren. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan algemene maatregelen zoals de WBSO, investeringsaftrek, het 'Small Business Innovation Programma' (SBIR), innovatieprestatiecontracten en innovatievouchers. De WBSO is een belastingmaatregel, waarbij bedrijven loonkosten van R&D-medewerkers als aftrekpost kunnen opvoeren. Verder is er bijvoorbeeld het EOS-programma dat diverse regelingen bevat op het gebied van innovaties voor Energietransitie. De laatste jaren wordt er daarnaast een programmatische aanpak ontwikkeld, gebaseerd op het speerpuntenbeleid van de Nederlandse overheid. Onderzoek van EIM (2009) laat zien dat deze programmatische aanpak al effecten heeft. Zo is er in de betrokken sectoren een duidelijke bundeling van krachten en een intensivering van private investeringen te zien. Een verdere uitdaging ligt er nog in het waarmaken van een brede valorisatie en adoptie van de ontwikkelde vernieuwingen. MKB-bedrijven worden nog relatief weinig bij deze programma's betrokken (EIM, 2009). De organisatie Syntens heeft de afgelopen jaren veel bijgedragen aan innovatie in specifiek het MKB door het inzetten van adviseurs die ondernemers en bedrijven begeleiden en adviseren in het innovatieproces.

Er is in de afgelopen jaren duidelijk veel beleidsaandacht geweest voor innovatie, echter wel vooral voor het begintraject van het innovatieproces. De fase van valorisatie en marktintroductie wordt nog onderbelicht. In het nieuwe regeerakkoord wordt er meer aandacht gegeven aan kennisvalorisatie voor het MKB.

10.6 Korte vooruitblik

Wanneer we kijken naar innovatie voor het bedrijfsleven met meer dan 10 werknemers is er, het effect van de kredietcrisis terzijde gelaten, sprake van een stijgende trend met betrekking tot R&D-uitgaven tussen 2002-2007. Het totale aantal werkzame personen in R&D-functies bleef praktisch gelijk in deze periode, het aantal onderzoekers is wel gestegen (CBS, 2010). Voorzichtig kan hieruit worden afgeleid dat wanneer de economie aantrekt en er voldoende ondersteunend beleid is, er een licht stijgende lijn mag worden verwacht voor wat betreft het bedrag aan investeringen in R&D.

Sinds 1999 is er in het MKB sprake geweest van een dalende trend, mede veroorzaakt door de uitschieter in investeringen rond de eeuwwisseling. Ook als we deze uitschieter buiten beschouwing laten, kunnen we niet spreken van een stijgende trend in het MKB. Mede door de kredietcrisis zijn investeringen in innovatie nog verder gedaald. Ook is het aantal technostarters tussen 2007 en eind 2009 afgenomen (Timmermans et al, 2011). Wel is er in 2010 een licht herstel te zien van innovatieve inspanningen in het MKB.

Verdergaande globalisering en toenemende concurrentie zullen naar verwachting een positieve impuls geven aan innovatie in het MKB. Met het aantrekken van de economie zullen ook investeringen in innovatie door MKB-bedrijven en het aantal technostarters weer aantrekken.

10.7 Literatuur

- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2000), Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy, *Journal of Evolutionary Economics* 10(1), 17-34.
- Baumol W.J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press.
- Braaksma, R. en J. Meijaard (2007), *Entrepreneurship and Innovation: Trends and patterns in the Netherlands*, Research Report H200717, Zoetermeer: EIM.
- Bruins, A. en D. Snel (2010), *Starters en de markt*, Rapport M201010, Zoetermeer: EIM.
- CBS (2009), *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers*, Den Haag: CBS.
- EIM (2006), *The link between family orientation, strategy and innovation in Dutch SME's: A longitudinal study*, Rapport N200509, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2007), *Entrepreneurship in the Netherlands: High growth enterprises; Running fast but still keeping control*, Rapport A200701, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2009), *Programmatische aanpak van het innovatiebeleid: Midterm review*, Zoetermeer: EIM.
- Felder, J., Georg Licht, E. Nerlinger en H. Stahl (1996), Factors determining R&D and innovation expenditure in German manufacturing industries, in: Kleinknecht (eds.), 125-154.
- Gibcus, P. en J.P.J. de Jong (2008), *Innovatiepiramide; een segmentatie van het MKB*, Zoetermeer: EIM.
- Hartog, C. en S. Wennekers (2009), *De twee gezichten van de ondernemersrevolutie: en hun betekenis voor Nederland*, Rapport M200914, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, S.J.A. (2006), *Innovation and international involvement of Dutch SMEs*, Research Report H200606, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, J., Hartog C. en Wennekers, S. (2009), *Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands: The hidden entrepreneurial forces of the Dutch economy*, Zoetermeer: EIM.
- Jong, J.P.J. de en B.H.G. Jansen (2007), *Innovatie in het MKB: ontwikkelingen 1999-2007*, Rapport M200709, Zoetermeer: EIM.
- Jong, J. de, W. Bodewes en R. Braaksma (2009), *De innovatieve ondernemer*, Rapport R200908, Zoetermeer: EIM.
- Kemp, R.G.M., M. Folkeringa, J.P.J. de Jong en E.F.M. Wubben (2003), *Innovation and firm performance*, Research Report N200213, Zoetermeer: EIM.
- Kleinknecht, A. (1989), *Firm size and Innovation: Observations in Dutch Manufacturing industries*, *Small Business Economics* 1, 215-222.
- Kleinknecht, A. en R. Oostendorp (2002), *R&D and export performance: Taking account of simultaneity*, Basingstoke, UK, Palgrave: *Innovation and firm performance: Econometric explorations of survey data*. Vol. Basingstoke, UK, 310-320.
- KIA (2010), *Kennis en Innovatie Agenda 2011-2020*.
- Löf, H., A. Heshmati, R. Asplund and S.O. Naas (2001), *Innovation and performance in manufacturing industries: a comparison of the Nordic countries*, SSE/EFI working paper series in economics and finance no. 457, pp. 38.
- Mueller, P. (2007), *Exploiting entrepreneurial opportunities: The impact of entrepreneurship on growth*, *Small Business Economics* 28, 355-362.
- Rosenberg, N. (2004), *Innovation and Economic growth*, Parijs: OECD.
- Suddle, K. en S.J.A. Hessels (2007), *Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland*, Zoetermeer: EIM.

- Tether, B.S. (2002), Who co-operates for innovation, and why? An empirical analysis, *Research Policy* 31(6), 947-967.
- Timmermans, N.G.L., D. Snel, W.H.J. Verhoeven, C. Veldhuis-Van Essen, R. in 't Hout, en K. Bakker (2011), *De economische prestaties van technostarters 2009*, Zoetermeer: EIM.
- WEF: World Economic Forum (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva, Switzerland.

11 Snelle groeiers

Snelgroeiende bedrijven, kortweg snelle groeiers, zijn belangrijk voor de economische ontwikkeling. Zij brengen innovatie en dynamiek, prikkelen de concurrentie en dagen uit tot vernieuwing. En snelle groeiers creëren ook veel nieuwe banen. Het aantal snelle groeiers vormt een indicator voor het aanpassings- en vernieuwingsvermogen van de Nederlandse economie (Snel en Gibcus, 2007). Binnen deze groep bedrijven vindt veel innovatie plaats en de bedrijven zijn vaak productiever dan gemiddeld. Daardoor vormen de ondernemers uit deze groep ook een potentieel rolmodel voor andere ondernemers.

In navolging van de OECD worden snelgroeiende bedrijven internationaal steeds vaker gedefinieerd als bedrijven die de afgelopen drie jaar een gemiddelde groei van minstens 20% per jaar hebben gehad (in omzet of werkgelegenheid). Een extra eis die hierbij wordt gesteld, is dat een bedrijf aan het begin van de periode 10 of meer werknemers moet hebben. De in dit hoofdstuk genoemde percentages en vergelijkingen zijn gebaseerd op een iets strengere eis: bedrijven moeten bij aanvang van de driejaarsperiode waarover gemeten wordt, 50 tot 1000 werknemers hebben.

Overigens blijkt uit recent onderzoek dat niet alleen snelle groeiers maar ook 'normale' groeiers belangrijk zijn voor de economie (Smit et al., 2011). Aan deze 'normale' groeiers wordt in dit hoofdstuk verder geen aandacht besteed.

11.1 Ontwikkelingen in Nederland

Stand van zaken

Het meest recente cijfer over snelgroeiende bedrijven in Nederland heeft betrekking op de periode 2004-2007. Van de bestaande bedrijven met 50-1000 werknemers behoorde in deze periode 11% tot de snelle groeiers op basis van groei in werkgelegenheid. Op basis van omzet is dit percentage een stuk hoger, namelijk een kleine 19%. Het percentage snelle groeiers in Nederland is hiermee toegenomen, nadat het in een eerder stadium was afgenomen (Snel et al., 2010), zie Figuur 28.

Achtergronden en kenmerken van snelle groeiers

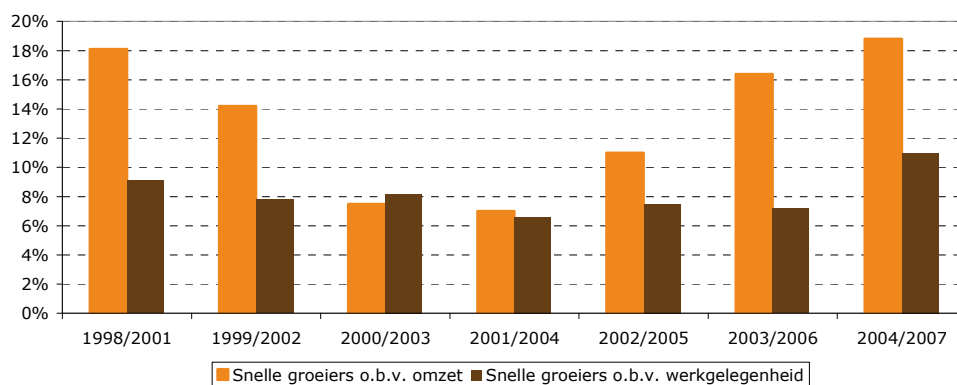
Snelgroeiende bedrijven worden veelal gekenmerkt door: (i) de expliciete groeiambitie van de ondernemer, (ii) een hoog niveau van innovatie door ontwikkeling van nieuwe producten/diensten en nieuwe markten, (iii) samenwerking met partners en (iv) een sterke internationale oriëntatie vanaf het begin ('born globals'). Zie verder Van Praag et al., 2009.

Op sectorniveau blijkt dat naar verhouding de meeste snelle groeiers, op basis van zowel omzet als werkgelegenheid, zich bevinden in transport en diensten. Het percentage snelgroeiende bedrijven bedraagt in deze sectoren 21% voor de snelle groeiers op basis van omzet (Snel et al., 2010).

Tussen leeftijd en groeitype bestaat een duidelijk verband. Snelle groeiers blijken veelal jonge bedrijven te zijn. Bedrijven tot en met een leeftijd van 17 à 18 jaar zijn vaker dan gemiddeld aan te merken als snelle groeiers. Jonge bedrijven van 6 tot 11 jaar zijn in 16% van de gevallen een snelle groeier. Gemiddeld 4%

van de bedrijven ouder dan 30 jaar is een snelle groeier. Voordat bedrijven de leeftijd van 60 jaar hebben bereikt, zijn ze dynamischer en treedt groei of krimp vaker op (Bangma en Snel, 2009).

Figuur 28 Percentage Nederlandse snelgroeïende bedrijven op basis van omzet of werkgelegenheid* in 1998-2007



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet of werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J). Populatie 50-1000 werknemers.*

Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

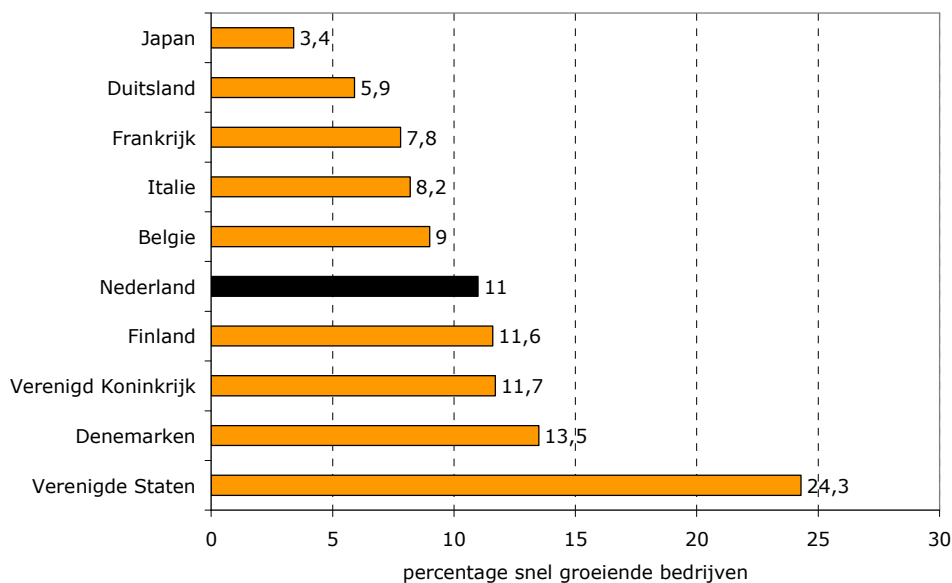
11.2 Vergelijking met het buitenland

Tot voor kort gaven de meest recente cijfers steeds aan dat Nederland achterliep met betrekking tot het percentage snelle groeiers ten opzichte van het buitenland (in de figuur is aangegeven met welke landen Nederland hierbij is vergeleken). Recent heeft Nederland hierin een inhaalslag gemaakt. De meest recente cijfers geven nu aan dat Nederland een middenpositie inneemt ten opzichte van de benchmarklanden, zie Figuur 29 en Figuur 30.

Het percentage snelgroeïende bedrijven op basis van werkgelegenheid bedraagt hierbij 11%. Het percentage snelgroeïende bedrijven in Nederland is in de periode 2004-2007 ten opzichte van de periode 2003-2006 flink toegenomen. In de vorige meting, 2003-2006, was 7,2% van de bedrijfspopulatie in Nederland (50-1000 werknemers) aan te merken als snelle groeier. Nederland staat over de periode 2004-2007, vergeleken met negen benchmarklanden, op de vijfde plek. In de vorige meting over de periode 2003-2006 bevond Nederland zich nog op de achtste plek. (Snel et al., 2010). Deze ontwikkeling sluit aan bij de ontwikkeling van het percentage snelgroeïende bedrijven op basis van omzet, dat eveneens sterk is toegenomen.

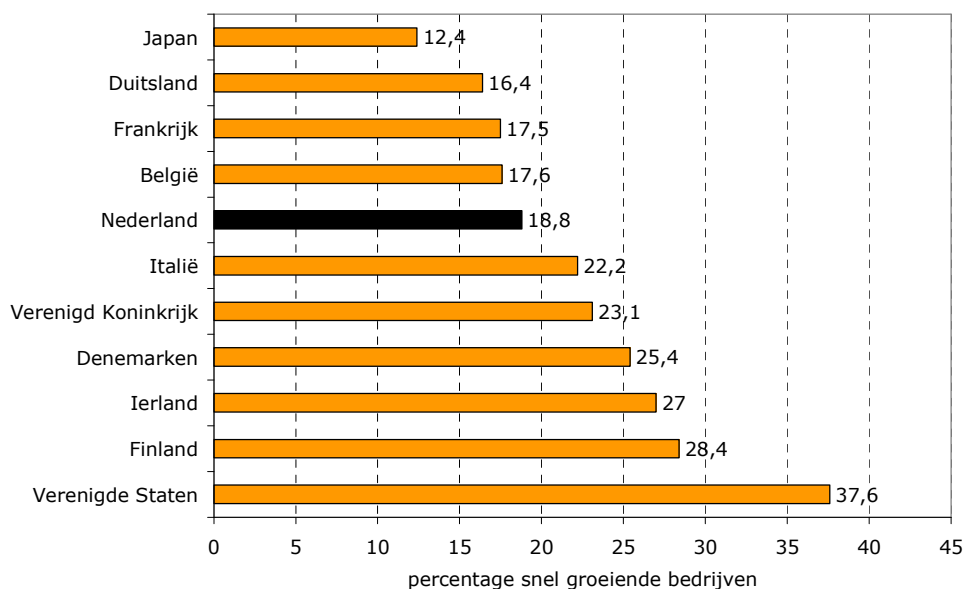
De ontwikkeling in de benchmarklanden loopt uiteen. Het percentage in Nederland is met 3,8%-punten het sterkst toegenomen. Daarentegen is het percentage in Italië het sterkst afgenomen, van 10,7 naar 8,2%.

Figuur 29 Percentage snelgroeiende bedrijven op basis van werkgelegenheid* in 2004-2007



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van werkgelegenheid (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J). Geen gegevens voor Ierland.*
 Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

Figuur 30 Percentage snelgroeiende bedrijven op basis van omzet* in 2004-2007



* *Snelle groeiers geselecteerd op basis van omzet (minimaal 60% groei in 3 jaar). De cijfers hebben betrekking op het gehele bedrijfsleven exclusief landbouw en visserij, financiële dienstverlening en overige dienstverlening (NACE C-K excl. J).*
 Bron: EIM op basis van AMADEUS, Jade en Compustat.

11.3 Belangrijkste determinanten: literatuurstudie

Snelle groei is niet aan een enkele factor toe te schrijven, maar is vooral afhankelijk van een combinatie van factoren die voor ieder bedrijf anders kan zijn (Gibcus, 2006). Een aantal van deze factoren of determinanten wordt in deze paragraaf besproken.

Cultuur: houding ondernemer

De cultuur van een land beïnvloedt de houding van ondernemers. Bij deze houding zijn vooral ambitie en lef van de ondernemer doorslaggevend voor bedrijfs-groei. Nederlandse ondernemers lijken bijvoorbeeld minder groeiambitie en een meer risico-averse houding te hebben dan ondernemers in het buitenland. Onderwijs kan een belangrijke rol spelen om de houding van (potentiële) ondernemers te veranderen. Dit is echter een zaak van de lange adem.

Vaardigheden en kennis van de ondernemer

Managementvaardigheden, kennis van de branche en het vermogen om in te spelen op snelle veranderingen zijn ook belangrijk voor snelle groei. Nederland scoort gemiddeld op het gebied van vaardigheden van ondernemers. Mogelijkheden om vaardigheden te verbeteren, liggen in het verbeteren van deze vaardigheden bij de ondernemer zelf, maar ook in het inhuren van mensen met de ontbrekende vaardigheden. Het beleid kan trachten de vaardigheden van ondernemers te verbeteren via het onderwijs en het faciliteren van netwerken.

De gedrevenheid en ambitie van de ondernemer in combinatie met zijn/haar vaardigheden en kennis zijn een belangrijke determinant voor snelle groei. Daarnaast is het ook een belangrijke factor of de ondernemer een duidelijke visie en strategie heeft voor groei en bereid is hierin te investeren (Gibcus, 2006).

Menselijk kapitaal

Een beperkende factor voor groei is een gebrek aan gekwalificeerd personeel. Arbeidsmarktregulering speelt hierbij een rol. Minder regulering is positiever voor snelle groeiers, bijvoorbeeld doordat het aannemen van extra personeel voor groei minder risicovol is indien er een lagere ontslagbescherming is. Een flexibele arbeidsmarkt kan dus bijdragen aan snelle groei van bedrijven. Dit blijkt ook uit een empirische analyse die in de volgende paragraaf wordt besproken.

Snelgroeiende bedrijven onderscheiden zich vaak door een sterk anticiperend vermogen. Ondernemers van deze bedrijven blijken vaak al in een vroeg stadium na te denken over consolidatie in de vorm van professionalisering van de bedrijfsvoering en het aantrekken van voldoende gekwalificeerd personeel en managementondersteuning. Ook uitbreiding van het aanbod van producten en diensten staat volop in de aandacht en snelgroeiende bedrijven verkennen vroegtijdig de mogelijkheden voor internationale groei (Brummelkamp en te Peele, 2007).

Financieel kapitaal

Het aantrekken van financieel kapitaal kan vooral voor jongere of zeer innovatieve bedrijven een knelpunt zijn. Bij de eerste groep is het ontbreken van een fi-

nancieel 'trackrecord' en zekerheden (onderpand) vaak een probleem en in het geval van de tweede groep zijn vaak grote investeringen nodig met een lange terugverdiertijd. Beleidsopties kunnen worden gevonden in het versterken van de werking van de financiële markten en van de mogelijkheden om garantievermogen en andere vormen van extern eigen vermogen te vergroten.

Andere factoren

- *Hogere volatiliteit van de conjunctuurencyclus*: door minder goede economische omstandigheden durven ondernemers het minder aan om personeel in dienst te nemen en te investeren en daarnaast vormt een minder goede toegang tot financiering (o.a. door strengere voorwaarden) een mogelijk probleem.
- *Demografische trends*: een aantal aspecten kan van invloed zijn op snelle groei van bedrijven, o.a. het opleidingsniveau en de vaardigheden van de ondernemer; de vergrijzing leidt tot minder overnamekandidaten voor MKB-bedrijven. En meer startende bedrijven leiden ook tot meer snelle groeiers.
- *Globalisering*: een sterke internationale focus leidt tot snellere groei van en meer mogelijkheden voor bedrijven.
- *Technologische trends*: deze bieden nieuwe kansen voor producten en services en (betere) toegang tot markten.
- *Bedrijfskenmerken*: de grootte van het bedrijf, leeftijd en sector zijn van invloed op snelle groei van het bedrijf. Affiniteit met innovatie en internationalisering kunnen van positieve invloed zijn.
- *Informatieasymmetrie*: een slechte toegang tot informatie over financiering en kapitaalverschaffing wordt ook als een oorzaak gezien van het lage aantal snelle groeiers (Meijaard, 2007).
- Regeldruk en administratieve lasten, belastingdruk (Meijaard, 2007).
- Aanwezigheid van een groeiemarkt (Kemp en Verhoeven, 2002).

11.4 Determinanten van snelle groeiers: een landenanalyse

In paragraaf 11.3 is een overzicht gegeven van mogelijke factoren die (snelle) groei bepalen. Teruel en De Wit (2011) zijn hiermee kwantitatief aan de slag gegaan. Voor 17 westerse landen hebben zij voor zeven achtereenvolgende jaren (1999-2005) gegevens over (i) het percentage snelle groeiers en (ii) een aantal potentiële determinanten hiervan. Via regressieanalyse vinden zij vervolgens een aantal factoren die de verschillen in percentage snelle groeiers verklaren, zowel tussen de landen als over de tijd. Op hoofdlijnen vinden zij aanwijzingen dat ondernemerschapsaspecten, de institutionele omgeving en de mate waarin groei-mogelijkheden aanwezig zijn, bepalend zijn.

De gevonden ondernemerschapsaspecten zijn:

- De mate waarin hoger onderwijs wordt gevolgd in een land. Naarmate in een land meer hoger onderwijs wordt gevolgd, blijken er meer snelle groeiers in dat land te zijn. De redenering is dat hoger onderwijs leidt tot betere ondernemers (een resultaat dat al eerder uit de wetenschappelijke literatuur bekend was) en daarmee tot meer groei.
- Het motief dat een rol heeft gespeeld om ondernemer te worden. Als er in een land relatief veel ondernemers ambitieus zijn (blijkend uit het feit dat zij voor ondernemerschap gekozen hebben om hun persoonlijke inkomen te vergroten), dan zijn er in dat land ook meer snelle groeiers. Omgekeerd, als er in een land veel ondernemers zijn met als voornaamste drijfveer om onaf-

hankelijk te zijn, dan zijn er in een dergelijk land relatief weinig snelle groeiers.

- De mate waarin in een land ondernemerschap wordt gezien als een wenselijke carrièrekeuze. Als ondernemerschap als wenselijk wordt gezien, blijkt dat positief van invloed op het percentage snelle groeiers in een land.

Er blijken ook twee institutionele factoren van invloed:

- De mate waarin de wetgeving in een land de baanzekerheid van werknemers beschermt. Een hoge mate van bescherming blijkt negatief uit te werken voor het percentage snelle groeiers in een land. Een van de verklaringen hiervoor is dat snelgroeiende bedrijven gebaat zijn bij een flexibele arbeidsmarkt waarbij zonder grote risico's extra werknemers kunnen worden aangehouden en zo nodig afgestoten.
- De administratieve lasten die de overheid bedrijven bezorgt. Hoe hoger deze administratieve lasten zijn, des te minder snelle groeiers er voorkomen.

Ten slotte blijkt ook van invloed welke groeimogelijkheden er in een land zijn. Zo werden (onder meer) de volgende factoren gevonden:

- De grootte van een land blijkt bepalend. Exporteren blijft altijd een extra hobbel. Daarom worden er in een groter land, met een grotere binnenlandse markt, meer snelle groeiers gevonden.
- De mate van macro-economische groei blijkt ook van invloed. Als er meer economische groei in een land is, zijn er immers ook meer groeimogelijkheden voor bedrijven.
- Bij de vergelijking waren ook een drietal zogenaamde transitie-economieën opgenomen (te weten: Polen, Tsjechië en Hongarije). In deze landen waren er om voor de hand liggende redenen de afgelopen jaren meer groeimogelijkheden, wat leidde tot relatief veel snelle groeiers in deze landen.

Met de resultaten van Teruel en De Wit (2011) is het ook mogelijk om aan te geven welke factoren in welke mate hebben bijgedragen aan de verschillen in het percentage snelle groeiers tussen landen. Zie hiervoor tabel 18 en figuur 31. Hierbij zij opgemerkt dat - om statistische redenen - deze getallen slechts als indicatief mogen worden gezien.

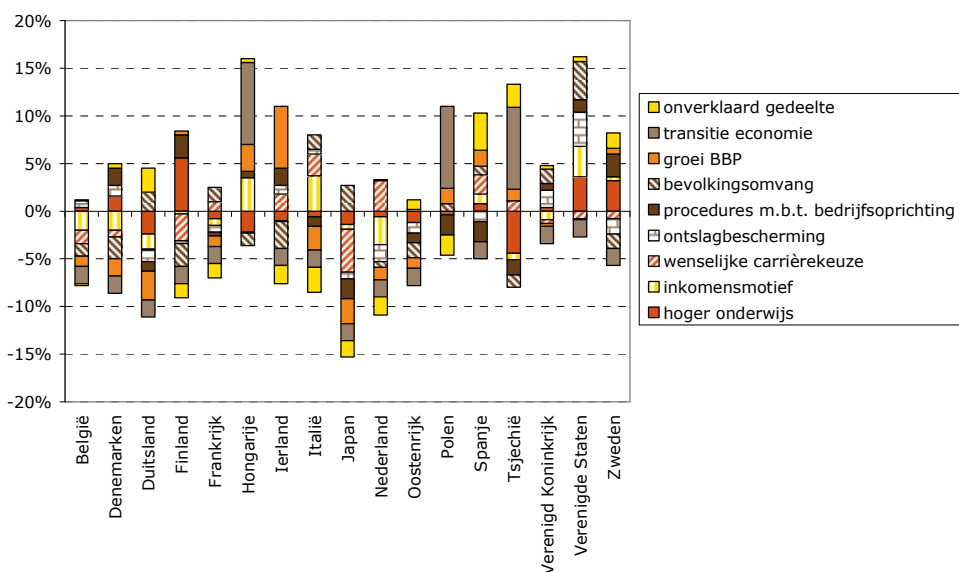
Tabel 18 Determinanten afwijking per land van het gemiddelde percentage snelle groeiers in 1999-2005, op basis van model (2) uit tabel 3 in Teruel en De Wit (2011)

<i>Gedeelte van de afwijking dat verklaard kan worden door verschillen in:</i>										
<i>Afwijking van gemiddelde</i>	<i>Ondernemerschap</i>			<i>Institutionele omgeving</i>			<i>Kansen voor groei</i>			<i>Onverklaard gedeelte</i>
	<i>hoger onderwijs</i>	<i>inkomensmotief</i>	<i>wenselijke carrièrekeuze</i>	<i>ontslagbescherming</i>	<i>procedures m.b.t. bedrijfsoprichting</i>	<i>bevolkingsomvang</i>	<i>groei BBP</i>	<i>transitie economie</i>		
België	-7%	0,4%	-2,0%	-1,4%	0,7%	0,1%	-1,3%	-1,1%	-1,8%	-0,2%
Denemarken	-4%	1,6%	-2,0%	-0,7%	1,1%	1,8%	-2,3%	-1,8%	-1,8%	0,5%
Duitsland	-7%	-2,4%	-1,6%	-0,1%	-1,2%	-1,0%	2,0%	-3,0%	-1,8%	2,5%
Finland	-1%	5,6%	-0,3%	-2,8%	-0,3%	2,4%	-2,4%	0,4%	-1,8%	-1,5%
Frankrijk	-5%	-0,8%	-0,7%	1,0%	-0,7%	-0,4%	1,5%	-1,1%	-1,8%	-1,5%
Hongarije	12%	-2,2%	3,5%	-0,1%		0,7%	-1,3%	2,8%	8,6%	0,4%
Ierland	3%	-1,0%	-0,1%	1,8%	0,9%	1,8%	-2,8%	6,5%	-1,8%	-1,9%
Italië	-1%	-0,6%	3,7%	2,3%	0,5%	-1,0%	1,5%	-2,5%	-1,8%	-2,6%
Japan	-13%	-1,4%	-0,5%	-4,5%	-0,7%	-2,1%	2,7%	-2,6%	-1,8%	-1,7%
Nederland	-8%	-0,6%	-2,9%	3,2%	-1,8%	0,1%	-0,6%	-1,3%	-1,8%	-1,9%
Oostenrijk	-7%	-1,2%	0,2%		-1,1%	-1,0%	-1,6%	-1,1%	-1,8%	1,0%
Polen	6%	-0,4%				-2,1%	0,8%	1,6%	8,6%	-2,1%
Spanje	5%	0,8%	1,0%	2,0%	-1,1%	-2,1%	0,9%	1,7%	-1,8%	3,9%
Tsjechië	5%	-4,4%	-0,7%	1,1%		-1,6%	-1,3%	1,2%	8,6%	2,4%
Verenigd Koninkrijk	1%	0,4%	-0,9%	-0,4%	1,8%	0,7%	1,5%	-0,3%	-1,8%	0,4%
Verenigde Staten	13%	3,6%	3,2%	-0,8%	3,6%	1,3%	4,0%	-0,1%	-1,8%	0,5%
Zweden	2%	3,2%	0,4%	-0,8%	-1,6%	2,4%	-1,5%	0,6%	-1,8%	1,6%

Noot: de tweede kolom geeft het verschil weer tussen het percentage snelle groeiers in het land en het gemiddelde over alle landen.

Bron: Teruel en De Wit (2011).

Figuur 31 Determinanten afwijking per land van het gemiddelde percentage snelle groeiers in 1999-2005, op basis van model (2) uit tabel 3 in Teruel en De Wit (2011)



Bron: Teruel en De Wit (2011).

In de tabel is te zien dat Nederland in de bekeken periode (1999-2005) gemiddeld 8 procentpunt minder snelle groeiers had ten opzichte van het gemiddelde van de andere landen. Dit laat zich als volgt verklaren:

- Nederland heeft een relatief laag aantal studenten in het hoger onderwijs, leidend tot ongeveer een half procentpunt minder snelle groeiers.
- Ten opzichte van het buitenland wordt in Nederland ondernemerschap door meer mensen gezien als een wenselijke carrièrekeuze. Dit leidt in principe tot meer snelle groeiers (ruim drie procentpunt). Dit effect wordt echter bijna volledig tenietgedaan, doordat veel van de ondernemers niet ambitieus zijn, maar slechts voor ondernemerschap hebben gekozen om onafhankelijk te zijn.
- Het feit dat de Nederlandse wetgeving de banen van werknemers relatief goed beschermt, leidt tot ongeveer twee procentpunt minder snelle groeiers.
- Het feit dat Nederland een relatief klein land is met een kleine binnenlandse markt, leidt tot ongeveer een half procentpunt minder snelle groeiers.
- Ten opzichte van het buitenland had Nederland in de bekeken periode een relatief lage groei van het BNP, wat leidde tot ruim 1 procentpunt minder snelle groeiers.
- In de benchmarklanden zitten ook een drietal zogenaamde transitie-economieën, waar nu eenmaal meer groei mogelijkheden zijn. Dat verklaart bijna twee procentpunt minder snelle groeiers ten opzichte van het gemiddelde van de benchmarklanden.

Bovenstaande factoren bij elkaar verklaren ongeveer zes procentpunt van het geconstateerde verschil van 8 procentpunt. Er blijft dus twee procentpunt onverklaard.

Overigens zijn met behulp van de tabel ook de verschillen tussen Nederland en een willekeurig ander land te duiden. Zo kan bijvoorbeeld gekeken worden welke factoren in welke mate verklaren waarom de Verenigde Staten in 1999-2005 gemiddeld 21 procentpunt meer snelle groeiers hadden, een vergelijkbaar land als Denemarken vier procentpunt meer en Japan 5 procentpunt minder.

11.5 Invloed van het beleid

De overheid speelt een rol waar het externe factoren voor groei betreft. Dan gaat het vooral om een goed functionerende arbeids- en kapitaalmarkt, wetgeving, regulering en administratieve lasten (Waasdorp en Bakkenes, 2006).

Uit de Beleidsdoorlichting ondernemerschap (EIM, 2008) is naar voren gekomen dat de beleidsaandacht, over de jaren 2003-2007, voor groei lager is geweest dan de klaarblijkelijke urgentie van beleidsingrijpen op dit punt. Zowel marktimperfections, overheidsfalen als culturele barrières zijn hardnekkig rond groei. Wel is geconstateerd dat aan het eind van de doorgelichte periode de beleidsaandacht voor groei is geïntensiveerd, vooral gericht op snelle groei.

Meer specifiek is bij de beleidsdoorlichting in 2008 het volgende geconstateerd:

- De voorlichting en communicatie m.b.t. de kennis en vaardigheden rond ondernemerschap zijn gemoderniseerd, maar de ondernemers zeggen er nog weinig van te merken. Ook hier geldt dat het effect van verbeteringen nog niet duidelijk te beoordelen is.
- De diverse financieringsregelingen worden steeds meer gebruikt. Er zijn regelingen bijgekomen voor de doorgroei van bedrijven (groeifaciliteit). De bekendheid hiervan blijft achter. Bij het gebruik gaat het om vrij kleine absolute aantallen bedrijven.
- Met betrekking tot het verbeteren van de toegankelijkheid van arbeid voor bedrijven met groeiambitie zijn nog weinig specifieke maatregelen ingezet. Het resultaat van dit soort maatregelen is nog onduidelijk.
- De inspanningen om de administratieve lasten rond ondernemerschap te reduceren, zijn succesvol maar er komen ook steeds nieuwe maatregelen bij. Bestaande ondernemers ervaren de rompslomp nog steeds als groot en ook als een van belangrijkste redenen om geen gebruik te maken van regelingen.

Daarnaast werden in de genoemde beleidsdoorlichting de volgende beleidssuggesties gedaan ter bevordering van bedrijfsgroei:

- Het creëren van een beter en veilig ondernemingsklimaat. Voorbeelden van acties zijn onder meer de aanpak van criminaliteit ten aanzien van bedrijven, het verbeteren van de beschikbaarheid en kwaliteit (onderwijs) van personeel en het stimuleren van het internationaal ondernemen.
- Het verbeteren van regelgeving en publieke dienstverlening voor bestaande ondernemers.
- Het vergroten van de groep bedrijven die in groei is geïnteresseerd en het verbeteren van de mogelijkheden voor deze bedrijven om daadwerkelijk te groeien. Door:
 - Beleid om de persoonlijke preferenties voor ambitieus, groeigericht ondernemerschap te beïnvloeden.
 - Beleid ter verbetering van de informatie, kennis en vaardigheden voor ambitieus, groeigericht ondernemerschap.
 - Beleid ter verbetering van de toegankelijkheid van financiering voor ambitieus, groeigericht ondernemerschap.
 - Beleid ter verbetering van de toegankelijkheid van arbeid en overgang werknemerschap-ondernemerschap voor ambitieuze, groeigerichte ondernemers.
 - Beleid om allerlei institutionele barrières voor ondernemerschap weg te nemen.

11.6 Korte vooruitblik

Voor de uitbraak van de kredietcrisis was er sprake van een stijgende trend in het percentage snelle groeiers. Afhankelijk van het aantrekken van de economie en van een blijvende beleidsaandacht voor deze groep bedrijven en ondernemers, lijkt een consolidatie van het bereikte percentage of zelfs een verdere stijging aannemelijk. Beleidsinspanningen rond snelle groei nemen de laatste jaren toe, bijvoorbeeld het port4growth-programma. Ook zijn er meer initiatieven rond ondernemersvaardigheden (bijvoorbeeld HOPE, GO!, CASE en de inzet van incubators voor bedrijven), die kunnen bijdragen aan een positieve houding ten opzichte van ondernemerschap en groei. Bovendien wordt vaker voor een programmatische aanpak gekozen waardoor beleid rond innovatie, snelle groei en internationalisering steeds vaker elkaar kan versterken. Dit is bijvoorbeeld zichtbaar in de innovatieprogramma's.

11.7 Literatuur

- Bangma, K.L. en D. Snel (2009), *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2008*, Rapport A200906, Zoetermeer: EIM.
- Berg, K.P. van den en G. de Wit (2008), *Review: Snelle groeiers*, Rapport M200816 Zoetermeer: EIM.
- Brummelkamp, G. en A. te Peele (2007), *Succes in Nederland; casestudies van 7 succesvolle bedrijven*, Rapport A200612, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2008), *Meer en beter ondernemerschap: Beleidsdoorlichting Ondernemerschapbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007*, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2009), *Programmatische aanpak van het innovatiebeleid: Midterm review*, Zoetermeer: EIM.
- Gibcus, P. (2006), *High growth and quality of entrepreneurship in the Netherlands; (H3) Entrepreneurship in the Netherlands*, EZ en EIM.
- Kemp, R.G.M. en W.H.J. Verhoeven (2002), *Growth patterns of medium-sized, fastgrowing firms*, Research Report H200111, Zoetermeer: EIM.
- Meijaard, J. (2007), *Vermogen om te ondernemen; De Nederlandse finance Gap*, Bijlage 4, Den Haag/Zoetermeer, KMO Expertgroep/EIM, 2007.
- Praag, M. van, G. van Dijk, G. de Wit en M. Pasaribu (2009), *Waarom groeien sommige bedrijven sneller dan andere?*, Rapport R201004, Zoetermeer: EIM.
- Smit, L., W. Verhoeven en G. de Wit (2011), *Potenties voor economische groei*, Rapport M201105, Zoetermeer: EIM.
- Snel, D., K. Bakker, R. in 't Hout, W.H.J. Verhoeven en N. Timmermans (2010), *Internationale benchmark Ondernemerschap 2010*, Zoetermeer: EIM.
- Snel, D. en P. Gibcus (2007), *Snelle groeiers zijn ambitieus: snelle groeiers versus niet-snelle groeiers*, Zoetermeer: EIM.
- Teruel, M. en G. de Wit (2011), *Determinants of high-growth firms. Why do some countries have more high-growth firms than others?*, Research Report H201107, Zoetermeer: EIM.
- Waasdorp, P. en M. Bakkenes (2006), *High-growth companies: a policy perspective (H4) Entrepreneurship in the Netherlands*, EZ en EIM.

12 Internationalisering van het MKB

De wereld wordt steeds kleiner. Mede dankzij technologische vooruitgang in informatie- en communicatietechnologie worden internationale handel, internationale coördinatie van bedrijfsactiviteiten en het internationaal matchen van de vraag van klanten aan het producten- en dienstenaanbod steeds eenvoudiger. Dit proces van globalisering heeft sterk bijgedragen aan de internationalisering van het Nederlandse MKB, zie ook hoofdstuk 3. Nederlandse MKB-bedrijven spelen een actieve rol op de internationale markten. Onderzoek wijst uit dat er een positieve correlatie is tussen internationalisering en omzetgroei van MKB-bedrijven. Bovendien wijst hetzelfde onderzoek uit dat er een sterke relatie is tussen internationalisering en innovatie in MKB-bedrijven (EIM, 2010). Internationalisering lijkt dus een goede groeistrategie voor bedrijven te zijn. Internationalisering kan daardoor een positieve bijdrage leveren aan economische groei in Nederland.

Er is een heel scala van marktentreemogelijkheden te onderscheiden, oplopend naar mate van betrokkenheid en verplichtingen. Met enerzijds 'importeren en exporteren via individuele *spot market* transacties' als laag extreem en aan de andere zijde van het spectrum een volledig geïntegreerde vestiging in eigen bezit in de buitenlandse markt (Grant, 2002). Tussenvormen zijn bijvoorbeeld het exporteren op basis van langdurige contracten of een lokale agent, het samenwerken met buitenlandse partners en het oprichten van een joint venture.

12.1 Ontwikkelingen in Nederland

MKB-bedrijven zijn minder internationaal actief dan het grootbedrijf. Ook in internationaal opzicht is het Nederlandse MKB geen koploper op het gebied van internationalisering. Uit Europees onderzoek blijkt dat het Nederlandse MKB net boven het Europese gemiddelde uitkomt qua internationale activiteiten. Landen zoals Griekenland, Malta, Estland, Luxemburg en Zweden presteren beter op het gebied van internationalisering (EIM, 2010).¹

Knelpunten voor internationalisering

Dat kleinere bedrijven minder vaak internationaal actief zijn, zal voor de meesten voortkomen uit het gegeven dat zij de buitenlandse markt voor hen niet relevant achten. Het gaat dan vooral om bedrijven die gebonden zijn aan een lokale of regionale markt. Te denken valt aan ambachtsbedrijven, horeca en veel vormen van zakelijke dienstverlening. De mogelijkheden van export zijn voor hen beperkt vanwege de beperktheid of afwezigheid van comparatieve voordelen ten opzichte van vergelijkbare aanbieders in het buitenland. Omgekeerd zijn de comparatieve voordelen van buitenlandse diensten en producten te beperkt om te importeren. Dit neemt niet weg dat er veel MKB-bedrijven zijn die wel voordeel kunnen hebben van internationalisering, maar die de stap naar het buiten-

¹ De mate van internationalisering wordt gemeten als het percentage MKB-bedrijven die in ieder geval één vorm van internationalisering toepassen, zoals directe export, import, internationale samenwerking of directe buitenlandse investeringen.

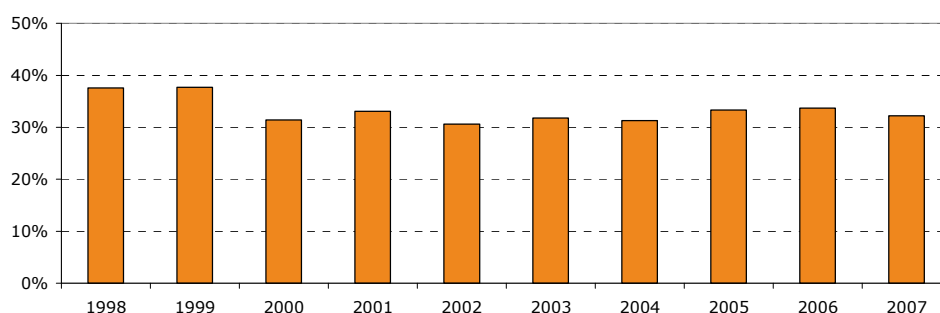
land toch niet zetten. Het zijn bedrijven die kansen laten liggen vanwege (gepercipieerde) handelsbarrières. Ondanks de voortschrijdende globalisering zijn de volgende knelpunten veelgehoord onder MKB'ers: bureaucratie, verschillen in wetgeving, onzekerheden omtrent betalingen en betalingsmoraal, gebrek aan kennis over buitenlandse markten en gebrek aan financiële middelen om te investeren in buitenlandse afzetkanalen of marketing (Berenschot, 2009; Gallup, 2007; CBS, 2009). Deze perceptie van knelpunten blijkt overigens niet ongegrond. Veelal worden bij internationalisering de geraamde kostenvoordelen niet behaald (Overby, 2007; Braaksma, 2009). In dit verband wordt ook wel gesproken over de verborgen kosten van internationalisering. Het zijn kosten die voortkomen uit eerdergenoemde knelpunten zoals onvoorziene inspanningen ten behoeve van transport, logistiek, afstemming, communicatie (investeringen in uitbestedingsrelaties en toezicht) en externe adviseurs en accountants. Daarnaast komen onvoorziene kosten voort uit het overbrengen van kennis naar de partijen die delen van het productieproces moeten overnemen.

De (gepercipieerde) knelpunten en de daaruit voortkomende kosten leiden ertoe dat kleine bedrijven - vaak vanwege hun kleinere schaal - minder goed in staat zijn om kansen in het buitenland te benutten dan grotere bedrijven. MKB-bedrijven die barrières wel overwinnen en de kansen vervolgens wel benutten, blijken vervolgens gezonder in termen van bedrijfsprestaties en productiviteit (Wagner, 2005).

Ontwikkeling export en exporteurs in het MKB

Het directe exportaandeel¹ van het Nederlandse MKB ten opzichte van de totale Nederlandse export schommelde tussen de 31 en 38 procent van de totale geëxporteerde omzet aan goederen en diensten tussen 1998 en 2007². Eind jaren negentig lag het aandeel hoger dan in de periode daarna. In het laatst gemeten jaar bedroeg het exportaandeel van het MKB 32% van de totale exportomzet, zie Figuur 32 voor een overzicht.

Figuur 32 Ontwikkeling van het exportaandeel van het MKB 1998-2007 in %



Bron: EIM, Exportindex 2010.

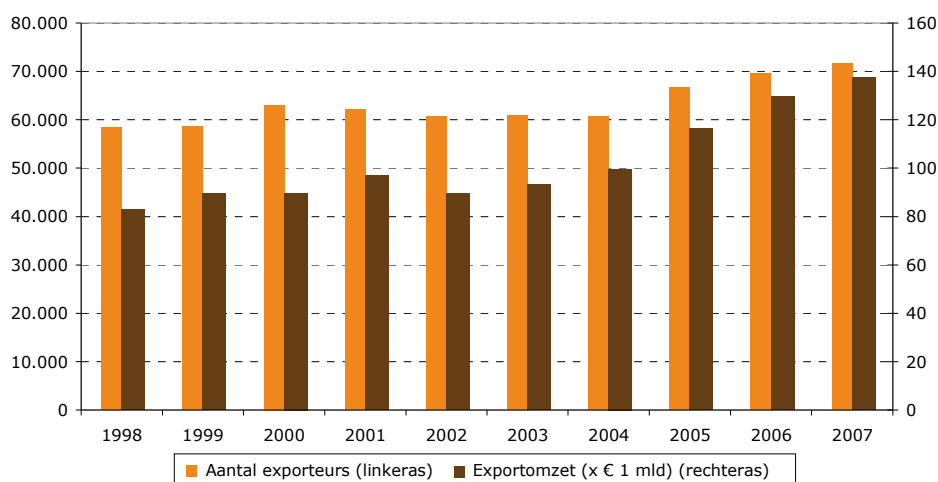
¹ Het gaat hier om een vergelijking van exportcijfers. Andere vormen van internationalisering, zoals internationale samenwerking, zijn niet in deze cijfers meegenomen. Directe export betreft de door het bedrijf rechtstreeks geëxporteerde goederen of diensten naar het buitenland.

² Cijfers na 2007 zijn nog niet door het CBS beschikbaar gesteld.

Kijken we naar het aantal exporteurs in het MKB, dan is er een stijgende lijn zichtbaar in het totale aantal exporteurs. Dit moet echter wel in het licht van een stijgend aantal bedrijven worden gezien (hoofdstuk 7), zie Figuur 33. Het aantal MKB-exporteurs is in de periode 2000-2007 met 13% toegenomen. Het MKB telde in 2007 ruim 72.800 exporterende bedrijven.

Binnen het MKB is een aantal belangrijke verschuivingen waar te nemen. Zo nam het aandeel van het kleinbedrijf (tot 10 werkzame personen) onder exporteurs toe van 74% in 2000 naar 80% in 2007, terwijl het aandeel van het middenbedrijf afnam. Een verklaring hiervoor is dat de groei voor een belangrijk deel voortkwam uit de zakelijke dienstverlening en groothandel, wat sectoren zijn met veel kleinere bedrijven (Gibcus, Snel en Verhoeven, 2007 en 2008).

Figuur 33 Ontwikkeling van het aantal exporteurs in het MKB en van de totale exportomzet (in miljarden) van MKB-bedrijven, Nederland, 1998-2007



Bron: EIM, Exportindex 2010.

Ook de totale exportomzet laat een overwegend positieve ontwikkeling zien tot en met 2007 (zie Figuur 33). In de jaren erna is er sprake van een omzetsdaling door de effecten van de kredietcrisis. Exacte cijfers voor het MKB zijn echter niet bekend.

Het belang van export voor het Nederlandse MKB neemt toe. Nederlandse MKB-bedrijven spelen een steeds actievere rol op de internationale markten. Behalve het direct en indirect leveren van goederen en diensten aan internationale markten, is het MKB ook een belangrijke toeleverancier van goederen en diensten aan grote exporterende bedrijven (Hessels en Stigter, 2004). Vanaf 2004 tot 2007 groeide de totale export van het MKB sneller dan de export van het grootbedrijf.

In de periode 2000-2007 steeg de exportintensiteit, oftewel het aandeel van de export in de totale omzet van MKB-bedrijven, van 19% tot 26%. De exportintensiteit neemt toe met de bedrijfsgrootte, maar verschilt per sector.¹ Ondanks de

¹ Bron: Exportindex, 2010.

geconstateerde stijgende lijn zijn veel MKB-bedrijven nog niet internationaal actief (Hessels en Stigter, 2004).

Indirecte exporten meegerekend

Wanneer indirecte export via leveringen aan het grootbedrijf, tussenhandel en groothandel wordt meegerekend, is het MKB goed voor bijna 60% van de totale Nederlandse export. Om de omvang en ontwikkeling van de MKB-export in kaart te brengen, is door EIM de Exportindex MKB ontwikkeld (Gibcus, Snel en Verhoeven, 2007 en 2008). De export van het MKB in 2007 kwam uit op ruim € 224 miljard, terwijl de totale export van het Nederlandse bedrijfsleven € 425 miljard euro bedroeg. Het aandeel van het MKB in de totale Nederlandse export lag in de periode 2000-2007 op gemiddeld 58%. Kortom, het MKB speelt een aanzienlijke rol in de totale Nederlandse export. Van de in Nederland geproduceerde goederen wordt een deel niet door de producenten zelf, maar door de groothandel en andere intermediairs geëxporteerd: de zogenaamde indirecte export. In 2007 bedroeg de indirecte export van het MKB naar schatting een totaalbedrag van € 18,9 miljard. De totale indirecte export van MKB en grootbedrijf tezamen bedroeg € 27,2 miljard. Vooral in de landbouw en visserij speelt de indirecte export een belangrijke rol. Agrariërs bieden het overgrote deel van hun productie op veilingen aan.

Importen door het MKB

Het aantal importerende MKB-bedrijven neemt toe. Een van de redenen is de toename van uitbesteding onder MKB-bedrijven (Van de Graaf en Overweel, 2002). Uit onderzoek onder Nederlandse MKB-bedrijven komt naar voren dat bijna een kwart van de ondernemingen importeert en dat de grootte van het bedrijf van invloed is. Hoe groter het bedrijf, des te groter de kans dat het importeert. De trend van de laatste jaren is echter wel dat steeds meer kleinere bedrijven importeren. Ongeveer 15% van de import wordt door de importeurs als innovatieve importgoederen beschouwd en kleine bedrijven importeren meer van deze innovatieve producten dan grotere bedrijven (van de Graaff en Overweel, 2002).

Directe buitenlandse investeringen door het MKB

Er is vrijwel geen kwantitatieve informatie beschikbaar over (de ontwikkeling van) directe buitenlandse investeringen door het MKB. Een eerste meting¹ in 2004 laat zien dat ongeveer 2% van de MKB-bedrijven direct in het buitenland investeert (Hessels en Overweel, 2004). Veel van deze bedrijven investeren in een verkoopkantoor of eigen productievestiging in het buitenland. De bedrijven investeren naar verhouding ook vaak in innovatie en ontwikkeling. Exporteren en importeren zijn nog steeds de meest voorkomende vormen van internationalisering binnen het Nederlandse MKB. Maar de laatste jaren lijkt er sprake te zijn van verbreding van internationalisering en ontstaat er ook in het MKB meer aandacht voor andere vormen van internationalisering, zoals directe buitenlandse investeringen (Tiggelooove en Hessels, 2009; Braaksma en Meijaard, 2007). Export wordt traditioneel als een eerste stap gezien naar internationalisering, maar bedrijven beginnen steeds vaker direct met DBI of vormen van internationale samenwerking. Uit onderzoek van EIM onder MKB-bedrijven die exporteren, blijkt

¹ MKB beleidspanel 2004.

dat ondernemers vaak voor meerdere vormen van internationalisering kiezen (Braaksma en Meijaard, 2007; van Essen en Meijaard, 2009).

Internationale samenwerking door het MKB

Samenwerken met een buitenlandse partner is onder Nederlandse MKB-bedrijven een veel voorkomende vorm van internationalisering. Uit de resultaten van het MKB-Beleidspanel blijkt dat in 2004 9% van de Nederlandse MKB-bedrijven betrokken was bij een formeel internationaal samenwerkingsverband (Hessels, Overweel en Prince, 2005). Het percentage formele internationale samenwerkingsverbanden is in 2008 nogmaals gemeten en liet weinig verschil zien. Nederlandse ondernemers die een partner in het buitenland vinden, werken daarmee vaak langdurig samen (van Essen en Bhansing, 2009).

12.2 Vergelijking met het buitenland

Het Nederlandse bedrijfsleven als geheel behoort tot de grootste exporteurs, importeurs en buitenlandse investeerders in de wereld. Uit de resultaten van de studie 'Internationale vergelijking internationalisering MKB' (2005) blijkt echter dat het Nederlandse MKB een dergelijke toppositie niet inneemt. Gelet op het aandeel MKB-bedrijven met exportactiviteiten, importen en directe buitenlandse investeringen neemt het Nederlandse MKB in Europees perspectief hooguit een middenpositie in. Ook uit de cijfers van de ENSR Enterprise Survey blijkt dat het aandeel exporterende MKB-bedrijven in Nederland net iets hoger ligt dan het Europese gemiddelde.

Ook wat betreft het aandeel MKB-bedrijven dat investeert in het buitenland, neemt Nederland een middenpositie in (Hessels, Overweel en Prince, 2005). Recentere cijfers op Europees niveau bevestigen dit beeld en laten zien dat het Nederlandse MKB net boven het Europese gemiddelde uitkomt qua internationale activiteiten. Landen zoals Griekenland, Malta, Estland, Cyprus, Luxemburg en Zweden presteren beter op het gebied van internationalisering¹ (EIM, 2010).

De ambitie om internationaal actief te worden, is gestegen onder beginnende² Nederlandse ondernemers ten opzichte van 2008. Inmiddels heeft ongeveer 15% van de Nederlandse MKB-bedrijven meer dan 25% buitenlandse klanten (Hartog, Hessels, Van Stel en De Jong, 2009). Dit was in 2007 nog 13% (Suddle en Hessels, 2007). Hiermee is het niveau van 2003 weer bereikt. België heeft het hoogste percentage nieuwe ondernemers die direct internationaliseren. Nederland blijft in dit opzicht ver achter (Suddle en Hessels, 2007).

Alhoewel het aantal beginnende ondernemers zonder een enkele buitenlandse klant wel is gedaald, heeft nog steeds meer dan de helft van de beginnende ondernemers geen enkele buitenlandse klant (Hartog, Hessels, Van Stel en De Jong, 2009).

¹ De mate van internationalisering wordt berekend op het percentage MKB-bedrijven die in ieder geval 1 vorm van internationalisering toepassen, zoals directe export, import, internationale samenwerking of directe buitenlandse investeringen. Het gaat hier om MKB-bedrijven onder de Europese definitie tot en met 250 werknemers.

² Het betreft hier 'early stage' ondernemers. Dit zijn ondernemers die actief bezig zijn met het opstarten van een bedrijf of minder dan 42 maanden geleden een bedrijf zijn gestart en daarvan manager zijn en geheel of gedeeltelijk eigenaar.

Uit data van de internationale Global Entrepreneurship Monitor blijkt dat Nederland een verrassend laag aantal internationaal actieve beginnende ondernemers heeft, gezien de kleine thuismarkt en het open karakter van de Nederlandse economie (Hartog, Hessels, Van Stel en De Jong, 2009). Ter vergelijking: in de VS heeft 22% van de beginnende ondernemers geen enkele buitenlandse klant en ook België, Frankrijk, Noorwegen en Ierland hebben een hoger percentage beginnende ondernemers met internationale klanten. Nederland presteert wel beter dan Denemarken en het Verenigd Koninkrijk (GEM, 2007).

12.3 Determinanten

Er zijn een aantal determinanten of factoren, die van invloed zijn op de mate van internationalisering van MKB-bedrijven. Een aantal van deze factoren of determinanten worden in deze paragraaf besproken.

Globalisering

De grootste 'driver' voor internationalisering van het MKB is de globalisering (zie hoofdstuk 3). Door het verder verlagen van handelsbarrières en vrijhandelsverdragen wordt het steeds eenvoudiger om internationaal zaken te doen. Hier kan zowel een 'push'- als een 'pull'-effect van uitgaan. Bedrijven krijgen een positieve impuls voor internationalisering door kansen die gecreëerd worden door eenvoudiger toegang tot buitenlandse markten. Tegelijkertijd kan globalisering ook voor toenemende concurrentiedruk op de thuismarkt zorgen, wat een push naar internationalisering oplevert. Een belangrijke ontwikkeling die zich heeft voorgedaan in de afgelopen jaren, is dat opkomende markten zich steeds meer hebben opengesteld voor internationale handel en investeringen. Ook Nederlandse MKB-bedrijven ondernemen steeds meer activiteiten in opkomende markten (Hessels en Kemna, 2008; Tiggelooe en Hessels, 2009).

De conjunctuurcyclus

Door minder goede economische omstandigheden durven ondernemers het minder aan om personeel in dienst te nemen en te investeren in internationalisering en internationale groei. Tegelijkertijd kan economische tegenwind er voor sommige bedrijven ook juist reden van zijn om zich op internationale markten te concentreren, omdat de thuismarkt krimpt.

Technologische ontwikkelingen en innovatie

Internationalisering wordt deels ook gemotiveerd door behoefte aan kennis en technologie naast de behoefte aan afzetmarkten (Hessels en Stigter, 2004). Bedrijven gaan op zoek naar nieuwe technologieën en ideeën op buitenlandse markten of worden op het bestaan van deze buitenlandse markten geattendeerd via importen vanuit deze markten. Ook maken technologische ontwikkelingen op het gebied van logistiek, communicatie en informatietechnologie het makkelijker om niet alleen goederen maar ook diensten te exporteren. Zo is de dienstensector steeds meer in staat haar diensten te exporteren dankzij snelle internetverbindingen en verbeteringen in de ICT (EIM, 2007). Deze technologische ontwikkelingen hebben vooral voor kleine bedrijven een verlaging van transactiekosten voor internationaal zakendoen betekend (Tiggelooe en Hessels, 2009).

Bedrijfs- en ondernemerskenmerken

Factoren die, naast de eerder genoemde handelsbarrières, een belangrijke rol spelen in internationale betrokkenheid van het Nederlandse MKB, zijn de grootte en ervaring van het managementteam, innovativiteit, groeiambitie en optimisme (van Essen en Meijaard, 2009). De risico-averse houding van de Nederlandse ondernemer is een negatieve factor waar het internationale groei van een MKB-bedrijf betreft.

Verder zijn de sector en de bedrijfsgrootte van belang. Het percentage bedrijven dat exporteert, varieert sterk per sector en bedrijfsgrootte. In de industrie wordt bijvoorbeeld bijna de helft van de omzet direct geëxporteerd; in de transport- en communicatiesector is dit aandeel ongeveer een derde. Van de omzet uit de zakelijke dienstverlening wordt bijvoorbeeld 16% geëxporteerd en van de landbouwomzet wordt circa 10% direct geëxporteerd. Hoe meer werknemers een bedrijf heeft, des te groter lijkt de kans te zijn dat het bedrijf ook exporteert. Kleine bedrijven met 2 tot en met 49 werknemers laten een veel lager percentage exporterende bedrijven zien dan middelgrote bedrijven (Tiggeloo en Hessels, 2009).

Demografische trends

Demografische trends zijn ook van invloed op internationalisering. Zo kan vergrijzing en krapte op de arbeidsmarkt in Nederland leiden tot uitbesteding van werk, bijvoorbeeld naar landen als India waar het aantal hogeropgeleiden de afgelopen jaren is toegenomen¹. Ook kan er gedacht worden aan de toenemende welvaart in opkomende markten, waardoor er interessante afzetmarkten ontstaan voor Nederlandse bedrijven.

Andere demografische factoren die ook van invloed kunnen zijn, bestaan uit het toenemende aantal migranten met een 'biculturele' achtergrond en wortels in 2 thuismarkten en de opleiding en internationale oriëntatie van mensen. Zo is het aannemelijk dat beginnende ondernemers met een 'biculturele' achtergrond, doordat zij al een buitenlands netwerk hebben, sneller internationaal actief zijn. Daarnaast is het ook waarschijnlijk dat aspecten zoals buitenlandervaring in de vorm van werk of studie voor een grotere internationale oriëntering van startende ondernemers zorgen.

12.4 Beleid

De Nederlandse overheid heeft diverse instrumenten voor het bevorderen van internationaal ondernemerschap in het MKB. Net als bij het innovatiebeleid komt binnen het beleid voor internationaal ondernemen de programmatische aanpak, waarbij meerdere instrumenten gecombineerd worden aangeboden, steeds meer naar voren. De programmatische aanpak komt samen in het instrument 2g@there dat inmiddels ook binnen enkele innovatieprogramma's is toegepast.

Een volgend voorbeeld van door de overheid ingezette instrumenten voor internationalisering is 'economische diplomatie'. Door middel van contacten met overheidspartijen in binnen- en buitenland probeert de Nederlandse overheid de

¹ Bron: interview prof. Desiree van Gorp, 2010.

basis voor gunstige en concurrerende voorwaarden voor internationaal ondernemen te scheppen en daar waar nodig knelpunten voor het bedrijfsleven op te lossen. Hierbij worden ook handelsmissies ingezet. De inzet van deze instrumenten wordt mede bepaald door het 'prioritair landenbeleid' van de overheid. Er is een keuze gemaakt om beleidsmiddelen op de 15 meest kansrijke markten (landen) in te zetten om zo een maximaal effect te bereiken (EIM, 2009).

De overheid verzorgt ook op andere wijze ondersteuning voor Nederlandse MKB-bedrijven. Zo is er het buitenlandse postennetwerk van o.a. ambassades en NB-SO's dat dienstverlening biedt aan Nederlandse bedrijven in het buitenland. Het Agentschap NL¹ ondersteunt het Nederlandse bedrijfsleven vanuit Nederland door middel van informatieverstrekking en voorlichting. Het gaat hierbij ook om individuele ondersteuning voor bedrijven via bijvoorbeeld het instrument 'individuele marktwerking'.

Daarnaast zijn er ook nog verschillende financiële instrumenten voor internationalisering van het MKB, zoals 'Prepare2Start', 'PSI', Package4Growth, 2xplore en de borgstellingsregeling BMKB. Verder wordt het Nederlandse bedrijfsleven door de overheid gepromoot via 'Holland Branding' met als doel het Nederlands onderscheidend vermogen op competenties te laten zien door bijvoorbeeld sterke Nederlandse sectoren te promoten, zoals de watertechnologiesector of de Nederlandse designindustrie.

12.5 Korte vooruitblik

De kredietcrisis heeft in 2009 tot een sterke daling in buitenlandse afzet geleid. Door verscherping van de internationale kredietcrisis in de tweede helft van 2008 zijn de economische omstandigheden aanmerkelijk verslechterd. Geraamd wordt dat de buitenlandse afzet in 2009 met circa 12% is afgenomen. Er is desondanks wel een lichtpuntje te zien. De scherpe val van de wereldhandel is vanaf maart 2009 tot staan gebracht. In de maanden daarna is de wereldhandel fractioneel toegenomen in vergelijking met het handelsniveau in de maand maart. Doordat Nederland circa een derde deel van zijn productie in het buitenland afzet, heeft dit een grote negatieve impact op de productieontwikkeling van het Nederlandse bedrijfsleven gehad. Voor 2009 wordt een afzetsdaling van het Nederlandse bedrijfsleven van 6% geraamd. De afzet van het MKB zal hierbij met 5,5% afnemen. De sectoren die het meest op het buitenland zijn gericht, zijn het sterkst getroffen (Overweel en Pleijster, 2009).

In 2010 was er sprake van een geraamde groei van de totale buitenlandse afzet in goederen en diensten van het MKB van circa 7,75% (Bangma en Snel, 2010). Ook voor 2011 wordt exportgroei geraamd; deze raming komt op circa 3,75% (Bangma en Snel, 2010).

Het Nederlandse MKB heeft in de periode 1998-2007 een positieve trend naar internationalisering laten zien in termen van exportomzet en aantallen exporteurs. Dit feit, gecombineerd met een toenemend aantal internationaal georiënteerde beginnende ondernemers, maakt het zeer waarschijnlijk dat de positieve trend in internationalisering zal doorzetten in de toekomst.

¹ Voorheen EVD, is nu onderdeel van het Agentschap NL, afdeling NL EVD Internationaal.

12.6 Literatuur

- Braaksma, R.M. en S.J.A. Hessels (2007), MKB en internationaal ondernemen; De oriëntatie van MKB-bedrijven op markten en sectoren in het buitenland, Zoetermeer: EIM.
- Braaksma, R.M. en J. Meijaard (2007), Een 'directe buitenlandse investering' is méér dan investeren alleen, Rapport M200719, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L. en D. Snel (2010), Algemeen beeld van het MKB in de marktsector in 2010 en 2011, Rapport M201014, Zoetermeer: EIM.
- CBS (2009), Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers 2009, Den Haag: CBS.
- EIM (2010), Internationalisation of European SME, Brussel: European Commission Enterprise and Industry.
- EIM (2007), Kleinschalig ondernemen 2007, Rapport A200708, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2009), Beleidsdoorlichting Internationaal Ondernemen; Terugkijken met een blik vooruit, Zoetermeer: EIM.
- Essen, C. van en M. Meijaard (2009), Springen over de grens, Assen: Van Gorcum,.
- Essen C. van en P. Bhansing (2009), Internationale samenwerking door het Nederlandse MKB, Research Report H200908, Zoetermeer: EIM.
- Graaff, C.C. van de en M.J. Overweel (2002), Het belang van importeren voor het MKB, Rapport A200203, Zoetermeer: EIM.
- Gibcus, P., D. Snel and W.H.J. Verhoeven (2008), De Exportindex MKB 2007: Ontwikkelingen 2000-2007, Rapport R200807, Zoetermeer: EIM.
- Gibcus, P., D. Snel and W.H.J. Verhoeven (2007), De Exportindex MKB - Ontwikkelingen 2000-2006, Rapport R200704, Zoetermeer: EIM.
- Grant, Robert M. (2002), *Contemporary Strategy Analysis; Concepts, Techniques, Applications*, Blackwell Publishing, Malden.
- Hartog, C., J. Hessels, A. van Stel en J. de Jong (2010), Global Entrepreneurship Monitor 2009 The Netherlands: Entrepreneurship on the rise, Rapport A201011, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, S.J.A. en M.J. Overweel (2004), Buitenlandse investeringen door het MKB: Toenemende investeringen in lagelonenlanden of op kousenvoeten naar buurlanden?, Rapport M200408, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, J. en H. Stigter (2004), Internationalisering nu en in de toekomst, Rapport M200404, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, S.J.A. and M. Kemna (2008), Internationalization of European SMEs towards Emerging Markets, Research Report H200817, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, S.J.A., M.J. Overweel en Y.M. Prince (2005), Internationalisering van het Nederlandse MKB; bestaande en gewenste inzichten, Rapport A200414, Zoetermeer: EIM.
- Overweel, M.J. en F. Pleijster (2009), Ondernemen in crisistijd, Rapport M200917, Zoetermeer: EIM.
- Suddle, K. en S.J.A. Hessels (2007), Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland, Rapport A200707, Zoetermeer: EIM.
- Ramaekers, P. en T. de Wit (2010), Helpt Nederlandse goederenexport naar Duitsland is van eigen makelij, CBS Webmagazine, woensdag 23 juni 2010.
- Tiggelooove, N. en J. Hessels (2009), Review: Internationalisation of Dutch SME's, Rapport A200908, Zoetermeer: EIM.

13 Financiering MKB

13.1 Ontwikkeling MKB-trend

13.1.1 Structuur en kernbevindingen uit de literatuur

Denkmodel bedrijfsfinanciering

De financiering van bedrijven kan plaatsvinden met eigen en met vreemd vermogen, waarbij het eigen vermogen uiteenvalt in intern en extern eigen vermogen. Extern eigen vermogen wordt op zijn beurt veelal nog onderscheiden in 'informal investment' (risicodragend vermogen afkomstig van familie, vrienden en business angels) en formeel extern eigen vermogen (o.a. venture capital). Vreemd vermogen wordt o.a. onderscheiden in kort en lang vreemd vermogen (o.b.v. de looptijd van de lening). Tabel 19 geeft een schematisch overzicht.

Tabel 19 Structuur bedrijfsfinanciering (vermogensstructuur)¹

	Eigen vermogen	Vreemd vermogen
Intern vermogen	<ul style="list-style-type: none">– persoonlijke inleg van de ondernemer (vanuit spaargeld, erfenis, overwaarde huis etc.)– ingehouden bedrijfswinsten	NVT
Extern vermogen	<ul style="list-style-type: none">– risicodragend vermogen via familie, vrienden en business angels ('informal investment')– venture capital– achtergestelde leningen– participatiemaatschappijen e.d.– beursgenoteerde aandelen	<ul style="list-style-type: none">– kort en lang bankkrediet– leverancierskrediet– microkrediet (vorm van bankkrediet tot 35.000 euro)

Bron: EIM.

Volgens de zgn. *pecking-order* theorie (Myers and Majluf, 1984) prefereren bedrijven interne financiering boven externe financiering.² Vervolgens is de preferentievolvergde binnen externe financiering (Cassar, 2004): liever bankleningen e.d. dan extern eigen vermogen (met uitzondering van informele investeringen door familie en vrienden). Een voorkeur voor intern vermogen en informele investeringen door bekenden geldt het sterkst voor kleine en nieuwe ondernemingen, omdat deze ten gevolge van relatief grote informatieasymmetrie worden geconfronteerd met hogere kosten van lenen, alsmede met hogere vereiste rendementen op formeel extern eigen vermogen ('outside equity'). Ook tillen zij zwaar aan het verlies aan zeggenschap bij outside equity.

Niettemin is externe financiering veelal onvermijdelijk, vooral voor investeringen (in vaste activa en innovatie, maar ook in spin-offs, joint ventures, participaties en overnames) maar ook voor voorraadfinanciering en werkkapitaal. Hiervoor

¹ Daarnaast zijn er financieringsvormen buiten de balans om, zoals leasing en factoring.

² Deze alinea is gebaseerd op hoofdstuk 6.3 uit European Commission (2010).

bestaan de volgende opties (met tussen haakjes enkele beperkingen en knelpunten):

- bankleningen (knelpunten: hoge risico-opslag; gebrek aan onderpand) en leverancierskrediet
- microkrediet (alleen geschikt voor kleine zakelijke kredieten tot € 35.000)
- venture capital (vooral geschikt voor snelle groeiers; knelpunten: duur; verlies aan zeggenschap; exit route for investors vereist; VC industrie is nu ook in een crisis)
- informele investeringen door vrienden en familie (belangrijkste bron van extern eigen vermogen voor startende en groeiende kleine bedrijven; aanbod is nu echter beperkt ten gevolge van de crisis)
- andere vormen van extern risicodragend vermogen (o.a. business angel finance en participatiemaatschappijen; zie verder Verhoeven et al., 2010).

Financiering en bedrijfsgroei

Het eindrapport van de expertgroep KMO financiering (Von Dewall, 2007) maakt t.a.v. de financiering van groeiende bedrijven onderscheid in bedrijven met een 'houdbaar groeipad' en bedrijven met een 'boven houdbaar groeipad'. Eerstgenoemde groep bedrijven financiert groei uit een mix van winstinhouding en vreemd vermogen binnen zelfgekozen vaste ratio's. Hiermee is hun groeipad procyclisch. Voor deze groep is geen finance gap geconstateerd, behalve bij jonge bedrijven zonder krediethistorie en/of onderpand (o.a. hoge kosten en risico-opslagen). De tweede groep bedrijven is meer 'liberaal' t.a.v. de financiering en is bereid het eigen vermogen aan te vullen met extern eigen vermogen dan wel disproportioneel veel vreemd vermogen aan te trekken. Vraag daarbij is of dit ook lukt in verband met hun hogere risicoprofiel. In deze groep is bij bestaande bedrijven geen grote finance gap, maar er zijn wel ernstige financieringsknelpunten voor technostarters die veelal extern risicodragend vermogen (c.q. garantievermogen) nodig hebben. Er is momenteel, evenals na de recessie van 2002, een groot gebrek aan venture capital, terwijl informal investors veelal onvoldoende geëquipeerd zijn voor technostarters. Naar taxatie van de expertgroep is de eerste groep (houdbaar groeipad) in Nederland relatief groot (85% tegen 68% in de VS), hetgeen het groeivermogen van de Nederlandse economie zou afremmen. De commissie schrijft dit vooral toe aan een gebrek aan 'ondernemend vermogen' bij ondernemers.

Burke (2010) benadrukt op basis van empirisch onderzoek in het Verenigd Koninkrijk hoe met name 'high performance start-ups' gedurende hun eerste twee jaren met grote financiële knelpunten worden geconfronteerd. Hun financieringsbehoefte is vooral groot ten gevolge van een initieel negatieve cashflow. Gegeven de grote risico's en het ontbreken van een track record, is vreemd vermogen ongeschikt en voor venture capital zijn deze ambitieuze starters vaak nog te klein. Ze zijn daarmee in eerste instantie volledig aangewezen op zelffinanciering, vrienden en familie of business angel finance. Pas nadat het breakeven point is bereikt, komen inhoudingen van revenuen ('bootstrapping'), venture capital en bankleningen in aanmerking. Deze analyse is waarschijnlijk ook op ambitieuze starters in Nederland van toepassing.

Financiering en conjunctuur

MKB-financiering, met name door banken, is structureel procyclisch (zie Ruis et al., 2009; European Commission, 2010). In tijden van expansie en/of wanneer de rentestand en de vermogenskosten laag zijn, hanteren banken minder scherpe voorwaarden en hebben zij een minder strikte risicoperceptie dan tijdens een economische recessie en/of financiële crisis. Gedurende recessies neemt het relatief gebruik van kort vreemd vermogen (om cashflowtekorten te financieren) toe, terwijl het aandeel van lang vreemd vermogen (om investeringen te financieren) afneemt.

Voor een diepergaande analyse van het verloop van de zakelijke kredietverlening in relatie tot de conjunctuur, is het gebruikelijk om onderscheid te maken tussen kredietvraag en kredietaanbod, al is het empirisch moeilijk om vraag- en aanbodeffecten te scheiden. Beide factoren staan onder invloed van de conjunctuur. Voor een modelmatige toepassing zie paragraaf 13.3.

Eigen vermogen MKB

Zoals al bleek uit het voorgaande, is ook het opbouwen en verwerven van eigen vermogen een kernthema van de bedrijfsfinanciering. De verhouding tussen het eigen vermogen en het totale bedrijfsvermogen staat bekend als de solvabiliteit. Dit kengetal wordt veelal gehanteerd als maat voor het 'buffervermogen' van bedrijven (Verhoeven et al., 2010). Daarbij is het eigen vermogen ook van groot belang voor de verkrijgbaarheid van vreemd vermogen. Voor vreemd vermogen is immers onderpand vereist en het eigen vermogen is hiervan de belangrijkste bron. Voor Nederland is in een recent empirisch onderzoek (Verhoeven et al., 2010) een sterk significant, positief verband tussen solvabiliteit en verkrijgbaarheid van bankkrediet aangetoond. De solvabiliteit van het MKB is aanzienlijk lager dan die van het grootbedrijf (Folkeringa en Verhoeven, 2011).

Ten slotte is vooral voor startende ondernemingen met groeiambities het al gemaakte onderscheid tussen intern en extern eigen vermogen van groot belang. Veel MKB-ondernemers hebben echter een aversie tegen extern eigen vermogen (ze willen geen 'pottenkijkers' en ze willen geen zeggenschap delen).

13.1.2 Enkele trends in financiële kengetallen MKB

In Tabel 20 worden de trends in enkele financiële kengetallen van het MKB op een rijtje gezet. De solvabiliteit van het Nederlandse bedrijfsleven is enigermate gecorreleerd met de conjunctuur, maar was in de periode 1993-2007 verder tamelijk stabiel (zie ook Verhoeven et al., 2010). Volgens voorlopige cijfers is in 2009 de solvabiliteit in het MKB licht gedaald. Over een brede linie was immers sprake van winstdalingen, waarbij een deel van de bedrijven zelfs met verliezen werd geconfronteerd. Dit tast de mogelijkheden aan om eigen vermogen op te bouwen door reserveringen uit de winst. Daarbij is de solvabiliteit, zoals hiervoor al aan de orde is geweest, van groot belang voor de verkrijgbaarheid van bankkrediet. Ook in 2010 stond de solvabiliteit in het MKB onder druk. Bezien naar onderliggende grootteklassen en rechtsvorm kan nog worden toegevoegd, dat de solvabiliteit het laagst is bij het niet-rechtspersoonlijkheid bezittende kleinbedrijf.

Tabel 20 Financiële kengetallen van het MKB

	1993	1997	2001	2006	2007	2008	2009	2010
Solvabiliteit (%)	20	22	24	25	28	28	27	27
Rentabiliteit eigen vermogen (%)	10	11	11	14	14	15	12	12
Rentabiliteit totaal vermogen (%)	7	7	7	7	11	11	10	10
Liquiditeit (current ratio, %)	149	152	152	161	173	172	170	170

Bron: EIM, FAMOS 2010; cijfers vanaf 2008 zijn ramingen (Folkeringa en Verhoeven, 2011).

De liquiditeitspositie van het MKB is in 2009 iets gedaald, maar is ruimer dan die van het grootbedrijf omdat kleinere bedrijven om allerlei redenen een hoger aandeel liquide middelen en vlottende activa aanhouden.

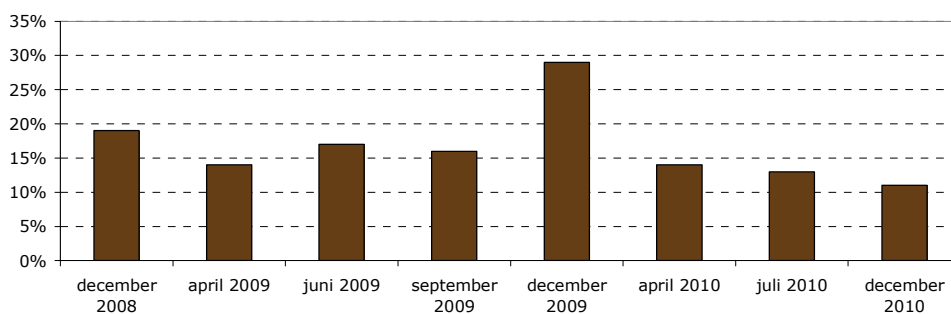
13.1.3 Periodieke EIM-financieringsmonitor over effecten huidige crisis

EIM onderhoudt sinds december 2008 een periodieke MKB financieringsmonitor (zie de literatuurlijst voor een opsomming). Hieruit komt het volgende beeld naar voren.

Financieringsbehoefte MKB

Vanaf december 2008 is periodiek gevolgd welke behoefte MKB-bedrijven hebben aan bedrijfsfinanciering. In Figuur 34 is de financieringsbehoefte op acht meetmomenten gevisualiseerd. Afgezien van een opvallende piek (29%) in december 2009 geeft doorgaans rond de 15% van de bedrijven aan behoefte te hebben aan bedrijfsfinanciering.

Figuur 34 Behoefte MKB aan bedrijfsfinanciering, december 2008 - december 2010



Bron: EIM, Financieringsmonitor 2008, 2009 en 2010.

Verkrijging van financiering

Het feit dat bedrijven financiering zoeken¹, betekent niet automatisch dat de financiering ook daadwerkelijk wordt verkregen. Een belangrijke factor voor de mate van succes bij de aanvraag van financiering is de kapitaalintensiteit van de aanvrager: als deze over onderpanden beschikt zoals een eigen bedrijfsruimte,

¹ Bijna 50% van de financiering zoekende bedrijven verwacht deze bij een bank of meerdere banken te vinden, terwijl ca. 40% verwacht geen financiering te kunnen vinden. Verkregen financiering betreft voor bijna 90% bankkrediet. Zie verder Braaksma en Smit (2010).

een machinepark of een wagenpark, dan is financiering doorgaans eenvoudiger te verkrijgen. Wat dit betreft zijn vooral de industrie en de transportsector in het voordeel ten opzichte van arbeidsintensieve dienstverleners (zie EIM, Conjunctuurdiagnose voor sectoren in het MKB).

Over het gehele MKB gerekend meldde medio 2010 slechts ruim 30% van de bedrijven die financiering aanvroegen, dat zij het aangevraagde krediet ook daadwerkelijk volledig hebben verkregen (Verhoeven en Smit, 2011a). Eind 2010 lag het succespercentage weer op een zelfde niveau als gedurende 2009 (45 à 50%). In december 2008 lag het percentage echter nog boven de 70%. Voor deze succesindicator is er naar zeggen van de bedrijven zelf dus nog steeds sprake van een lager niveau dan eind 2008. Bovendien vertonen zowel nog lopende kredietaanvragen als meldingen van 'geen verkrijging van aangevraagd krediet' een relatief hoog niveau in vergelijking met eind 2008.

In de perceptie van bedrijven was de verkrijging van bankkrediet in de afgelopen twee jaar dus relatief moeilijk. Aangezien voor het verkrijgen van bancair krediet het eigen vermogen van een bedrijf een belangrijke hefboom is, die momenteel onder druk staat, zal kredietverstrekking aan MKB-bedrijven er ook in de nabije toekomst niet eenvoudiger op worden.

Financieringsmonitor MKB Starters

Van de starters in dit onderzoek heeft in 2009 slechts 26% bedrijfsfinanciering volledig gevonden (gevestigde MKB: 45%). Volgens eigen zeggen was de oorzaak in 30% van de gevallen gelegen in gebrek aan eigen vermogen, 10% had niet voldoende jaarrekeningen om het ondernemersplan te onderbouwen en 10% had een faillissementsachtergrond of BKR-registratie. Het niet verkrijgen van middelen leidt in 57% van de gevallen tot omzetsdaling en in 14% van de gevallen tot het niet starten van het bedrijf. Als bronnen van financiering gebruiken starters voor 56% de bank; familie en vrienden staan met 44% op de tweede plaats. Voor het gevestigde MKB liggen de percentages op respectievelijk 87% en 7%.

Financiering MKB per provincie

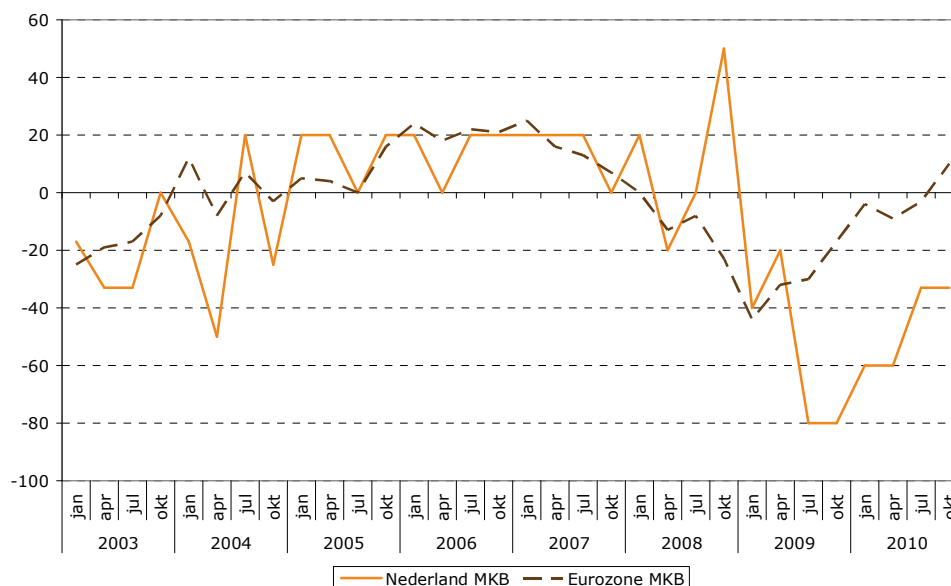
Tussen provincies zijn er aanzienlijke verschillen in het verkrijgen van aangevraagde bedrijfsfinanciering (bankkrediet): aanvragen in Gelderland, Noord-Brabant en vooral Groningen zijn bijvoorbeeld relatief succesvol, terwijl aanvragen van bedrijven in Drenthe, Flevoland en Zuid-Holland vaker worden afgewezen.

13.2 Vergelijking met het buitenland

Vraag naar bankleningen

De *Bank lending survey* van DNB en ECB laat voor de ontwikkeling (2003-2010) van de vraag naar bankleningen in de eurozone een beeld zien zoals geschetst in Figuur 35.

Figuur 35 Ontwikkeling beoordeling vraag naar bankleningen in het MKB, Nederland vs. Eurozone



* Een negatieve waarde duidt bij de vraag op een vermindering.

Bron: De Nederlandsche Bank en de ECB (Bank lending survey); zie ook Verhoeven en Smit (2011a).

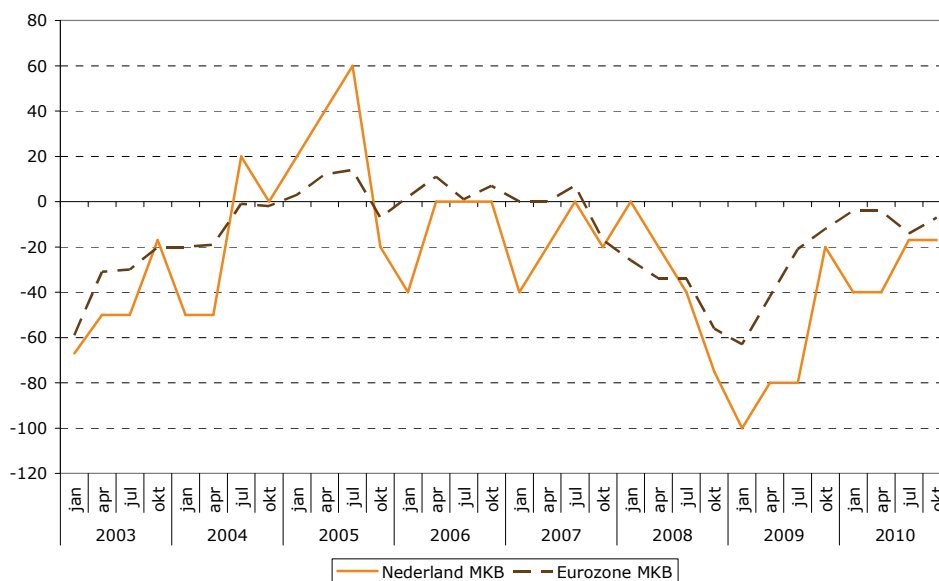
De ontwikkeling van de vraag door het MKB loopt in Nederland tot medio 2008 redelijk in de pas met de Eurozone, al zijn de uitslagen iets groter.¹ Tijdens de kredietcrisis lopen de verschillen echter fors op. De oorzaak daarvan is niet geheel duidelijk. Wellicht dat het relatief fors aanscherpen van de toekenningscriteria in Nederland (zie Figuur 36) bedrijven alhier ertoe aanzette af te zien van het aanvragen van bankkrediet.

Ontwikkeling kredietvoorwaarden

De *Bank lending survey* van DNB en ECB laat, zoals blijkt uit Figuur 36, voor 2008 en 2009 een flinke verscherping van de kredietvoorwaarden (toekenningscriteria) zien. Pas eind 2010 is er weer sprake van enige stabilisatie. Zakelijk krediet is bijvoorbeeld duurder geworden en leningen lopen korter. Ook voor de kredietvoorwaarden geldt dat het patroon van Nederland niet sterk afwijkt van dat in de gehele Eurozone, al zijn net als bij de kredietvraag de uitslagen in Nederland groter. Verder is het opvallend dat er in Nederland in sterkere mate sprake is van een aanscherping van de criteria dan in de gehele Eurozone.

¹ De grotere volatiliteit kan samenhangen met het geringe aantal banken dat in Nederland aan de enquête meedoet.

Figuur 36 Ontwikkeling beoordeling aanscherping toekenningscriteria bankleningen in het MKB, Nederland vs. Eurozone



* Een negatieve waarde duidt bij de toekenningscriteria op een aanscherping.

Bron: De Nederlandsche Bank en de ECB (Bank lending survey); zie ook Verhoeven en Smit (2011a).

Ook een rapport van UEAPME uit 2009 stelt dat banken meer risicomijdend zijn geworden, hogere risico-opslagen hanteren en meer zekerheden (onderpand) eisen (European Commission, 2010, p. 46). Door een dalende solvabiliteit kunnen veel bedrijven bovendien minder goed aan de voorwaarden van financiers voldoen.

Eigen vermogen MKB

De schommelingen in de solvabiliteit zijn in Nederland overigens in vergelijking met diverse omringende landen relatief klein (Verhoeven et al., 2010). Daarbij neemt het Nederlandse MKB qua hoogte van de solvabiliteit een middenpositie in, terwijl de aanwending van het vermogen verhoudingsgewijs minder is gericht op vaste activa.

13.3 Determinanten afgenomen kredietverlening MKB

Op basis van de literatuur (onder meer Pattipeilohy et al., 2010) kunnen de volgende determinanten van de sinds 2008 sterk afgenomen zakelijke kredietgroei puntsgewijs worden onderscheiden.

Determinanten kredietvraag

- Afgenomen investeringsgeneigdheid MKB (langetermijnkrediet).
- Afgenomen voorraadvorming en omvang werkkapitaal MKB (kortetermijnkrediet).

Determinanten kredietaanbod

- Hogere risicoperceptie banken.
- Hogere vermogenskosten en balansrestricties banken, in samenhang met liquiditeitspositie en met het aantrekken van vermogen.
- Te verwachten hogere structurele eisen DNB aan 'leverage ratio' banken (verhouding tussen uitgeleend en eigen vermogen) en dergelijke (ook bekend als het Bazel III-akkoord). Voorstellen hiervoor zijn ook gedaan in EU-verband (De Larosière-rapport, 2009). Mogelijk zijn banken hierop in 2010 al vooruitgelopen.

Overige determinanten feitelijke kredietverlening

- Scherpere kredietvoorwaarden: risico-opslagen; vereisten ten aanzien van onderpand ('collateral'); informatieverplichtingen.
- Specifiek voor het MKB geldt het geringere bezit van vaste activa (onderpand) en bij jonge bedrijven het ontbreken van een track record.
- Waardedaling onderpand bij MKB.
- Aantasting eigen vermogen MKB (zowel een bron van financiering als een vereiste voor verkrijging vreemd vermogen).

Een modelmatige analyse

Een regressieanalyse van de totale zakelijke kredietverlening (uitstaand krediet) door Pattipeilohy et al. (2010) toont o.a. een lange termijn inkomenselasticiteit van 2,2 t.o.v. de BBP-groei, naast een invloed van investeringen, bedrijfswinsten en rentemarge.¹ Op korte termijn is er daarnaast sprake van een vertraagde aanpassing ('foutcorrectie') van het feitelijke kredietvolume aan veranderingen in het langetermijnevenwicht. Achterliggende factoren zijn een vertraagde aanpassing van kredietvoorwaarden en doorwerking van eerdere veranderingen in de waarde van onderpand en van andere financiële buffers. Voor de implicaties van deze analyse voor de komende periode zie paragraaf Vooruitblik.

13.4 Invloed van het beleid

Structuurbeleid

Het specifieke beleid is vooral gericht op het wegnemen/compenseren van marktperfectionies, zoals informatieasymmetrie tussen MKB-bedrijven en kapitaalverschaffers, relatief hoge transactiekosten voor leningen aan kleine en startende bedrijven en het ontbreken van voldoende zekerheden bij deze bedrijven. Wellicht het bekendste beleidsinstrument om knelpunten van onvoldoende zekerheden en hogere risico's te overkomen, wordt gevormd door de zgn. kredietgarantieregelingen (voor het MKB in Nederland bijv. de Borgstellingsregeling BMKB)². Ook zijn er, bijv. in de VS, 'ratingsystemen' ontworpen om iets te doen aan informatieasymmetrie (Verhoeven et al., 2010).

De Expertgroep KMO Financiering (Von Dewall, 2007) heeft met name de markt voor risicodragend vermogen als een knelpunt aangemerkt, waardoor ook veel-

¹ Gegeven de lage economische groei bevestigt dit resultaat dat er momenteel relatief weinig krediet uitstaat.

² Voor het grootbedrijf is er de garantieregeling ondernemingsfinanciering.

belovende jonge ondernemingen veelal moeilijk aan voldoende kapitaal kunnen komen. De expertgroep heeft een aantal aanbevelingen gedaan, waaronder de bevordering van achtergestelde leningen en de verbetering van de fiscale situatie voor informele investeerders en venture capitalists.

De komende jaren zal er een remmende invloed op de kredietverlening uitgaan van aangescherpte kapitaal- en liquiditeitstandaarden bij banken, kortweg bekend als Basel III (zie DNB, 2010).

Conjunctuurbeleid

Het in de afgelopen periode gevoerde crisisbeleid van de overheid ten aanzien van zakelijke kredietverlening omvatte onder meer een verruiming van de (criteria en garantiepercentages voor de) BMKB. Blijkens de tweede kwartaalrapportage van EZ aan de Tweede Kamer is de benutting van de BMKB in de eerste helft van 2010 sterk (40%) toegenomen t.o.v. de eerste helft van 2009. Eind 2010 heeft het Ministerie van EL&I de verruiming van de borgstellingsregeling voor het MKB met een jaar verlengd. Ook bij de Groeifaciliteit garanties is er sprake van enige groei. Deze regeling beoogt, middels een staatsgarantie van vijftig procent, banken en participatiemaatschappijen over de streep te trekken om (risicodragend) vermogen beschikbaar te stellen ter financiering van snelle groei, een bedrijfsovername, een buy out of een expansie in het buitenland. Voorts is in augustus 2010 door enkele banken in samenwerking met EZ (borgstelling) een extra stimulans gegeven aan microfinanciering (kredieten tot € 35.000). Ten slotte zijn er ook op EU-niveau maatregelen genomen (European Commission, 2010).

Gezien het belang van eigen vermogen voor het verkrijgen van vreemd vermogen lijkt specifieke aandacht van de overheid voor de dalende solvabiliteit in het MKB eveneens van belang.

13.5 Vooruitblik

Naar veler inzicht is de groeivertraging in de kredietverlening *tot dusverre* vooral veroorzaakt door de teruggelopen kredietvraag (Boonstra en Groeneveld, 2010; Pattipeilohy et al., 2010). Niettemin is aan de aanbodzijde ook sprake van verkrapting in de zin dat de kredietvoorwaarden zijn verscherpt (*Bank lending survey* van DNB en ECB). Mogelijk zijn er ook minder kredietaanvragen, doordat bedrijven anticiperen op aanscherping van kredietvoorwaarden.

Door vertraagde doorwerking ligt voor 2010 nog een verdere daling van de kredietgroei in de verwachting (Pattipeilohy et al., 2010). Als de kredietvraag weer aantrekt, zullen zowel de aangetaste financiële buffers van veel bedrijven als een vertraagde versoepeling van de (aangescherpte) kredietvoorwaarden remmend werken op de kredietverlening. *Op middellange termijn* kan een door hogere kapitaal- en liquiditeitsvereisten voor banken beperkte beschikbaarheid van krediet een remmende factor worden voor het economische herstel. Ook een analyse van de Azië-crisis van eind jaren negentig laat zien dat *uiteindelijk* een terugval in het kredietaanbod dominant was (Verhoeven et al., 2010, p. 51).

13.6 Literatuur

Algemeen

- Basel Committee on Banking Supervision (2010), The Basel Committee's response to the financial crisis; report to the G20, Bank for International Settlements (October 2010).
- Boonstra, W. en H. Groeneveld (2010), Fabels en feiten over de mkb-kredietverlening, *ESB* 95(4579), 19 februari 2010.
- Burke, A. (2010), How entrepreneurs manage risk and finance in high performance ventures; avenues for research, Presentatie bij Panteia Lunchpauze Bijeenkomst 25 mei 2010.
- Cassar, G. (2004), The Financing of Business Start-ups, *Journal of Business Venturing* 19, 261-283.
- De Larosière, J. (2009), Report of the high-level group on financial supervision in the EU, Brussels (25 February 2009).
- De Nederlandsche Bank (2010), Bazel III en de economie, in: *Kwartaalbericht september 2010*.
- De Nederlandsche Bank (DNB) en ECB (diverse jaren), *Bank lending survey*.
- EIM (2010), Conjunctuurdiagnose voor sectoren in het MKB, rapport in opdracht van MKB Nederland, Zoetermeer: EIM.
- Essen, C. van (2009), Corporate venturing in het MKB, M200920, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, M. (2008), Financiering van MKB-bedrijven, M200807, Zoetermeer: EIM.
- Folkeringa, Mickey en Wim Verhoeven (2011), De financiële positie van het MKB in 2010 en 2011, M201103, Zoetermeer: EIM.
- European Commission (2010), European SMEs Under Pressure; Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises 2010, Report prepared by EIM and commissioned by European Commission, DG Enterprise & Industry.
- Myers, S.C. en N.S. Majluf (1984), Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not have, *Journal of Financial Economics* 13(2), 187-221.
- Pattipeilohy, C., G. Hebbink en J. Kieft (2010), De zakelijke kredietgroei nader verklaard, *ESB* 95(4584), 30 april 2010.
- Ruis, A., A. van Stel, A. Tsamis, W. Verhoeven en M. Whittle (2009), Cyclicity of SME finance, Zoetermeer, the Netherlands, March 2009 (Study commissioned by European Commission, DG Enterprise & Industry), Zoetermeer: EIM.
- Verhoeven, W.H.J., C. van Essen, M. Folkeringa, A. Ruis en C.K. Smit (2010), Het buffervermogen van het MKB; omvang, achtergronden en internationale vergelijking, Zoetermeer: EIM.
- Verhoeven, W.H.J. en C.K. Smit (2011a), Financiering van MKB bedrijven, Deel 1, Een overzichtsrapportage van de financieringssituatie in de periode 2008-2010, Rapport R201105, Zoetermeer: EIM.
- Von Dewall, F. (2007), Vermogen om te ondernemen; de Nederlandse finance gap, Eindrapport van de Expertgroep KMO financiering, EZ publicatienummer 070I23.

Financieringsmonitor (in chronologische volgorde)

- Meijaard, J. en W.D.M. van der Valk (2009), Financieringsmonitor MKB; eerste resultaten, december 2008, M200901 (januari 2009).
- Smit, L. en J. Meijaard (2009), Financieringsmonitor Groei; gevestigde bedrijven en snelle groeiers vergeleken, M200908 (mei 2009).

- Smit, L. en J. Meijaard (2009), Behoefte aan financiering in het MKB; ontwikkelingen van december 2008 tot april 2009, M200909 (mei 2009).
- Smit, L., J. Meijaard en J. Snoei (2009), Update Financieringsmonitor MKB; juni 2009, M200910 (juni 2009).
- Snoei, J. en J. de Jong (2009), Ongelijk verdeeld; financieringsproblemen in het MKB, M200918 (november 2009).
- Valk, P. van der en L. Smit (2010), Financieringsmonitor MKB Starters; starters en gevestigd MKB vergeleken, M201007 (januari 2010).
- Smit, L. en P. van der Valk (2010), Financieringsmonitor MKB; december 2008 en december 2009 vergeleken, M201006 (januari 2010).
- Snoei, J. en A. Ichou (2010), Financiering in het MKB; financieringsbehoefte per provincie, M201004 (maart 2010).
- Smit, L., J. Meijaard, J. Snoei en P. van der Valk (2010), Update Financieringsmonitor MKB; september 2009, M201005 (maart 2010).
- Braaksma, R. en L. Smit (2010a), Financieringsmonitor MKB; het financieringsklimaat van juli 2010, Zoetermeer: EIM.
- Braaksma, R. en L. Smit (2010b), Financieringsmonitor 2010; grote bedrijven, meting augustus 2010, Zoetermeer: EIM.
- Verhoeven, W.H.J. en C.K. Smit (2011b), Financiering van MKB bedrijven, Deel 2, Financieringsmonitor MKB december 2010, Rapport R201105, Zoetermeer: EIM.

14 Arbeidsproductiviteitsontwikkeling en banencreatie MKB

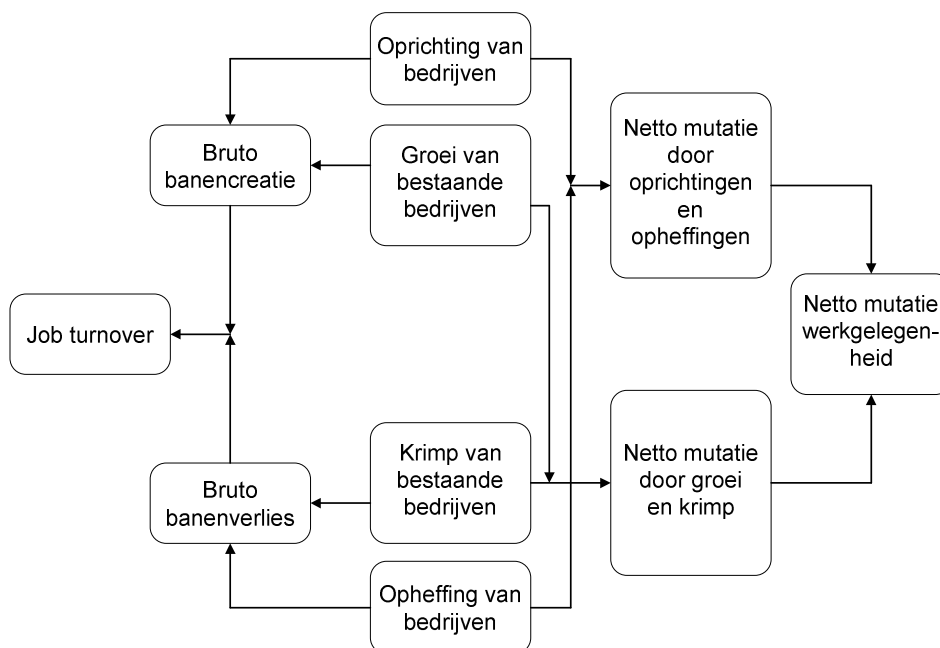
14.1 Ontwikkeling MKB-trends

14.1.1 Definities

Werkgelegenheid en banencreatie

De werkgelegenheid in het MKB kan worden gemeten in personen en in arbeidsjaren en omvat zowel de zelfstandigen als de werkenden in loondienst. Jaarlijks muteert de totale werkgelegenheid van de marktsector met hooguit enkele procenten. De onderliggende werkgelegenheidsdynamiek is echter groot (zie Figuur 37). De absolute som van bruto banencreatie en bruto banenverlies heet job turnover. De ontwikkeling van de job turnover is een maat voor de vernieuwing van het werkgelegenheidsbestand. Het saldo van bruto banencreatie en bruto banenverlies vormt de netto banencreatie of netto werkgelegenheidsmutatie. Hierbij is de bruto banencreatie afkomstig van nieuwe bedrijfsoprichtingen (entry) en groei van bestaande (kleine en grote) bedrijven en is het banenverlies afkomstig van bedrijfsopheffingen (exit) en krimp van bestaande (kleine en grote) bedrijven. De netto werkgelegenheidsmutatie kan ook worden opgebouwd uit de netto mutatie door oprichtingen en opheffingen en de netto mutatie door groei en krimp.

Figuur 37 Schematische weergave van de werkgelegenheidsontwikkeling



Bron: Bangma, Snel en Bakker (2010), bewerkt.

Sinds de publicaties van David Birch (zie bijvoorbeeld Birch, 1979) staat het MKB internationaal bekend als de banenmotor van de economie. Ook in Nederland blijkt, althans in de jaren 1994-2004 waarvoor dit middels decompositie is onderzocht, het MKB (in vergelijking met het grootbedrijf) de belangrijkste bron

van werkgelegenheidsgroei in het particuliere bedrijfsleven te zijn geweest (De Kok et al., 2006; De Kok en Tom, 2007). Dit geldt zowel voor de marktsector als geheel als voor de meeste sectoren.

Arbeidsproductiviteit en TFP

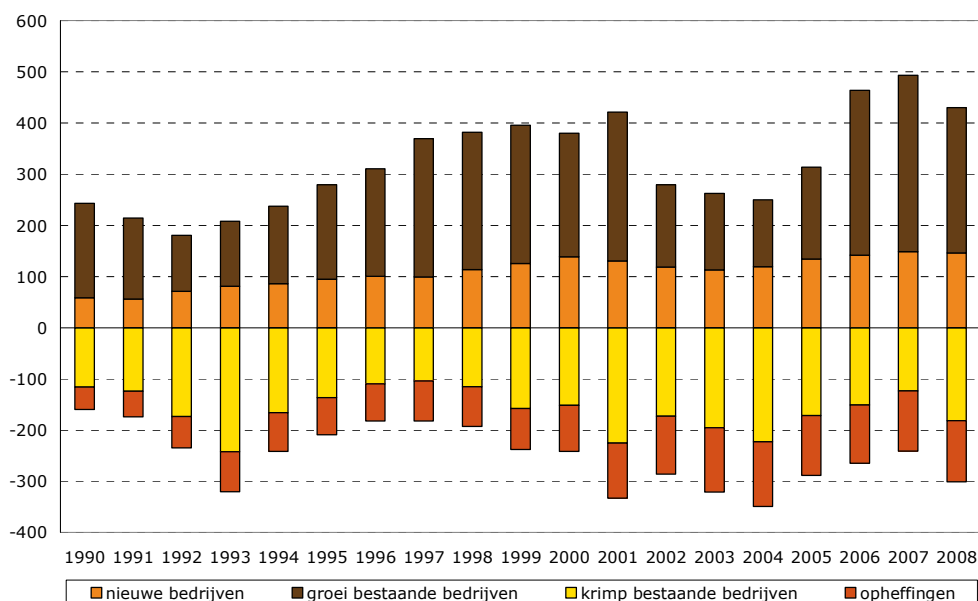
Arbeidsproductiviteit kan worden gedefinieerd als het productievolume (toegevoegde waarde) per gewerkt uur, per arbeidsjaar of per werkende. Daarentegen relateert de 'total factor productivity' (TFP) het productievolume aan alle ingezette productiefactoren zoals arbeid, kapitaal en energie. TFP-groei wordt wel beschouwd als een maatstaf van de technische ontwikkeling, terwijl de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit daarnaast ook onder invloed staat van bijvoorbeeld substitutie van arbeid door kapitaal.

14.1.2 Ontwikkelingen vanaf 1990

MKB banenmotor

Met groei en krimp van bestaande bedrijven zijn doorgaans iets grotere bruto werkgelegenheidsstromen gemoeid dan met entry en exit. Ook het netto werkgelegenheidseffect van groei en krimp is in Nederland in absolute zin doorgaans groter dan het (directe) netto effect van entry en exit. Dit wordt geïllustreerd in Figuur 38.

Figuur 38 Bruto banencreatie en bruto banenvernietiging (x 1.000 personen) in Nederland, 1990-2008



Bron: Bangma, Snel en Bakker (2010), bewerkt.

De figuur laat ook het relatief grote directe effect van de oprichting van nieuwe bedrijven zien. Groei, krimp en opheffingen vinden immers alle plaats bij bestaande bedrijven. Daarnaast heeft entry een indirect positief werkgelegenheidseffect, want entry is een belangrijke bron van nieuwe (snel)groeiende bedrijven en prikkelt bovendien incumbents tot betere prestaties (zie verderop). Bedrijfsoprichtingen leiden natuurlijk direct en indirect ook tot bedrijfsopheffingen.

Door conjuncturele schommelingen kan de absolute som van de bruto banencreatie en het bruto banenverlies, de 'job turnover', jaarlijks sterk wisselen.

Decompositieanalyse

Zoals al vermeld, was het MKB in de jaren negentig en de eerste jaren daarna de belangrijkste bron van werkgelegenheidsgroei in het particuliere bedrijfsleven. Voor een deel komt dit door het positieve netto effect van entry en exit van bedrijven op de werkgelegenheid; voor het overgrote deel behoren deze bedrijven immers tot het MKB. Dit is echter niet de enige reden waarom het MKB als de banenmotor kan worden beschouwd: ook binnen de groep gevestigde bedrijven was het MKB in de jaren 1994-2004 de grootste schepper van werkgelegenheid. De door De Kok et al. (2006) ontwikkelde analysemethode houdt daarbij zo precies mogelijk rekening met bedrijven die door groei of krimp in een andere grootteklasse terecht komen. Deze methode is door De Kok en Tom (2007) toegepast op een dataset voor de periode 1994-2004. Zowel in de hoogconjunctuur van 1994-2000 als in de laagconjunctuur van 2001-2004 blijkt het MKB de belangrijkste (en in sommige jaren de enige) bron van netto werkgelegenheidsgroei.

Werkgelegenheidsgroei naar grootteklasse en sector tussen 1993 en 2007

In Tabel 21 wordt de trendmatige ontwikkeling van het arbeidsvolume per grootteklasse geschetst voor de jaren 1994-2007¹. De sterkste werkgelegenheidsgroei heeft plaatsgevonden in het middenbedrijf (1,9% per jaar), met het kleinbedrijf (1,3%) als goede tweede en het grootbedrijf (1,0%) als hekkensluiter. Binnen de beschouwde periode was de werkgelegenheidsgroei in de jaren t/m 2000 aanzienlijk groter dan in de jaren daarna.

Tabel 21 Arbeidsvolume naar grootteklasse, Nederland, 1993-2007

	1993 (x 1.000 arbeidsjaren)	2007 (x 1.000 arbeidsjaren)	Gemiddelde mutatie 1994-2007 (%)
Kleinbedrijf	1.297	1.540	1,3
Middenbedrijf	1.115	1.415	1,9
MKB	2.412	2.954	1,6
Grootbedrijf	1.741	1.989	1,0
Marktsector	4.153	4.944	1,4

Bron: EIM, Reeksen kerngegevens MKB.

In Tabel 22 wordt de gemiddelde groei van het arbeidsvolume in 1994-2007 voor MKB en grootbedrijf in een aantal sectoren naast elkaar gezet. Verreweg de sterkste werkgelegenheidsgroei heeft plaatsgevonden in de zakelijke dienstverlening, met name in het MKB.

¹ De groeivoeten zijn berekend op basis van de standcijfers voor 1993 en 2007 en zijn niet goed te vergelijken met de cijfers uit de decompositieanalyse van De Kok et al. Ze zeggen iets over de werkgelegenheidsniveaus in elke grootteklasse, maar niets over de bron van de totale werkgelegenheidsgroei.

Tabel 22 Groei arbeidsvolume (in %) in enkele sectoren naar grootteklasse, Nederland, 1994-2007

	MKB	Grootbedrijf	Totaal
Voedings- en genotmiddelenindustrie	-1,6	-1,7	-1,6
Chemische industrie	-0,2	-1,7	-1,3
Metaalindustrie	1,0	-2,2	-0,9
Overige industrie	-2,4	0,6	-1,1
Bouwnijverheid	0,8	0,9	0,8
Autosector	0,2	6,1	1,0
Groothandel	1,3	1,8	1,5
Detailhandel	1,2	1,6	1,4
Horeca	2,5	1,1	2,3
Transport	1,3	1,0	1,1
Bank- en verzekeringswezen	3,0	0,8	1,3
Zakelijke dienstverlening	8,7	4,9	6,8
Overige dienstverlening	2,1	6,0	2,9
Marktsector	1,6	1,0	1,4

Bron: EIM.

Arbeidsproductiviteitscijfers naar grootteklasse 1993-2007

Uit de internationale literatuur over de arbeidsproductiviteit van het MKB komen diverse *stylized facts* naar voren.

- 1 Tussen individuele bedrijven zijn de verschillen in arbeidsproductiviteit groot. Dit heeft te maken met schaal, leeftijd van het bedrijf, sector/product en allerlei bedrijfsinterne factoren (o.a. management skills, innovativiteit en outsourcing).
- 2 De arbeidsproductiviteit loopt op met de bedrijfsgrootte. Dit blijkt voor de Europese Unie uit gepubliceerde cijfers in European Commission (2010) en is voor Nederland te zien in Tabel 23. Het kleinbedrijf heeft daarbij nog weer een lagere arbeidsproductiviteit dan het middenbedrijf (Kwaak, 2011).
- 3 Ook de trendmatige groei van de arbeidsproductiviteit in het MKB loopt structureel achter bij die in het grootbedrijf (Tabel 23). Dit is de tegenhanger van de MKB banenmotor.

Tabel 23 Arbeidsproductiviteit in het MKB en grootbedrijf, Nederland, 1993-2007

	Arbeidsproductiviteit 1993 (€ 1.000 per arbeidsjaar)	Gemiddelde mutatie arbeidsproductiviteit 1994-2007 (%)
MKB	38	1,5
Grootbedrijf	49	2,6
Marktsector	43	2,0

Bron: EIM.

Ontwikkeling werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit tijdens de crisis en nasleep (2008-2010)

De sterke productiedaling ten gevolge van de diepe internationale recessie vanaf najaar 2008 biedt een beeld dat na de Tweede Wereldoorlog niet eerder is voorgekomen. Ook op de werkgelegenheid in de marktsector heeft dit een majeure impact gehad, zij het dat de cumulatieve werkgelegenheidsdaling over 2009 en 2010 in het MKB minder dan proportioneel was en in het grootbedrijf meer dan evenredig. Tabel 24 toont de meest recente EIM-ramingen voor de ontwikkeling van productie, arbeidsvolume en arbeidsproductiviteit in 2008-2010. In alle grootteklassen daalde de geraamde werkgelegenheid fors in zowel 2009 als 2010. In 2009 daalde daarbij ook de arbeidsproductiviteit in alle grootteklassen doordat de werkgelegenheidsdaling achterbleef bij de zeer forse daling van de productie. Vooral in het MKB is dergelijke 'labour hoarding' een bekend verschijnsel. Redenen hiervoor zijn onder meer aanpassingskosten en de beperkte deelbaarheid van arbeid in kleinere bedrijven (European Commission, 2010). Bovendien hebben zoals bekend de zzp'ers een deel van de klappen opgevangen. Ten slotte hadden veel bedrijven voorafgaand aan de crisis te maken met arbeidskrapte en anticiperen zij nu deels al op nieuwe krapte in de jaren na 2011. Niettemin heeft in 2010 een verdere werkgelegenheidsdaling plaatsgevonden. Cumulatief zijn er over 2009 en 2010 in het MKB netto circa 120.000 arbeidsjaren en in het grootbedrijf netto circa 90.000 arbeidsjaren verloren gegaan. De voortgaande werkgelegenheidsdaling in 2010 heeft in combinatie met enig afzetherstel weer een stijging van de arbeidsproductiviteit mogelijk gemaakt, vooral in het grootbedrijf. Cumulatief over 2009 en 2010 is de arbeidsproductiviteit in het MKB met ruim 1,0% gedaald en in het grootbedrijf met bijna 1% gestegen.

Tabel 24 Ontwikkeling productvolume, arbeidsvolume en arbeidsproductiviteit naar grootteklasse, 2008-2010

	Mutatie 2008 (%)		Mutatie 2009 (%)		Mutatie 2010 (%)	
	productie- volume	arbeids- volume	productie- volume	arbeids- volume	productie- volume	arbeids- volume
MKB	2,00	1,00	-5,25	-2,00	0,25	-2,00
Grootbedrijf	2,25	1,25	-5,50	-2,75	2,00	-1,75
Marktsector	2,00	1,00	-5,50	-2,50	1,00	-1,75

Bron: EIM.

Conclusies ontwikkelingen werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit

- In de periode 1993-2007 is het MKB ontegenzeggelijk de banenmotor van het Nederlandse bedrijfsleven geweest: in 14 jaar kwamen er netto ruim 542.000 arbeidsjaren bij in het MKB, tegen een werkgelegenheidsdaling van ruim 248.000 arbeidsjaren in het grootbedrijf. De sterke werkgelegenheidscreatie in het MKB is enigszins ten koste gegaan van de arbeidsproductiviteitsontwikkeling.
- Tijdens de jaren 2008-2010 heeft in de marktsector per saldo een cumulatieve productiedaling van 2,25% en een werkgelegenheidsdaling van 3% plaatsgevonden. Hierbij horen een productie- en werkgelegenheidsdaling van circa 3% in het MKB. In het grootbedrijf was sprake van een productiedaling van 1,5% met een werkgelegenheidsdaling van 3,25%. De arbeidsproductiviteit in het

MKB is over drie jaar per saldo met 0,25% fractioneel gedaald en in het grootbedrijf met 1,75% gestegen. Deze cijfers bevestigen nogmaals dat het MKB een sterkere neiging heeft om tijdens een recessie werknemers 'boven de sterkte' in dienst te houden.

Overige relevante trends

Diensteneconomie en MKB

Op basis van Bakker en Meijaard (2006) kunnen voor de werkgelegenheid in het MKB de volgende trends worden gesignaleerd:

- Het aandeel van industrie, bouw, autosector en detailhandel daalt, terwijl het aandeel van de zakelijke en overige dienstverlening stijgt.
- Het aandeel hoogopgeleiden in het MKB als geheel stijgt continu; dit is deels een gevolg van de sterke groei van de zakelijke en overige dienstverlening, maar het aandeel stijgt ook binnen de meeste sectoren (met uitzondering van met name de autosector en detailhandel food).
- Het aandeel niet-volftijdwerkers blijft toenemen; het MKB loopt hiermee in de pas met de gehele economie.
- De gemiddelde leeftijd van werknemers stijgt geleidelijk, zowel in het MKB als in de totale economie. De verhouding man/vrouw is in het MKB met 65/35 echter tamelijk stabiel (en weerspiegelt een hoger aandeel mannen dan in de totale Nederlandse economie).

Nieuwe werkgevers

Hiermee worden bedrijven bedoeld die voor het eerst personeel in dienst nemen. Uit een statistisch onderzoek van de voor 2004 beschikbare data (zie Brummelkamp et al., 2009, en Vollebregt en Verhoeven, 2009) bleek het volgende:

- Het betreft 6% van de bedrijven zonder personeel.
- 80% van deze 22.350 nieuwe werkgevers bestond korter dan 5 jaar.
- Een derde van de gecreëerde banen is op oproep, afroep of invalbasis (10% van alle banen in Nederland is op flexibele basis).
- Van de medewerkers in vaste dienst werkt 70% in deeltijd (tegen 50% bij de gehele Nederlandse beroepsbevolking).
- De medewerkers van nieuwe werkgevers zijn relatief jong en vaker dan gemiddeld allochtoon (30%).

Nieuwe werkgevers werken dus relatief vaak met flexibele arbeid, met personeel in deeltijd en met jongere en allochtone medewerkers.

14.2 Vergelijking met het buitenland

14.2.1 Werkgelegenheid

Voor de Europese Unie is geen decompositieanalyse van de werkgelegenheidsontwikkeling beschikbaar. Wel zijn er door EIM, in opdracht van de Europese Commissie en op basis van onderliggende data van Eurostat, ramingen opgesteld van de netto werkgelegenheidsgroei per grootteklasse in de periode 2002-2008 (European Commission, 2010). Voor de gehele EU bedroeg de banengroei gemiddeld 2% per jaar in het micro- en kleinbedrijf (0-50 werkzame personen), tegen 1,5% in het middenbedrijf (50-250 werkzame personen) en 0,8% in het grootbedrijf. De internationale recessie heeft echter een abrupt einde gemaakt aan de banencreatie van het particuliere bedrijfsleven. In de periode 2009-2010

daalde naar schatting de werkgelegenheid in het Europese MKB cumulatief met ca. 3,6%, terwijl het arbeidsvolume in het grootbedrijf met ca. 4,9% afnam (European Commission, 2010).

In de VS was daarentegen in recente jaren (2002-2006) de werkgelegenheids-groei met ca. 2,5% per jaar het hoogst in het middenbedrijf (100-500 werkzame personen), terwijl het kleinbedrijf en het grootbedrijf een meer gematigde groei lieten zien (ca. 1,5% per jaar). In de VS is sinds medio 2008 sprake van werkgelegenheidsdaling in de private sector.

14.2.2 *Arbeidsproductiviteitsgroei*

Ook voor de Europese Unie als geheel is de gemiddelde arbeidsproductiviteit in het grootbedrijf aanzienlijk hoger dan in het MKB (European Commission, 2010). Wat betreft de productiviteitsontwikkeling per grootteklasse zijn alleen nominale historische data beschikbaar. In de EU-27 bleef in 2002-2008 de (nominale) arbeidsproductiviteitsgroei in het MKB (0-250 werkzame personen) gemiddeld bijna 1% per jaar achter bij de groei in het grootbedrijf (European Commission, 2010). De voor de periode 2009-2010 geraamde (reële) groei van de arbeidsproductiviteit in het Europese MKB kwam licht negatief uit, doordat de productie nog sterker daalde dan de werkgelegenheid.

14.3 Determinanten

14.3.1 *De relaties tussen productie, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit*

De ontwikkelingen van productievolume, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit zijn nauw met elkaar verbonden. Per definitie geldt immers:

$$(14.1) \quad \overset{\circ}{y} = \overset{\circ}{a} + (\overset{\circ}{y/a}), \text{ waarbij}$$

$\overset{\circ}{y}$ = procentuele productiegroei

$\overset{\circ}{a}$ = procentuele werkgelegenheidsgroei

$(\overset{\circ}{y/a})$ = procentuele arbeidsproductiviteitsgroei

Vergelijking 14.1 is een definitievergelijking, waaraan achteraf altijd voldaan wordt maar die niet noodzakelijkerwijs een oorzakelijk verband weergeeft. Voor de langere termijn wordt relatie 14.1 soms wel causaal opgevat. Een dergelijke causale interpretatie houdt bijvoorbeeld in dat, uitgaande van een gegeven be-roepsbevolking en daarmee (potentiële) werkgelegenheidsomvang, slechts een hogere arbeidsproductiviteit kan leiden tot een hogere productie. Dit is een re-denering vanuit de aanbodzijde, waarbij impliciet wordt aangenomen dat het ho-gere productieaanbod ook op de markt kan worden afgezet.

Er zijn ook andere causale verbanden tussen deze variabelen denkbaar, waarbij de productiegroei niet de afhankelijke maar de onafhankelijke variabele vormt.

Zo is er de 'wet van Verdoorn'¹, die postuleert dat $(\dot{y}/\dot{a}) = f(\dot{y})$. Dit betreft een structurele relatie. Een hogere trendmatige productiegroei leidt volgens deze 'wet' via leercurve-effecten, statische schaalvoordelen op microniveau (groter productievolume per vestiging) en dynamische schaalopbrengsten op macroniveau (meer specialisatie en standaardisering) tot een hogere groei van de arbeidsproductiviteit. Daarbij wordt er in de literatuur een vergelijkbaar positief verband tussen structurele werkgelegenheidsgroei en productiegroei gepostuleerd, dat wil zeggen $\dot{a} = f(\dot{y})$. Deze relatie staat ook bekend als 'Kaldor's law'² en is de tegenhanger van de wet van Verdoorn. Beide relaties beschouwen de structurele ontwikkeling van de effectieve vraag als een stuwende kracht achter de trendmatige productiviteits- respectievelijk werkgelegenheidsontwikkeling.

Betekenis voor Nederland

Deze laatste zienswijze lijkt vooral relevant voor een kleine open economie, zoals Nederland, waarbij de productiegroei vooral wordt bepaald door de wereldhandelsgroei en de internationale concurrentiepositie. Bij een stagnerend productievolume zijn werkgelegenheidsgroei en arbeidsproductiviteitsontwikkeling dan ten dele elkaars spiegelbeeld. Meer van de een is dan minder van de ander. Bij de voor 2011-2015 verwachte trage afzetgroei wordt nu een combinatie van vooral arbeidsproductiviteitsgroei en een uiterst bescheiden werkgelegenheidsherstel geraamd, zowel in de gehele marktsector als in het MKB (zie volgende paragraaf). Om zowel de werkgelegenheid als de arbeidsproductiviteit meer te laten groeien, is een hogere productiegroei nodig. Een kleine open economie kan dit vooral bevorderen door het verbeteren van de internationale concurrentiepositie, bijvoorbeeld via productinnovatie door bestaande en nieuwe bedrijven, exportbevordering en het slechten van internationale handelsbarrières.³ Dit perspectief komt in de synthese in hoofdstuk 15 van dit rapport nader aan de orde.

14.3.2 Determinanten banencreatie

De werkgelegenheidsontwikkeling ondervindt naast de invloed van de productiegroei nog diverse andere invloeden. Daarbij zijn er conceptueel meerdere manieren om tegen de werkgelegenheidsontwikkeling in de marktsector aan te kijken. Allereerst zijn er een micro-economische en een meso-economische benadering te onderscheiden. In deze benaderingen is het mogelijk om een decompositie naar bedrijfsomvang, grootteklasse of sector uit te voeren. Bij een micro-economische benadering wordt soms ook nog onderscheid gemaakt naar de leeftijd van het bedrijf. Daarnaast is er een macro-economische benadering waarbij de werkgelegenheidsontwikkeling wordt gezien vanuit exogene determinanten zoals productiegroei, reële loonontwikkeling, investeringsquote en technologische ontwikkeling.

¹ Zie Verdoorn (1949) en Van Schaik (2002). Veelal wordt uitgegaan van $\dot{y}/\dot{a} = \lambda + 0,5 \dot{y}$, waarbij λ de autonome technologische ontwikkeling voorstelt. Deze arbeidsbesparende technologische ontwikkeling kan zowel leiden tot minder banen (direct effect) als tot meer banen (indirect effect via een verbetering van de concurrentiepositie en daarmee een hogere productie). Het netto effect hangt mede af van de prijselasticiteit.

² Kaldor (1966).

³ Zie ook Ecorys (2009: 45).

Werkgelegenheidseffecten van entry

Naast het directe positieve effect van bedrijfsoprichtingen in het MKB op de werkgelegenheidsgroei, heeft deze 'entry' of toetreding van nieuwe bedrijven ook op langere termijn een positief indirect effect op de werkgelegenheid (Van Stel and Storey, 2004; Van Stel and Suddle, 2008; Fritsch and Mueller, 2004; Fritsch, 2008). Na een positief initieel effect van toetreding op de werkgelegenheid volgt eerst een tijdelijk negatief effect door verhoogde exit van de minst efficiënte bedrijven, maar uiteindelijk (na 5-8 jaar) leiden resulterende 'supply side effects' (zoals toegenomen innovatie, concurrentiekracht en bedrijfsgroei) tot een werkgelegenheidstoename. Dit is aangetoond voor Duitsland, Groot-Brittannië en Nederland.

De conjunctuur heeft een duidelijk procyclisch (direct) effect op de werkgelegenheidsgroei ten gevolge van entry en exit. Tijdens de laagconjunctuur van 2003-2004 was het effect van verminderde bedrijfsoprichtingen en toegenomen bedrijfsopheffingen op de werkgelegenheid per saldo zelfs licht negatief. Voor de huidige recessie moet dit nog worden onderzocht, maar het netto werkgelegenheidseffect van toe- en uittreding zal in 2008/2010 naar verwachting stellig gedaald zijn t.o.v. de jaren 2006/2007.

Werkgelegenheidsontwikkeling bestaande bedrijven naar groeitype

Veelal wordt er onderscheid gemaakt tussen snelle en normale groeiers, gelijkblijvers en krimpers (Bangma en Snel, 2009). In het kleinbedrijf verandert ruim 60% van de bedrijven ook over een langere periode (4 jaar) niet van omvang. In het grootbedrijf blijft daarentegen slechts circa 10% van de bedrijven ongewijzigd van omvang. Zie verder bovengenoemd rapport. De precieze aantallen normale en snelle groeiers hangen af van de gebruikte definitie. Niettemin kan ongeacht de definitie worden gesteld dat snelle groeiers ondanks een relatief klein aantal een aanzienlijke bijdrage leveren aan de bruto banencreatie. Zie verder hoofdstuk 11.

Effect leeftijd bedrijven

In een recent onderzoek (Haltiwanger et al. 2010) met microdata uit de Longitudinal Business database van het U.S. Census bureau is specifiek gekeken naar bruto en netto banencreatie en banenverlies van bedrijven, onderscheiden naar bedrijfsomvang en leeftijd. Een eerste conclusie van dit onderzoek is dat er na controle voor leeftijd geen systematische relatie wordt gevonden tussen bedrijfsomvang en netto werkgelegenheidsgroei. Nieuwe bedrijven zijn bij oprichting verantwoordelijk voor veel nieuwe banen, al is na 5 jaar weer 40% hiervan verloren gegaan door exit. Ten slotte groeien jonge overlevende bedrijven ('young survivors') sneller dan oudere 'incumbents'. De auteurs concluderen dat er voor starters en jonge bedrijven sprake is van 'up or out dynamics'.

De macro-economische werkgelegenheidsvergelijking

In een macro-economische benadering hangt de werkgelegenheidsontwikkeling onder meer af van de productiegroei, de ontwikkeling van de lonen ten opzichte van de gebruikskosten van kapitaal en het tempo van arbeidsbesparende technische ontwikkeling. Zie Kwaak (2011) voor een toepassing op sectoren en grootteklassen.

14.3.3 Determinanten arbeidsproductiviteit

14.3.4 Verklaring lagere arbeidsproductiviteit MKB

De lagere arbeidsproductiviteit van het MKB (en vooral het kleinbedrijf) is maar zeer ten dele een gevolg van de andere sectorsamenstelling (o.a. meer bouw en horeca versus minder industrie). Ook binnen de meeste sectoren treedt dit grootteklasse-effect op. Dit fenomeen is voor de lidstaten van de EU nader onderzocht (European Commission, 2010). Verschillen in arbeidsproductiviteit tussen grootteklassen kunnen onder meer worden verklaard uit verschillen in kapitaalintensiteit en schaalvoordelen en uit verschillen in kwalificaties en vaardigheden van de medewerkers in grotere versus kleinere bedrijven.

14.3.5 Denkmodellen over productiviteitsgroei

In de literatuur vigeren diverse denkmodellen voor een analyse van de ontwikkeling van de macro-economische en/of sectorale arbeidsproductiviteit. Een eerste denkmodel is de neoklassieke productiefunctie. Hierin is er een rol voor kapitaalintensiteit, technologische ontwikkeling en bijvoorbeeld opleiding van de medewerkers. In een verder uitgewerkte 'growth accounting'-benadering kan daarnaast een rol zijn voor R&D-uitgaven en ICT-investeringen en voor de werking van kapitaal- en arbeidsmarkten (zie bijvoorbeeld Bartelsman en De Groot, 2004).

In een tweede meer specifiek denkmodel wordt de macro-arbeidsproductiviteitsgroei gedeconponeerd in directe en indirecte effecten van entry (zie Verhoeven, 2004, voor een literatuuroverzicht). Ondanks een negatief direct entry effect (als gevolg van een lagere productiviteit van jonge bedrijven) zijn er positieve indirecte effecten doordat de arbeidsproductiviteit van overlevende starters snel stijgt, door een positief effect van toetreders op de prestaties van bestaande bedrijven (via meer concurrentie) en door 'creative destruction'. In een verfijning van het model wordt ook rekening gehouden met de kwaliteit van start-ups en met de prevalentie van snelle groeiers. Beide hebben een positief effect op de arbeidsproductiviteit. Zie ook Bartelsman en De Groot (2004) en Fritsch (2008 en 2011).

Een derde denkmodel maakt onderscheid tussen algemene factoren, externe organisatie (toe- en uittrekking van bedrijven, arbeidsmobiliteit, concurrentie, leeftijd bedrijven en schaalgrootte) en interne organisatie (organisatie, management skills, HRM, uitbesteding, innovatie en ICT). Zie Bangma et al. (2004).

14.4 Invloed beleid en instituties

Op hoofdlijnen kan uit paragraaf 14.3 het volgende worden geconcludeerd. Gegeven de productieomvang zijn arbeidsproductiviteitsgroei en werkgelegenheids-groei elkaars spiegelbeeld. Groei van het productievolume heeft echter een positieve invloed op zowel banencreatie als arbeidsproductiviteit. En omgekeerd kan een stijging van de arbeidsproductiviteit leiden tot verbetering van de internationale concurrentiepositie en daarmee tot hogere productie. In essentie is in een kleine, open economie een veelsporenbeleid, gericht op bevordering van export, innovatie, ambitieuze bedrijfsoprichtingen en bedrijfsgroei, de sleutel tot zowel hogere productiegroei als hogere arbeidsproductiviteitsgroei en daarmee ook tot meer banencreatie.

Meer specifiek kan de arbeidsproductiviteitsontwikkeling in het MKB als volgt direct en indirect worden bevorderd. Allereerst is het algemene economische beleid, gericht op groeivermogen en concurrentiepositie van Nederland, ook van grote indirecte betekenis voor de arbeidsproductiviteitsgroei van het MKB. Een meer directe invloed gaat daarbij uit van bijvoorbeeld het stimuleren van R&D en investeringen in menselijk kapitaal en van het bevorderen van ambitieuze, innovatieve nieuwe bedrijfsoprichtingen. Ook het in hoofdstuk 11 besproken beleid om snelle groeiers te stimuleren, is van belang voor de arbeidsproductiviteitsontwikkeling.

De werkgelegenheidsgroei in het midden- en kleinbedrijf wordt tevens deels langs specifieke wegen bevorderd. Deze benadering omvat naast bovengenoemd beleid ten aanzien van starters en snelle groeiers, ook beleid dat is gericht op het wegnemen van belemmeringen voor het aannemen van personeel. Zie verder de beleidssignalen in hoofdstuk 15.

14.5 Vooruitblik op banencreatie en arbeidsproductiviteit MKB

In Tabel 25 wordt een vooruitblik gegeven op de te verwachten ontwikkeling van arbeidsvolume en arbeidsproductiviteit in het midden- en kleinbedrijf op de middellange termijn (2011-2015). Deze vooruitblik bouwt voort op de gematigde verwachtingen voor de afzet- en productiegroei, die al in hoofdstuk 2 aan de orde zijn geweest. Bij een volgens de laatste inzichten slechts langzaam voortgaand economisch herstel, worden in het MKB in 2011-2015 een gemiddelde productiegroei van 1,75% en een arbeidsproductiviteitsgroei van 1,25% verwacht waarbij bedrijven eerst de tijdens de crisis opgebouwde interne arbeidsreserve zullen inschakelen.¹ Nadat het MKB in de jaren t/m 2007 de belangrijkste banenmotor van het bedrijfsleven is geweest, en er tijdens de recessie in alle grootteklassen veel arbeidsplaatsen verloren zijn gegaan, lijkt in de periode na 2010 het volgende beeld te ontstaan. De werkgelegenheid in het MKB zal naar verwachting weer enigszins groeien, terwijl het arbeidsvolume in het grootbedrijf over vijf jaar gelijk zal blijven.

Tabel 25 Ontwikkeling productievolume, arbeidsvolume en arbeidsproductiviteit naar grootteklasse, Nederland, op middellange termijn (2011-2015)

	<i>Gemiddelde mutatie 2011-2015 (%)</i>		
	<i>productievolume</i>	<i>arbeidsvolume</i>	<i>arbeidsproductiviteit</i>
MKB	1,75	0,50	1,25
Grootbedrijf	1,75	0,00	1,75
Marktsector	1,75	0,25	1,50

Bron: EIM (2011).

¹ Voor een onderbouwing van deze middellangetermijn ramingen naar de sectoren van het MKB wordt verwezen naar een binnenkort te verschijnen publicatie (EIM, 2011).

Arbeidskrapte in het MKB lijkt op het eerste gezicht in de eerstkomende jaren niet erg waarschijnlijk.¹ In de komende vijf jaar gaat echter de getalsmatig zeer omvangrijke voorhoede van de babyboomgeneratie met pensioen. Gegeven hun uittreding uit het arbeidsproces en tevens uitgaande van een sterk groeiende arbeidsvraag van de zorgsector kan arbeidskrapte al op korte termijn toch weer actueel worden voor het MKB. Dit kan in eerste instantie leiden tot een hogere arbeidsproductiviteit via harder en/of langer werken, maar ook tot loon- en prijsstijgingen die de productiegroei afremmen. Op de middellange termijn kan arbeidskrapte leiden tot nog hogere arbeidsproductiviteitsgroei via substitutie van arbeid door kapitaal en via betere organisatie, maar ook tot een hogere arbeidsparticipatie of tot meer immigratie.

14.6 Literatuur

- Bakker, K. en J. Meijaard (2006), Verder herstel van de werkgelegenheid in het MKB; dienstverlenende sectoren zijn de banenmotor, Rapport R200603, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K., P. Gibcus, J. Kuijpers en G. de Wit (2004), Arbeidsproductiviteit in de Nederlandse dienstensector, Research Report H200405, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L. en D. Snel (2009), Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; periode 1987-2008, Zoetermeer: EIM.
- Bangma, K.L., D. Snel en K. Bakker (2010), Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; periode 1987-2009, Rapport A201012, Zoetermeer: EIM.
- Bartelsman, E. en H. de Groot (2004), Integrating evidence on the determinants of productivity, in: G. Gelauff et al. (eds.), *Fostering Productivity; Patterns, Determinants and Policy Implications*, Elsevier, 159-183.
- Birch, D. (1979), *The Job Generation Process*, Cambridge, MA: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.
- Brummelkamp, G., W. Verhoeven en S. Vollebregt (2009), Nieuwe werkgevers in 2004: de stap naar het aannemen van personeel, Rapport M200919, Zoetermeer: EIM.
- ECORYS (2009), Arbeidsproductiviteit en de beroepsbevolking; effecten van omvang en samenstelling, Rapportage van een onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken.
- EIM (2010), Conjunctuurdiagnose voor sectoren in het MKB (rapport in opdracht van MKB Nederland).
- EIM (2011), Middellange termijn ontwikkeling MKB 2011-2015, Zoetermeer: EIM, binnenkort te verschijnen.
- European Commission (2010), European SMEs under pressure; Annual Report on EU SMEs 2009, Report prepared by EIM on behalf of the European Commission, DG Enterprise and Industry.
- Fritsch, M. (2008), How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue, *Small Business Economics* 30 (1), 1-14.
- Fritsch, M. (2011), The effect of new business formation on regional development: Empirical evidence, interpretation and avenues for further research, *Jena Economic Research Papers* 2011-006.

¹ Een scenario van arbeidskrapte begon reeds medio het vorige decennium actueel te worden, totdat de Grote Recessie het beeld plotseling veranderde.

- Fritsch, M. and P. Mueller (2004), The Effects of New Business Formation on Regional Development over Time, *Regional Studies* 38, 961-975.
- Haltiwanger, J., R.S. Jarmin and J. Miranda (2010), Who creates jobs? Small vs. large vs. young, Discussion Paper CES 10-17, Washington: U.S. Census Bureau, Center for Economic Studies.
- Kaldor, N. (1966), *The Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom: An Inaugural Lecture*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kok, J. de, G. de Wit and K. Suddle (2006), SMEs as job machine of the Dutch private economy; a size class decomposition, Research Report H200601, Zoetermeer: EIM.
- Kok, J. de en M. Tom (2007), MKB: banenmotor in hoog- en laagconjunctuur, Rapport M200701, Zoetermeer: EIM.
- Kwaak, T. (2011), Arbeidsproductiviteitstrends in klein-, midden- en grootbedrijf 1995-2015, Zoetermeer: EIM, binnenkort te verschijnen.
- OECD (2003), *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, Paris.
- Praag, M. van and A. van Stel (2010), The more business owners the merrier? The role of tertiary education, Research Report H201010, Zoetermeer: EIM.
- Raes, S., G. Gelauff, L. Klomp and T. Roelandt, A policy agenda for higher productivity growth, in: G. Gelauff et al. (eds.), *Fostering Productivity; Patterns, Determinants and Policy Implications*, Elsevier, 305-321.
- Schaik, A.B.T.M. van (2002), Gaat de productiviteitsgroei omhoog?, *ESB* 4355, 12 april 2002, 292-293.
- Stel, A. van and D. Storey (2004), The Link Between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies* 38(8), 893-909.
- Stel, A. van and K. Suddle (2008), The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands, *Small Business Economics* 30(1), 31-47.
- Stel, A. van and R. Thurik (2010), The economic contribution of small and new enterprises, unpublished memo, 19-3-2010.
- Verhoeven, W. (2004), Firm dynamics and labour productivity, in: George Gelauff et al. (eds.), *Fostering Productivity; Patterns, Determinants and Policy Implications*, Elsevier, 211-241.
- Verdoorn, P.J. (1949), Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro, *L'Industria* 1, 45-53.
- Vollebregt, S. en W. Verhoeven (2009), Inzicht in bedrijven die hun eerste werknemer aantrekken, Rapport R200912, Zoetermeer: EIM.

Deel III Synthese

15 Synthese: historische trends, toekomstperspectief en beleidssignalen

15.1 Inleiding

In de voorgaande hoofdstukken zijn eerst de belangrijkste omgevingstrends van het MKB besproken. Dit waren achtereenvolgens macro-economische trends, ICT-trends, globalisering, demografische ontwikkelingen en de trend van duurzaam produceren. Vervolgens kwamen belangrijke ontwikkelingen binnen het MKB aan de orde. Dit waren bedrijvendemografie, de groei van het aantal ondernemers, inkomenstrends van ondernemers, innovatie in het MKB, snelle groeiers, internationalisering van het MKB, aanbod van en vraag naar bedrijfsfinanciering, banencreatie en arbeidsproductiviteit. Het onderhavige hoofdstuk biedt een samenvatting en synthese van de voornaamste van deze trends, zoals die in de voorafgaande hoofdstukken aan de orde zijn geweest.

Allereerst wordt het eerder gepresenteerde historische materiaal herordend in een drieluik en verder verrijkt met inzichten vanuit de, deels internationale, vakliteratuur. Achtereenvolgens komen aan de orde:

- 1 Omgevingstrends en hun betekenis voor MKB en ondernemerschap. Hierin wordt het aanbod van bedrijfsfinanciering meegenomen als externe invloed. Deze paragraaf wordt afgesloten met een overzicht van de gunstige en ongunstige implicaties van de omgevingstrends voor MKB en ondernemerschap.
- 2 Trends in de opleving van ondernemerschap (c.q. de ondernemerschapsrevolutie), met nadruk op het toenemende aantal en de toenemende diversiteit van ondernemers.
- 3 Trends in de maatschappelijke opbrengsten van MKB en ondernemerschap, met ook aandacht voor de onvermijdelijke bijwerkingen van de ondernemerschapsrevolutie.

Vervolgens wordt een geïntegreerd toekomstperspectief geschetst van MKB en ondernemerschap in Nederland. Dit omvat: (i) een schets van de belangrijkste toekomsttrends binnen het MKB, (ii) sterke en zwakke punten van MKB en ondernemerschap en (iii) kansen en uitdagingen voor het MKB.

Ten slotte is er aandacht voor belangrijke signalen die van het verrichte onderzoek uitgaan voor het toekomstige overheidsbeleid op dit terrein. Hierbij worden enkele beleidsrichtingen aangeduid die, op basis van de gedane verkenningen en analyses, het meeste perspectief lijken te bieden.

15.2 Omgevingstrends van het MKB

Macro-economische trends

Een belangrijke omgevingstrend voor het MKB is de forse vertraging van het tempo van economische groei in de periode 2000-2015, vergeleken met de daaraan voorafgaande vijftien jaar. Terwijl de groei van de Nederlandse economie in de jaren 1986-2000 gemiddeld ruim 3% bedroeg, daalde de groei na de 'dot-com bust' naar gemiddeld 2% per jaar in de periode 2001-2007. In de jaren 2008-2015, dus inclusief de Grote Recessie en het economische 'herstel', zal de economische groei naar verwachting gemiddeld op nog geen 1% per jaar uitkomen.

Daarbij is de verwachte economische groei in de periode 2011-2015 in november 2010 neerwaarts bijgesteld van 1,75% naar 1,25% (CPB, 2010a en 2010b)¹.

Vooraf de binnenlandse bestedingen staan onder druk. Als gevolg hiervan blijft de groei van vooral het kleinbedrijf achter bij de gehele marktsector. Dit geldt zeker ook tijdens het exportgedreven herstel van 2010. Op de middellange termijn (2011-2015) is voor het gehele MKB een productiegroei van gemiddeld circa 1,75% per jaar voorzien evenals voor het grootbedrijf (EIM, 2011). Het sterk op de binnenlandse markt gerichte kleinbedrijf zal hier iets bij achterblijven.

Daarbij is de onzekerheid rond de middellangetermijnramingen momenteel buitengewoon groot en zijn er vooral veel neerwaartse risico's. Deze hebben onder meer te maken met de nog grote kwetsbaarheid van het mondiale financiële systeem en in Europa met de schulden crisis in diverse EU-lidstaten. Bovendien zijn er historische aanwijzingen voor een doorgaans lange hersteltermijn na een recessie die wordt voorafgegaan door een financiële crisis (Reinhart en Rogoff, 2009). Een daardoor veroorzaakte sterke geneigdheid bij zowel consumenten als bedrijven, banken en overheden om te sparen en schulden af te lossen, vormt een rem op de consumptieve vraag, de investeringsgeneigdheid en de economische groei.

De macro-economische situatie biedt naast grote zorgen ook vele uitdagingen aan zowel het bestaande MKB als aan nieuwe toetreders, onder meer om nieuwe markten in binnen- en buitenland aan te boren en nieuwe producten te ontwikkelen. Dit zal in de paragraaf Toekomstperspectief verder aan de orde komen. Bovendien houdt de voortgaande verspreiding van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën door de gehele economie ook een perspectief in van juist weer hogere (mondiale) economische groei op de wat langere termijn. Dit komt hierna aan de orde.

ICT-trends

De snelle ontwikkelingen in en de voortgaande toepassingen van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën (ICT) sinds de jaren negentig van de vorige eeuw, waaronder e-mail, internet, mobiele telefonie en recentelijk mobiel internet en web 2.0 (met interactiemogelijkheden voor gebruikers), hebben aanzienlijke gevolgen voor het functioneren van bedrijven in het algemeen en hun concurrentiekracht in het bijzonder. De invloed van ICT loopt zoals geschetst in hoofdstuk 5 voornamelijk via de volgende drie kanalen: kostenbeheersing, innovatie van goederen en diensten en customer relations management.

Kostenbeheersing ontstaat doordat ICT de kwaliteit van voorraadbeheer, productieplanning en controlling/facturering verhoogt, de integratie van bedrijfsprocessen en informatiesystemen bevordert en intensievere communicatie en samenwerking met toeleveranciers faciliteert (ketenintegratie). Dit laatste werd aanvankelijk vooral toegepast door de maakindustrie en de distributiesector, maar neemt nu ook snel toe in de zakelijke dienstverlening.

Ook de relatie van bedrijven met hun werknemers verandert door ICT: ieders productiviteit wordt beter zichtbaar en werknemers zijn door gebruik van (mobiele) webbased applicaties steeds beter in staat om zelf te bepalen hoe, wan-

¹ Daarentegen zijn volgens voorlopige cijfers van het CPB (CPB-persbericht 2011/5 van 22 februari) de verwachtingen voor de economische groei in 2011 juist weer iets naar boven bijgesteld.

neer en waar ze werken. Potentieel verhoogt dit zogenaamde 'nieuwe werken' hun productiviteit.

Ook bevordert ICT de innovatie van goederen en diensten, zowel door allerlei toepassingen van ICT in producten, als door de toenemende penetratie van e-commerce in de meest brede zin. Internet leidt daarnaast tot een revolutie in het 'customer relations management' met mogelijkheden voor het traceren en beïnvloeden van klantervaring en klantwaardering. Marketing is hierdoor een interactief concept geworden, waarin bijvoorbeeld ook klant-tot-klantcontacten op internet belangrijke signalen over consumentenvoorkeuren terugleveren aan bedrijven.

Waar nieuwe informatie- en communicatietechnologieën aanvankelijk vooral werden toegepast door grote bedrijven, komen deze geleidelijk ook steeds beter beschikbaar voor kleinere en zelfs zeer kleine bedrijven. De grenzen van organisaties vervagen door online vertakkingen naar leveranciers, samenwerkingspartners en klanten. De verwachting is dat de verspreiding van ICT door de gehele samenleving, en het MKB in het bijzonder, de komende jaren gestaag verder zal gaan (Perez, 2002 en 2009). Ook zijn er aanwijzingen dat ICT de voordelen van grote bedrijven vis-à-vis het MKB heeft afgevlakt en nog verder zal afvlakken. Door internet kunnen ook kleine bedrijven vergelegen markten bedienen. Ook kunnen kleine bedrijven dankzij lagere communicatiekosten als gevolg van ICT beter met anderen samenwerken en zo schaalvoordelen in productie en distributie incasseren. Al met al heeft ICT de opkomst van kleine bedrijven in de afgelopen 15 jaar sterk gestimuleerd (Audretsch en Thurik, 2010).

Ten slotte zijn er op ICT-gebied ook geheel nieuwe ontwikkelingen op komst, zoals web 3.0 (semantische web dat de gebruiker 'begrijpt', actief volgt en suggesties doet), waarvan de implicaties nu nog niet te duiden zijn.

Globalisering

Globalisering wordt in dit rapport gedefinieerd als het proces van toenemende internationale integratie. Het manifesteert zich als een vrijer verkeer van grondstoffen, halffabricaten en eindproducten alsmede van diensten, kapitaal, personen en ideeën over de gehele wereld. Er kunnen tenminste twee golven van globalisering worden onderscheiden. De eerste golf startte rond 1870 en eindigde aan het begin van de eerste wereldoorlog; de tweede golf startte in de tweede helft van de twintigste eeuw.¹ Belangrijke drijvende krachten achter de huidige globaliseringsgolf zijn technologische ontwikkelingen (met name de ICT-revolutie), de val van de Berlijnse muur, de welvaarts groei in Azië en Zuid-Amerika en de onderhandelingsrondes over het reduceren van handelsbelemmeringen in het kader van de GATT en de WTO. Ook de toenemende integratie van de Europese economie kan men zien als een onderdeel van de globalisering, maar dit proces heeft daarbij een eigen dynamiek en betekenis.

Vooraf door technologische ontwikkelingen en door reductie van transportkosten is in de afgelopen decennia een volgende slag gemaakt in de benutting van comparatieve kostenvoordelen. De specialisatie is daarmee verfijnder geworden. Productieprocessen worden steeds vaker opgedeeld in onderdelen die vervolgens op verschillende plekken worden uitgevoerd, afhankelijk van kosten. Men spreekt in dit verband ook wel van het 'opbreken van productieketens' of 'fragmentatie van productie' of 'handel in taken'. Deze ontwikkeling heeft ertoe geleid dat niet

¹ In hoofdstuk 3 wordt een driedeling gemaakt, waarbij de eerste golf start rond 1870, de tweede rond 1945 en de derde in de jaren tachtig (Robertson, 2003).

alleen de comparatieve kostenvoordelen van eindproducten een belangrijke determinant van handel zijn, maar dat handel nu ook vooral voortkomt uit de comparatieve kostenvoordelen van afzonderlijke taken en onderdelen. Deze ontwikkeling is goed zichtbaar in de statistieken van de wereldhandel en blijkt vooral uit een toename van de handel in intermediaire producten en van de intrabedrijfstakhandel. In de periode 1995-2007 is de wereldhandel tweemaal zo snel gegroeid als de wereldproductie. Ook uit globalisering zich in een toename van directe buitenlandse investeringen.

Ook voor het Nederlandse bedrijfsleven zijn de globalisering in het algemeen en de Europese economische integratie in het bijzonder van grote betekenis. In de eerste plaats is de handel met andere EU-lidstaten de afgelopen jaren sterk toegenomen en ook de stijging van handel met en investeringen in de opkomende economieën is substantieel. Niettemin zijn er nog veel Nederlandse bedrijven die kansen in het buitenland laten liggen. Onder deze bedrijven bevinden zich vooral kleinere bedrijven. Deze achterstand laat onverlet dat het absolute aantal MKB-bedrijven dat internationaal handel voert, in de afgelopen tien jaar is toegenomen en dat geldt ook voor de totale omzet die zij met export genereerden. De ontwikkeling is daarmee dus niet geheel eenduidig: er zijn weliswaar meer kleinere bedrijven die internationaal actief zijn, maar ten opzichte van het grootbedrijf is hun aandeel niet toegenomen. In de komende jaren gaat dit mogelijk wel gebeuren. Vooral de technologische ontwikkelingen (ICT), de tendensen naar verticale desintegratie van productieketens en de toenemende internationale uitbesteding van 'white collar jobs' in de zakelijke dienstverlening bieden goede kansen voor internationalisering in het MKB.

Demografische ontwikkelingen

Onder het kopje demografische trends zijn in dit rapport diverse ontwikkelingen met implicaties voor ondernemerschap en MKB aan de orde gekomen. Dit zijn achtereenvolgens:

- Ontgroening en vergrijzing van de gehele bevolking, met effecten op de marktvraag naar tal van goederen en diensten; daarnaast zal de aanstaande pensionering van de babyboomers leiden tot hernieuwde krapte op de arbeidsmarkt alsmede tot meer bedrijfsbeëindigingen; deze krapte zal verhevigen door de aanzuigende werking van de sterk groeiende zorgsector.
- Een stijgend aandeel van de 45-plussers binnen de beroepsbevolking, met een drukkend effect op het aantal nieuwe ondernemers en op het aantal ondernemers met groeiambities en met grote gevolgen voor de samenstelling van het personeelsbestand in het MKB en met daarmee samenhangende implicaties voor HRM-beleid en wervingsbeleid.
- Een gelijkblijvend aantal autochtonen en een sterk gestegen en verder stijgend aantal allochtonen in de beroepsbevolking, leidend tot verdere groei van het etnisch ondernemerschap; de sectorverdeling van allochtone ondernemers toont daarbij een relatief hoog maar dalend aandeel in de horeca en een stijgend aandeel in de bouw en de dienstverlening.
- Een trendmatig stijgend aandeel hoger opgeleiden in de potentiële beroepsbevolking (nu 27%), met een potentieel positief effect op het aantal innovatieve bedrijven c.q. het aantal bedrijven met groeiambities.

Samenvattend stijgt het aandeel etnische ondernemers, hebben een ouder wordende beroepsbevolking en een stijgend opleidingsniveau tegengestelde effecten op het aantal ondernemers met groeiambities, zullen ondernemers moeten inspelen op kwalitatieve verschuivingen in de consumentenvraag en zullen zij werving en HRM moeten afstemmen op verdergaande veranderingen in de samen-

stelling van hun personeelsbestand (meer vrouwen, meer ouderen en meer etnische medewerkers).

Duurzaam produceren

De enorme welvaartscreatie van de afgelopen twee eeuwen is ten koste gegaan van natuurlijke hulpbronnen en het milieu. Al in 1972 werd in het rapport 'Grenzen aan de groei' van de club van Rome beargumenteerd dat een voortdurende economische groei niet te rijmen valt met de eindige voorraad aan grondstoffen. Dat rapport kan worden gezien als een startpunt richting duurzame productie. Sindsdien zijn diverse milieuproblemen effectief aangepakt, zoals zure regen en vervuilde rivieren. Het almaar stijgende verbruik van grondstoffen en fossiele energie is echter nog steeds actueel en de problematiek van de CO₂-uitstoot is er sindsdien bijgekomen. Steeds meer worden we ons bewust van de negatieve gevolgen van de wijze waarop we nu produceren en consumeren, en bedrijven besteden in toenemende mate aandacht aan duurzaam produceren. Ook het *Cradle to Cradle*-concept¹ wint terrein. Bij MKB-bedrijven begint de interesse in en motivatie voor duurzaam produceren eveneens langzaam toe te nemen.

Naast de interne motivatie van de ondernemer en zijn werknemers, zijn er drie belangrijke externe groepen actoren die de keuzes van de ondernemer op dit terrein beïnvloeden. Dit zijn, zoals in hoofdstuk 6 uitgebreid aan de orde is geweest, consumenten, de overheid en andere bedrijven. Bij consumenten ontstaat geleidelijk een markt voor duurzaamheid. Ook belangenorganisaties zetten zich in voor toenemende duurzame productie en consumptie. De overheid heeft op twee manieren grote invloed op duurzame productie. Ten eerste door wet- en regelgeving op het gebied van milieu en ten tweede als grote klant die eisen stelt aan in te kopen producten en diensten. Inmiddels zijn er duurzaamheidscriteria vastgesteld voor 80 productgroepen die de overheid inkoop. Niet alleen overheden stellen eisen. Grote bedrijven die hierin vooroplopen, verlangen ook steeds vaker van hun leveranciers dat zij meewerken aan duurzame productie. Dit soort eisen van koplopers hebben een domino-effect: om aan de gestelde eisen te kunnen voldoen, eisen de toeleveranciers op hun beurt weer een duurzaamheidsprestatie van hun leveranciers.

De trend naar duurzaamheid biedt ook interessante marktkansen voor het MKB. Zo hebben diverse Nederlandse bedrijven expertise ontwikkeld op het gebied van klimaatadaptatie, zoals baggeraars, ingenieurs en technici die actief zijn in gebieden die te lijden hebben van een verhoging van de zeespiegel. Andere voorbeelden zijn bedrijven die zich specialiseren in duurzame oplossingen voor klimaatbeheersing in gebouwen, in de installatie van energiebesparende technieken, in de levering van biologisch afbreekbare verpakkingen en in de ontwikkeling en productie van zonnepanelen.

¹ Het Cradle to Cradle-concept is een nieuwe kijk op duurzaam ontwerpen. Alle gebruikte materialen zouden na hun leven in het ene product weer nuttig moeten kunnen worden ingezet in een ander product. Hierbij mag geen kwaliteitsverlies zijn en alle restproducten moeten kunnen worden hergebruikt of milieuneutraal zijn. De kringloop is dan compleet. De drie basisregels van het Cradle to Cradle-principe zijn: Afval = voedsel, Zon is de energiebron, Respect voor Diversiteit (McDonough en Braungart, 2007).

Aanbod van bedrijfsfinanciering

De financiering van bedrijven kan plaatsvinden met eigen en met vreemd vermogen, waarbij het eigen vermogen uiteenvalt in intern en extern eigen vermogen. Extern eigen vermogen wordt nader onderscheiden in 'informal investment' (risicodragend vermogen afkomstig van familie, vrienden en business angels) en formeel extern eigen vermogen (o.a. venture capital). Vreemd vermogen (veelal bankkrediet) wordt o.a. onderscheiden in kort en lang vreemd vermogen. Daarbij is het eigen vermogen ook van groot belang voor de verkrijgbaarheid van vreemd vermogen. Voor vreemd vermogen is immers veelal een vorm van zekerheid vereist en het eigen vermogen is hiervan de belangrijkste bron.

De huidige financiële en economische crisis heeft tal van negatieve effecten op het aanbod van bedrijfsfinanciering. Allereerst is de solvabiliteit van het MKB in 2009 licht gedaald. Over een brede linie was er immers sprake van winstdalingen en/of verliezen, en van echt winstherstel is sindsdien buiten de industrie en het transport nog nauwelijks sprake. Ook in 2010 stond de solvabiliteit onder druk. Ten tweede zijn er, wat de voorziening van *extern* eigen vermogen betreft, vooral ernstige financieringsknelpunten voor technostarters. Er is momenteel, evenals na de recessie van 2002, een groot gebrek aan venture capital, terwijl informal investors veelal onvoldoende geëquipeerd zijn voor technostarters. Ten slotte staat het aanbod van bankfinanciering aan het MKB onder druk. Deze vorm van financiering is sowieso procyclisch en daar zijn de huidige grote problemen in het mondiale financiële systeem bijgekomen. De *Bank lending survey* van DNB en ECB liet in 2008 en 2009 dan ook een flinke verscherping van de kredietvoorwaarden zien. Pas eind 2010 was er weer sprake van enige stabilisatie. Zakelijk krediet is relatief duurder geworden en leningen lopen korter. Verder lijkt er in Nederland in sterkere mate sprake te zijn van een aanscherping van de criteria dan in de gehele Eurozone. Ook in de perceptie van MKB-bedrijven was de verkrijging van bankkrediet in de afgelopen twee jaar relatief moeilijk. De komende jaren zal er mogelijk een remmende invloed op de kredietverlening aan het MKB uitgaan van aangescherpte kapitaal- en liquiditeitsstandaarden bij banken, kortweg bekend als Basel III.

Overigens is het empirisch moeilijk om vraag- en aanbodeffecten in de zakelijke kredietverlening te scheiden. Naar veler inzicht echter is momenteel, niettegenstaande de verscherping van de kredietvoorwaarden, de groeivertraging in de kredietverlening *tot dusverre* vooral veroorzaakt door de teruggelopen kredietvraag (zie hoofdstuk 13 van het onderhavige rapport). Mogelijk zijn er overigens ook minder kredietaanvragen doordat bedrijven anticiperen op aanscherping van kredietvoorwaarden. Echter, als de kredietvraag weer aantrekt, zullen zowel de aangetaste financiële buffers van veel bedrijven als een vertraagde versoepeling van de (aangescherpte) kredietvoorwaarden remmend werken op de kredietverlening. *Op de middellange termijn* kan ook een door hogere kapitaal- en liquiditeitsvereisten voor banken beperkte beschikbaarheid van krediet een remmende factor worden voor het economisch herstel. Ook een analyse van de Azië-crisis van eind jaren negentig laat zien dat *uiteindelijk* een terugval in het kredietaanbod dominant was (Verhoeven et al., 2010, p. 51).

Implicaties van de omgevingstrends: een samenvatting

In Tabel 26 worden de belangrijkste omgevingstrends voor MKB en ondernemerschap kort samengevat. Per trend wordt ook aangegeven welke positieve effecten en/of kansen dan wel negatieve effecten en/of bedreigingen eruit voortvloeien. De kansen overheersen, vooral vanuit de ICT-trends, de globalisering en

de demografische ontwikkeling. Daarentegen vormen de trendmatig lagere economische groei en het krappere aanbod van bedrijfsfinanciering twee buitengewoon ongunstige omgevingsinvloeden die zowel het bedrijfsleven als het beleid in de komende jaren voor grote uitdagingen zullen plaatsen.

In paragraaf 15.5 worden, na een korte sterkte-zwakteanalyse, de kansen en uitdagingen preciezer benoemd.

Tabel 26 Effecten en implicaties van omgevingstrends voor MKB en ondernemerschap

	<i>Positieve effecten en/of kansen</i>	<i>Negatieve effecten en/of bedreigingen</i>
Lagere economische groei		Slechtere afzetperspectieven
ICT-revolutie	Lagere productiekosten; Productinnovatie; Minder schaalnadelen MKB	
Globalisering	Betere exportkansen MKB	Meer buitenlandse concurrentie op thuismarkten
Vergrijzing bevolking	Veranderende marktvraag	
Pensionering geboortegolf	Meer bedrijfsoverdrachten	Krappe arbeidsmarkt
Meer 45-plussers beroepsbevolking		Minder ambitieuze starters
Meer hoger opgeleiden	Meer ambitieuze starters	
Meer allochtonen	Meer etnisch ondernemerschap	
Duurzaam produceren	Kansen voor innovatie	Hogere productiekosten
Krapper aanbod bedrijfsfinanciering		Minder investeringen

Bron: EIM.

15.3 De opleving van ondernemerschap

Toenemende diversiteit

Ondernemers zijn er in soorten en maten. Dat is altijd zo geweest, maar de diversiteit is de afgelopen jaren toegenomen. Om te beginnen werken de meer dan 1 miljoen ondernemers in Nederland verspreid over alle branches van de marktsector, met implicaties voor de bedrijfsomvang en de aard van de bedrijfsprocessen. Een deels hieraan gerelateerd onderscheid is dat tussen ondernemers met en zonder personeel. Binnen beide groepen is er weer een grote verscheidenheid naar hun motieven voor het zelfstandig ondernemerschap en naar hun ambities met de eigen onderneming. Verwant aan het laatste is de diversiteit in de mate van innovativiteit. Ook is er een toenemende verscheidenheid naar demografische kenmerken van ondernemers (leeftijd, opleiding, geslacht en etniciteit). Het historische beeld van de zelfstandige als een 'autochtone ambachtsman of winkelier van middelbare leeftijd' is allang niet meer dominant.

Voorts moet het verschil tussen ondernemers en ondernemingen in het oog worden gehouden. Het eerste concept betreft het persoonsniveau, het tweede het niveau van organisaties. Ook getalsmatig zijn er verschillen tussen deze concepten. Zo zijn er talloze dochterondernemingen van andere bedrijven die een be-

noemde directeur en niet een zelfstandige (mede)ondernemer aan het hoofd hebben. Ook zijn er maatschappen en andere rechtsvormen met meerdere ondernemers. Ten slotte worden de ondernemende activiteiten van sommige zzp-ers om uiteenlopende redenen niet meegeteld in de bedrijvenstatistiek.

Stijgend aantal ondernemers en ondernemingen

In de afgelopen 25 jaar was er sprake van een spectaculaire opleving van ondernemerschap in Nederland. In de voorgaande hoofdstukken zijn daarvan velerlei voorbeelden gegeven. Kort samengevat is het aantal zelfstandige ondernemers in Nederland (exclusief de landbouw) gestegen van circa 0,5 miljoen in 1983 - het dieptepunt na een decennialange daling - naar bijna 1,1 miljoen in 2010. Hoewel ondernemerschap in veel landen in de lift zit, weerspiegelen de Nederlandse cijfers ook internationaal vergeleken een formidabele stijging. Het percentage ondernemers in de beroepsbevolking, dat medio jaren tachtig (met amper 8%) nog sterk achterbleef bij de EU-15, ligt nu in Nederland met 12% op het gemiddelde voor deze groep landen. Dit is vooral te danken aan de sterke stijging van het aantal nieuwe bedrijfsoprichtingen. Qua nascent en nieuw ondernemerschap staat Nederland inmiddels (2009) zelfs op de tweede plaats van tien in GEM deelnemende EU-15 landen. Ook het aantal ondernemingen (zoals gedefinieerd door het CBS) is fors gestegen.

Enkele achterliggende oorzaken van de opleving van ondernemerschap zijn de brede verspreiding van nieuwe informatie- en communicatietechnologieën, waardoor grenzen tussen organisaties vervagen en schaalvoordelen binnen het bereik van kleine bedrijven komen (Audretsch and Thurik, 2010), de sterke groei van de dienstensector met zijn relatief kleine bedrijfsgrootte en beperkte toetredingsbarrières en de opkomst van nichemarkten door de toenemende differentiatie van consumentenvoorkeuren. Ook hebben er belangrijke veranderingen plaatsgevonden aan de aanbodzijde van ondernemerschap. Zo is de maatschappelijke beeldvorming over ondernemerschap positiever geworden en maakt ondernemerschap vaker deel uit van de beroepswens, heeft het stijgend aandeel allochtonen in de beroepsbevolking een positieve invloed op het aantal ondernemers gehad en is er bij veel mensen een toenemende behoefte aan meer autonomie in het werk, variërend van eigen baas willen zijn tot meer mogelijkheden willen hebben om werk en zorgtaken te combineren. Deze krachten aan de vraag- en de aanbodzijde hebben tezamen een 'nieuwe economie' opgeleverd die wel wordt aangeduid als 'the entrepreneurial economy' (Audretsch and Thurik, 2000, 2010). Daarbij heeft ook het in de afgelopen 20 jaar gevoerde beleid een stimulerende rol gespeeld. Hierbij valt vooral te denken aan de gefaseerde afschaffing van de Vestigingswet, de uitbouw van fiscale ondernemersfaciliteiten en de recentelijk toegenomen aandacht voor ondernemerschap in het onderwijs. Ten slotte zijn er ook tegenkrachten. Zo gaat een structureel remmende invloed uit van het gestegen en nog verder stijgende aandeel 45-plussers binnen de beroepsbevolking en leverde de Grote Recessie op zijn minst een negatieve conjuncturele invloed op.

De zzp-revolutie

De dominante trend achter de geschetste opleving van ondernemerschap is een zeer sterke stijging van het aantal ondernemers zonder personeel, van (volgens de CBS-definitie) bijna 400.000 in 1996 tot ruim 640.000 in 2008 (zie Fig 21 in hoofdstuk 8). Uit deze figuur valt ook af te lezen dat hun aandeel binnen het totale aantal zelfstandige ondernemers in deze periode is gestegen tot bijna 70%.

Het aantal ondernemers met personeel is in deze periode veel minder toegenomen. In de EU-15 als geheel hebben vergelijkbare ontwikkelingen plaatsgevonden.

Ondernemers zonder personeel vormen overigens een zeer heterogene categorie, variërend van beginnende ondernemers met groeiambitie tot quasizelfstandigen die nog steeds werkzaam zijn voor hun vorige werkgever, met daartussen allereerste gevestigde bedrijven zonder personeel en zonder groeiambitie. Een in aantal sterk toenemende deelgroep, die daardoor de laatste tijd veel aandacht heeft gekregen, zijn de zogenaamde zzp'ers ofwel de zelfstandigen zonder personeel in engere zin. Deze zelfstandigen onderscheiden zich doordat ze niet alleen geen personeel hebben, maar ook geen medeondernemer of meewerkende familieleden en doordat arbeid (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit etc.) hun voornaamste product vormt. In feite is de groei van het aantal ondernemers zonder personeel geheel aan deze subgroep toe te schrijven, en hun aantal zal naar verwachting de komende jaren verder toenemen. De belangrijkste structurele oorzaken zijn een tendens tot uitbesteding van niet-kernactiviteiten door het bedrijfsleven aan de vraagzijde en een intrinsieke drang naar autonomie en zelfstandigheid aan de aanbodzijde. Ook de afschaffing van de Vestigingswet en de fiscale faciliteiten voor ondernemers hebben stellig een stimulerende rol gespeeld. De opkomst van zzp'ers is niet alleen te duiden als ondernemerschap maar heeft deels ook trekken van een nieuw arbeidsmarktfenomeen, waardoor de historische tweedeling in ondernemers en werknemers steeds minder recht doet aan de werkelijkheid. Het grote en complexe gebied tussen deze categorieën is een categorie op zichzelf geworden (Bosch en Van Vuuren, 2010). Daardoor komt nu ook een maatschappelijke discussie op gang over de implicaties voor arbeidsmarktwetgeving, sociale zekerheid en pensioenstelsel.

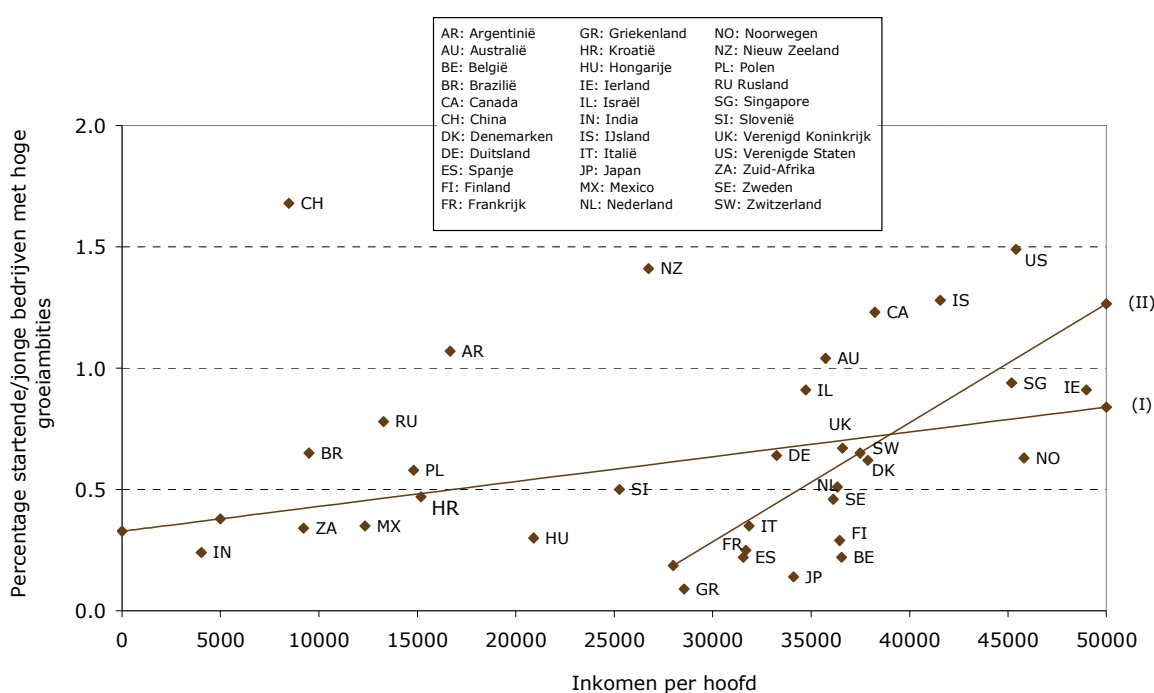
Ambitieuze/innovatieve ondernemers

Aan de andere zijde van het ondernemerschapsspectrum vinden evenzeer interessante ontwikkelingen plaats (Hartog en Wennekers, 2009). Dit is het domein van de ondernemers die willen groeien en innoveren en die veelal ook op buitenlandse markten actief zijn. Uit internationaal vergelijkend onderzoek met cijfers over de periode 2000-2006 komt naar voren dat het percentage startende/jonge ondernemers met hoge groeiambities, in de bevolking van 18-64 jaar, afgezet tegen het economisch ontwikkelingsniveau van landen een stijgende lijn vertoont (zie figuur 39). Zowel volgens de lineaire specificatie met 32 landen zonder het uitschieterende land China (I) als volgens de lineaire specificatie met 21 hoogontwikkelde landen (II) is de relatie tussen het economisch ontwikkelingsniveau van een land en het aandeel snelle groeiers positief en significant.

In hoger ontwikkelde economieën is in vergelijking met minder ontwikkelde economieën kennelijk sprake van een meer dan proportionele toetreding van ambitieuze ondernemers. Ook de prevalentie van innovatieve (nascent) ondernemers lijkt positief gecorreleerd met het inkomen per hoofd in een land (Koellinger, 2008), evenals het percentage nieuwe ondernemers dat actief is op exportmarkten (Terjesen en Hessels, 2009). Deze empirische bevindingen ondersteunen de theorie dat de economisch meest ontwikkelde landen de laatste jaren opschuiven naar een zogenaamd 'Schumpeter Mark I regime', waarin nieuwe ondernemingen weer een hoofdrol spelen als 'agents of change' (Carree et al., 2002).

Hoewel Nederland in figuur 39 geen prominente positie inneemt, moet worden bedacht dat uitgesproken ambities mede een resultante kunnen zijn van overdreven optimisme en niet altijd bewaarheid worden. Internationale vergelijking van het percentage feitelijke snelle groeiers viel echter tot voor kort ook niet gunstig uit voor Nederland (zie hoofdstuk 11), zij het dat de meest recente jaren een inhaalslag voor Nederland laten zien. Ook voor wat betreft het aantal innovatieve ondernemers (hoofdstuk 10) laten de meest recente jaren voor Nederland enige verbetering zien.

Figuur 39 Relatie tussen het percentage startende/jonge ondernemers en hoge groeiambities en het ontwikkelingsniveau van een land, voor 32 respectievelijk 21 in de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) participerende landen, gemiddelde 2000-2006, in procenten van de bevolking 18-64 jaar



(I) lineaire specificatie gebaseerd op 32 landen, exclusief China, en (II) lineaire specificatie gebaseerd op 21 hoogontwikkelde landen.

Bron: Wennekers, Van Stel, Carree en Thurik (2010).

15.4 (Trends in) opbrengsten van ondernemerschap

15.4.1 Inleiding

Zelfstandig ondernemerschap sorteert velerlei effecten op diverse niveaus. Ten eerste zijn er natuurlijk de opbrengsten voor de ondernemers zelf, in termen van inkomen en werktevredenheid, maar er worden van hen ook (vaak grote) tijdsinvesteringen en inspanningen gevraagd. Ondernemerschap heeft daarnaast vele potentiële effecten op geaggregeerd niveau van branches, steden en regio's en van de nationale economie. Aan de maatschappelijke kostenkant moet ook rekening worden gehouden met 'onvermijdelijke bijwerkingen', bijvoorbeeld ten aanzien van de inkomensverdeling.

15.4.2 Opbrengsten

Banencreatie

Sinds de publicaties van David Birch (zie bijvoorbeeld Birch, 1979) staat het MKB internationaal bekend als de banenmotor van de economie. Ook in Nederland was het MKB, in elk geval in de twee decennia tot de financiële en economische crisis, de belangrijkste bron van netto werkgelegenheidsgroei in het particuliere bedrijfsleven. Deels komt dit door het positieve netto effect op de werkgelegenheid van nieuwe oprichtingen en bedrijfsbeëindigingen. Maar ook binnen de groep gevestigde bedrijven was het MKB, althans in de periode 1994-2004 waarvoor dit met een geavanceerde methode is onderzocht, de grootste schep- per van werkgelegenheid.

Voor de bruto banencreatie is de groei van bestaande bedrijven het belangrijkste, maar de relatieve directe bijdrage van nieuwe, en bij oprichting doorgaans kleine, ondernemingen is over de jaren sterk toegenomen. Het belang van oprichtingen voor de banencreatie is op de langere termijn nog groter. Snel- groeiende bedrijven zijn namelijk veelal jonger dan 15 jaar en de verjonging van het bedrijvenbestand in de afgelopen decennia zou ceteris paribus op termijn tot meer snelle groeiers moeten leiden.

Gedurende de financiële crisis en de nasleep daarvan was er sprake van een ge- heel ander beeld. In zowel grootbedrijf als MKB is gecumuleerd over de jaren 2008-2010 sprake van een forse werkgelegenheidsdaling (zie hoofdstuk 14).

Daarbij was overigens de werkgelegenheidsdaling in het MKB, ondanks een ster- kere productiedaling, iets kleiner dan in het grootbedrijf. Ook voor de middellan- ge termijn (2011-2015) zijn de perspectieven voor banencreatie in het MKB an- ders dan in de jaren tot 2008. Als gevolg van een matige afzetontwikkeling zal de werkgelegenheid in zowel het klein- als het middenbedrijf naar verwachting maar weinig stijgen. Alleen bij een hogere afzetgroei dan nu wordt geraamd, is een forser herstel van banencreatie denkbaar. De precieze werkgelegenheids- ontwikkeling hangt ook samen met de groei van het aantal zzp'ers en met de in- vesteringen van het MKB.

Innovatie

Kleine en nieuwe bedrijven introduceren belangrijke innovaties in de economie. Deze conclusie van een literatuursurvey door Van Praag en Versloot (2007) bete- kent overigens niet dat kleine en nieuwe bedrijven een grotere bijdrage leveren dan grote ondernemingen. De bijdrage van beide groepen ondernemingen is eer- der gelijkwaardig, zij het dat kleine en vooral nieuwe bedrijven met name van belang zijn voor de introductie van radicale innovaties in het algemeen en van nieuwe producten in het bijzonder. Dit kan worden geïllustreerd met een lange lijst van radicale productinnovaties uit de twintigste eeuw, die afkomstig waren van kleine bedrijven (Baumol, 2004, op basis van onderzoek van de U.S. Small Business Administration). Daarentegen zijn grote ondernemingen relatief sterk in incrementele innovatie en in procesvernieuwing (European Commission, DG En- terprise & Industry, 2009, chapter 3).

Hiermee zijn kleine en grote bedrijven complementair in de productlevenscyclus. In de vroege stadia van de cyclus spelen kleine bedrijven een hoofdrol, terwijl kansrijk gebleken innovaties in een later stadium door grote bedrijven worden uitontwikkeld en breed in de markt worden gezet. Hoewel in de eerdere stadia ook vele weinig succesvolle en relatief inefficiënte kleine bedrijven actief zijn, is hun cumulatieve effect toch van groot belang voor de mate van succesvolle inno-

vatie van de gehele economie. Bovendien bevorderen zij leereffecten en stimuleren zij de concurrentie (Nooteboom, 2000), zoals verderop nader wordt toegelicht.

Tegen deze achtergrond heeft dit rapport in hoofdstuk 10 enkele innovatietrends in het Nederlandse MKB sinds 1999 geschetst. Deze omvatten zowel nieuwe producten als verbeteringen in interne bedrijfsprocessen. Hoofdpijnen zijn een dalende trend in de innovativiteit van het MKB na de technologische hausse van eind jaren negentig en een voorzichtig herstel in 2009 en 2010. Het hoge niveau van 1999 zal echter waarschijnlijk niet snel weer worden gehaald. Niettemin liggen er alleen al op ICT-gebied nog vele toepassingsmogelijkheden in het verschiet en dienen zich ook rond opkomende nieuwe technologieën (zoals nanotechnologie, biotechnologie en duurzaamheid) tal van mogelijkheden aan voor innovatie in het MKB.

Flexibiliteit

Het groeiende aantal zzp'ers staat vooral voor een toename van de flexibiliteit in de Nederlandse economie. Hierbij zijn drie vormen van flexibiliteit te onderscheiden (SEO, 2010). Ten eerste vormen zzp'ers een flexibele schil rond de bedrijven waarvoor ze werken. Het risico van leegloop wordt verschoven naar zzp'ers, die flexibel (moeten) zijn in termen van inkomen en gewerkte uren. Zoals is besproken in hoofdstuk 8 van dit rapport, heeft deze vorm van flexibiliteit een neerwaarts effect op de geregistreerde werkloosheidsgroei in de huidige economische crisis. Een tweede vorm van flexibiliteit betreft de wijze waarop zzp'ers (onderling) veel beter dan bedrijven met vast personeel gericht teams kunnen samenstellen voor elke klus (SEO, 2010). Ook bieden zij aan innoverende bedrijven met personeel de mogelijkheid om op flexibele wijze specifieke kennis en ervaring in te kopen waarover ze zelf niet beschikken (De Vries, 2011). Ten derde betekent het zzp-schap veel flexibiliteit voor de zzp'ers zelf en biedt het hen de mogelijkheid om zelf de werktijden te bepalen en bijvoorbeeld werk en zorgtaken of werk en studie te combineren.

Concurrentiedruk

De vele vaak kleine bedrijven met eigen productvariëteiten en eigen marketingconcepten vormen tezamen een groot laboratorium waarin geleerd wordt van meer en minder geslaagde experimenten en waarin de minst efficiënte bedrijven, producten en concepten worden weggeconcurrerd (Thurik, 2009). Daarbij hebben toetreders een disciplinerend en productiviteitsverhogend effect op bestaande ondernemingen. Uit onderzoek blijkt dat toetreding op korte termijn vooral leidt tot het verdwijnen van minder efficiënte bedrijven en op langere termijn tot betere prestaties van het gehele bedrijfsleven (Van Stel and Storey, 2004; Fritsch, 2008 en 2011).

Hogere werktevredenheid in het MKB

Uit onderzoek in binnen- en buitenland blijkt veelal dat zelfstandige ondernemers gemiddeld een hogere werktevredenheid kennen dan werknemers (Van Praag en Versloot, 2007). Gedetailleerd inzicht hierin valt te ontleen aan een recent empirisch onderzoek met data uit het European Community Household Panel voor de jaren 1994-2001 (Millan, Hessels, Thurik en Aguado, 2011). Hieruit blijkt dat ondernemers vooral tevredener zijn dan werknemers met het type werk dat ze

doen. Dit hangt samen met de autonomie en onafhankelijkheid die het zelfstandig ondernemerschap biedt. Echter, ondernemers blijken minder tevreden dan werknemers als het gaat om hun baan zekerheid. Ondernemers genieten over het algemeen minder sociale zekerheid en bescherming dan werknemers. Ook is het risico dat een eigen bedrijf niet overleeft vaak groot, zeker in de startfase.

Voorts blijkt dat werknemers in het midden- en kleinbedrijf tevredener zijn met het type werk dat ze doen dan werknemers in grotere bedrijven. Dit komt mogelijk doordat werknemers in kleinere bedrijven meer autonomie hebben (bijvoorbeeld als gevolg van minder bureaucratische organisatiestructuren) en daardoor ook meer invloed hebben op de inhoud van hun werk. Dit is een opmerkelijk resultaat, omdat kleine en jonge bedrijven slechter betalen dan grote ondernemingen (Van Praag and Versloot, 2007).

Opkomst rolmodellen als zelfversterkend effect

Er zijn in de literatuur veel aanwijzingen dat rolmodellen invloed hebben op de individuele beroepskeuze. Zo hebben 'entrepreneurial role models' een positieve invloed op de keuze voor zelfstandig ondernemerschap. Dit geldt zowel op microniveau (Arenius en Minniti, 2005; Koellinger et al., 2007) als op regionaal niveau (Sternberg, 2009). Als rolmodel kunnen zowel entrepreneurs fungeren die uit de media bekend zijn, als zelfstandige ondernemers in het persoonlijke netwerk, waaronder zakelijke relaties, oud-collega's, kennissen, vrienden en familie. Uit recent, nog ongepubliceerd, empirisch onderzoek in enkele grote Nederlandse steden blijkt dat ondernemers het minst vaak 'iconen' uit de media noemen als hun rolmodel. Rolmodellen leveren bijvoorbeeld inspiratie, kunnen bijdragen aan het zelfvertrouwen en zijn een voorbeeld om van te leren. Soms fungeren ze ook als mentor. De sterke groei van het aantal ondernemers in Nederland in de laatste 20 jaar heeft langs bovenstaande mechanismen een zelfversterkend effect gehad.

Toeleveren en uitbesteden

Ten slotte zijn kleine bedrijven van groot belang als toeleverancier. Grote ondernemingen zijn deels productiever dan kleine (zie hierna) doordat ze hun minder efficiënte activiteiten kunnen uitbesteden aan gespecialiseerde kleine bedrijven. Zoals in hoofdstuk 3 aan de orde is geweest, spelen toeleveranciers vooral ook een (toenemende) rol in internationale productieketens.

15.4.3 Bijwerkingen van de ondernemerschapsrevolutie

De ervaring van MKB en ondernemerschap heeft niet alleen maatschappelijke baten gebracht. Twee belangrijke en wellicht onvermijdelijke bijwerkingen zijn een vooralsnog lagere arbeidsproductiviteit in het MKB en een grotere inkomensongelijkheid met een hogere kans op armoede aan de onderkant van de inkomensverdeling.

Achterblijvende arbeidsproductiviteit in het MKB

Naast de hiervoor al genoemde positieve indirecte effecten van het opkomende ondernemerschap op de arbeidsproductiviteit van het Nederlandse bedrijfsleven in het algemeen, via hogere concurrentiedruk en toenemende specialisatie, moet ook worden gewezen op de relatief lage en door onder meer schaalverkleining achterblijvende arbeidsproductiviteit van het MKB (zie hoofdstuk 14 van dit rap-

port). Een lagere arbeidsproductiviteit geldt (in mindere mate) ook na correctie voor de verschillen in sectorstructuur tussen grootteklassen. Naast een lagere kapitaal-arbeidverhouding en gebruik van lager gekwalificeerd personeel, speelt een rol dat een relatief groot deel van de werkgelegenheid in met name het kleinbedrijf vaste arbeid is, dat wil zeggen in eerste instantie gericht op het voortbestaan van de onderneming zelf en niet op het productieproces. Ook de trend in de arbeidsproductiviteitsontwikkeling van het MKB is volgens de beschikbare cijfers over de afgelopen 15 jaar niet gunstig geweest. Als gevolg van voortgaande schaalverkleining is de groei van de arbeidsproductiviteit er achtergebleven. Dit is de achterkant van de MKB-banenmotor. Ook het vermogen van het MKB om tijdens een recessie werkgelegenheid vast te houden, heeft een keerzijde. Gecumuleerd over 2009 en 2010 was er in het MKB zelfs sprake van een *daling* van de arbeidsproductiviteit, terwijl deze in het grootbedrijf nog enigszins is gestegen. In de komende jaren wordt overigens enig herstel van de arbeidsproductiviteit in het MKB verwacht.

Grotere inkomensongelijkheid

In vergelijking met andere sociaaleconomische groepen is de inkomensverdeling van ondernemers erg scheef. Zoals dit rapport (hoofdstuk 9) heeft laten zien, ligt aan deze grote inkomensongelijkheid enerzijds het bovenproportioneel fluctuerende karakter van het inkomen ten grondslag en anderzijds de grote heterogeniteit binnen de groep ondernemers, zowel in demografische termen (vrouwen, parttimers, oudere ondernemers, etnische ondernemers) als in type ondernemers (zelfstandigen met of zonder personeel, hybride ondernemers). Verder spelen sectorverschillen en het ontbreken van een bovengrens op inkomens van ondernemers een rol. Daarbij hebben zelfstandigen relatief vaak te maken met een inkomen onder de lage-inkomensgrens ('armoedesituatie'). Het aandeel zelfstandigen met lage inkomens neemt toe in tijden van laagconjunctuur en vice versa (Folkeringa, Ruis, Van der Linden en Tan, 2010). Lage inkomens onder zelfstandigen komen relatief vaker voor onder vrouwen, ondernemers jonger dan 45 jaar, alleenstaanden en eenoudergezinnen en allochtonen (m.n. niet-westerse en eerstegeneratie westerse allochtonen). Ook hebben starters relatief vaker een laag inkomen dan gevestigde ondernemers.

Ten slotte is het gemiddelde besteedbare inkomen van ondernemers fors gedaald in vergelijking met het begin van de jaren negentig, zij het dat in de jaren 2003-2007 een licht herstel heeft plaatsgevonden. Het lagere inkomen hangt samen met het gegroeide aantal starters, de toegenomen heterogeniteit onder de ondernemerspopulatie en een afname van de gemiddelde kwaliteit van het ondernemerschap. Sinds het begin van de economische crisis in 2008 is het gemiddelde besteedbare inkomen van ondernemers fors gedaald. Voor 2010 en 2011 wordt een licht herstel verwacht.

15.5 Toekomstperspectief MKB en ondernemerschap

15.5.1 Inleiding

In een eerdere paragraaf zijn reeds de belangrijkste *omgevingstrends* geschetst die op het MKB afkomen (zie ook Tabel 26 voor de effecten en implicaties van deze trends). In de nu volgende paragraaf wordt eerst een samenvatting gegeven van de verwachte toekomsttrends ten aanzien van belangrijke variabelen

binnen het MKB. Hierbij wordt uitgegaan van 'ongewijzigd beleid' (dat wil zeggen exclusief in het regeerakkoord voorgenomen nieuw beleid).

Daarna bezien we de sterke en zwakke punten van het MKB op basis van de analyse in de voorgaande paragrafen, aangevuld met inzichten uit de literatuur.

Tot slot sommen we de kansen en uitdagingen voor het MKB op, die kunnen worden afgeleid als we sterke en zwakke punten tezamen met de verwachte trends in ogenschouw nemen. Daarbij zal er ook aandacht zijn voor het gegeven dat uitdagingen veelal tevens potentiële bedreigingen vormen. Er zal echter geen complete, formele SWOT-analyse worden uitgevoerd. Een dergelijke analyse kan leiden tot een omvangrijke en bijna boekhoudkundige exercitie, waarin het zicht op de hoofdlijnen snel verloren gaat. Bovendien zijn de diverse concepten niet altijd helder af te bakenen. Zo zijn zwakke punten en bedreigingen soms moeilijk te onderscheiden. Er is hier daarom gekozen voor een aanpak die zich van meet af aan richt op het identificeren van hoofdlijnen en die vooral oog heeft voor kansen en uitdagingen. Dit zal ook de grondslag vormen voor de in de slotparagraaf af te leiden beleidsimplicaties.

15.5.2 Samenvatting toekomsttrends MKB bij 'ongewijzigd beleid'

In Tabel 27 worden de belangrijkste verwachte toekomsttrends binnen het MKB samengevat, indien wordt uitgegaan van 'ongewijzigd beleid' en een trendmatige productiegroei van het MKB in 2011-2015 van circa 1,75% per jaar.

Tabel 27 Toekomsttrends in het MKB

<i>Meest waarschijnlijke toekomsttrend</i>	<i>Mogelijke varianten (indien van toepassing)</i>
Groei aantal zelfstandigen zwakt af	Zowel absolute daling als voortgaande hogere groei lijken mogelijk
Geringe werkgelegenheidsgroei MKB (gemiddeld 0,5% per jaar)	Meer banencreatie haalbaar bij hogere productiegroei
Stijging arbeidsproductiviteit MKB, mede door verwachte arbeidskrapte	
Toename aantal ondernemers met groeiambities onzeker	
Meer ICT-toepassingen in het MKB	
Voortgaande internationalisering MKB	
Opkomst duurzaam ondernemen	

Bron: EIM.

Het lijkt het meest waarschijnlijk dat het aantal zelfstandigen in de komende jaren nog enigszins zal doorgroeien, maar in een lager tempo dan voorheen. Enerzijds blijven van invloed de tendens tot uitbesteden en flexibilisering in het bedrijfsleven, een voortgaande groei van de dienstensector en de sterk gestegen waardering voor ondernemerschap als beroepskeuze. Ook de hoge prevalentie van nascent ondernemerschap in Nederland in 2010 (Kelley et al, 2011) wijst in de richting van (enige) voortgaande groei. Anderzijds zal de toekomstige groei van het aantal zelfstandigen worden afgeremd door de pensioneringsgolf onderzittende ondernemers, de vergrijzing binnen de beroepsbevolking, schaalvergro-

ting binnen traditionele MKB-sectoren als detailhandel, horeca en de auto(reparatie)sector en door de weinig florissante perspectieven in de bouwsector. Voorts verwachten wij de komende vijf jaar maar weinig banencreatie in het MKB. Daarbij wordt voor het MKB een gemiddelde arbeidsproductiviteitsgroei van 1,25% per jaar geraamd (EIM, 2011). Alleen al de noodzaak tot winstherstel en de verwachte verkrapping van de arbeidsmarkt nopen hiertoe. Deze trends met betrekking tot het aantal zelfstandigen, werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit in het MKB hangen nauw met elkaar samen.

De onzekerheden rond de toekomstige groei van het aantal zelfstandigen zijn echter groot. Enerzijds valt zelfs een daling van het aantal zelfstandigen niet uit te sluiten, bijvoorbeeld als gevolg van structureel tegenvallende bruto ondernemersinkomens. Ook nieuw beleid in de zin van een versobering van de fiscale ondernemersfaciliteiten zou hiertoe kunnen leiden. Anderzijds behoort als gevolg van de toegenomen 'intrinsieke dynamiek' een voortgaande sterke autonome groei van het aantal zelfstandigen ook tot de mogelijkheden.

Ook ten aanzien van de alom zo gewenste groei van het aantal ondernemers met groeiambities zijn de onzekerheden groot. De tendens naar een hoger opgeleide beroepsbevolking werkt stimulerend voor ambitieus ondernemerschap, maar de verwachte verdere stijging van het aantal 45-plussers in de beroepsbevolking werkt eerder remmend. Aan een toekomstige toename van het aantal ambitieuze ondernemers kan ook het beleid bijdragen, zoals in de volgende paragraaf nader zal worden uiteengezet.

Tot slot verwachten wij alleen al op basis van exogene invloeden een verdere groei en verspreiding van ICT-toepassingen in het MKB, voortgaande internationalisering van het MKB en een sterke opkomst van duurzaam ondernemen. De richting is daarmee duidelijk, maar de mate en het tempo waarin dit zal gebeuren, zal zeker ook afhangen van het gevoerde beleid.

15.5.3 Sterke en zwakke punten van MKB en ondernemerschap in Nederland

Sterke punten

De sterke punten van MKB en ondernemerschap in Nederland zijn in de voorgaande hoofdstukken en paragrafen deels al expliciet of tussen de regels aan de orde gekomen. Hier worden ze kort opgesomd (zie ook Tabel 28), inclusief een enkele aanvulling vanuit de literatuur:

- De sterk verbeterde attitudes en opvattingen over ondernemerschap bij de Nederlandse bevolking in het algemeen.
- Toegenomen interesse in ondernemerschap als beroepsperspectief bij studenten in het hoger onderwijs.
- Een toegenomen mate van ondernemerschapsactiviteit, blijkend uit een gestaag stijgend percentage zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking en uit een sinds 2009 hogere graad van nascent en nieuw ondernemerschap (de zogenaamde TEA rate van de Global Entrepreneurship Monitor). Dit heeft de Nederlandse economie een hogere mate van flexibiliteit opgeleverd. Ook groeit hierdoor de beschikbaarheid van ondernemende rolmodellen, waardoor steeds beter aan een van de voorwaarden voor ambitieus ondernemerschap wordt voldaan.
- Hoge overlevingskansen voor bedrijven, zoals blijkt uit een internationaal vergeleken laag percentage aan bedrijfsbeëindigingen.

- Een internationaal vergeleken relatief hoge mate van 'intern ondernemerschap van medewerkers binnen bedrijven' (beter bekend als 'intrapreneurship'), zowel in het grootbedrijf als in het midden- en kleinbedrijf (Hessels et al., 2009; Bosma et al., 2010). Intrapreneurship betreft veelal het initiëren van ambitieuze en/of innovatieve nieuwe bedrijfsactiviteiten. Ook fungeert intrapreneurship als springplank naar (ambitieuze) zelfstandig ondernemerschap.

Zwakke punten c.q. verbeterpunten

Naast sterke punten vermeldt Tabel 28 ook diverse zwakke punten c.q. verbeterpunten van het Nederlandse MKB. Deze zijn deels al gebleken uit het voorgaande en kunnen deels ook uit andere aanwijzingen worden afgeleid:

- Knelpunten snelle groeiers.
Dit omvat de lage groeiambities bij starters, de voorkeur van vele afgestudeerden voor 'veilige' banen bij grote bedrijven, problemen in personeelsvoorziening (arbeidsmarktregulering, tekorten aan gekwalificeerd personeel) en knelpunten bij kapitaalvoorziening van extern eigen vermogen voor ambitieuze en/of innovatieve ondernemingen.
- Verbeterpunten innovatie en innovatief ondernemerschap.
Volgens het CBS (2011) is de internationaal vergeleken al zwakke positie van Nederland ten aanzien van de R&D-uitgaven door bedrijven en het percentage technologisch innovatieve bedrijven tussen 2006 en 2008 nog verder verslechterd. Ten aanzien van geïnvesteerd durfkapitaal neemt Nederland anno 2009 een middenpositie in binnen de EU-15, ver achter bijvoorbeeld Finland, Zweden en het Verenigd Koninkrijk. Op de indicator voor innovatief 'early stage' ondernemerschap van de Global Entrepreneurship Monitor scoort Nederland net onder het gemiddelde van een groep van 17 ontwikkelde economieën (Kelley et al., 2011).
- Onbenut exportpotentieel MKB.
Ondanks de positieve trend in het aantal exporterende bedrijven (zie hoofdstuk 12), is er in het MKB nog steeds sprake van een aanzienlijk onbenut exportpotentieel (Tiggelooove and Hessels, 2009).
- Sociale aspecten zzp-revolutie: meer ongelijkheid en armoede en minder toegang tot sociale zekerheid en pensioenvoorziening.

Tabel 28 Sterke en zwakke punten MKB en ondernemerschap in Nederland

<i>Sterke punten</i>	<i>Zwakke punten</i>
1. Verbeterde attitudes en opvattingen over ondernemerschap	1. Knelpunten snelle groeiers - weinig groeiambities bij starters - afgestudeerden prefereren 'veilige' banen - knelpunten personeelsvoorziening MKB - arbeidsmarktregulering
2. Toegenomen interesse in ondernemerschap als beroepsperspectief bij studenten	2. Verbeterpunten innovatie en innovatief ondernemerschap - R&D-uitgaven van bedrijven - percentage technologisch innovatieve bedrijven - geïnvesteerd durfkapitaal - innovatief 'early stage' ondernemerschap
3. Een toegenomen mate van ondernemerschapsactiviteit	3. Onbenut exportpotentieel MKB
4. Hoge overlevingskansen voor bedrijven	4. Sociale problematiek t.g.v. zzp-revolutie
5. Een relatief hoge mate van intrapreneurship	

Bron: EIM.

15.5.4 Kansen en uitdagingen

Diverse combinaties van sterke punten en omgevingstrends impliceren interessante kansen voor MKB en ondernemerschap in Nederland. Niet alleen gunstige omgevingstrends maar ook bedreigingen kunnen uitdagingen opleveren voor innovatieve en ambitieuze ondernemers en ondernemingen. Tegelijkertijd kan de mix van bepaalde zwakke punten en/of externe bedreigingen een 'fatale combinatie' opleveren, waardoor MKB en ondernemerschap in een negatieve spiraal terecht kunnen komen.

Kansen en uitdagingen

Puntsgewijs vloeien de volgende kansen en uitdagingen voort uit de verrichte analyses:

- personeelskrapte als prikkel voor productiviteitsverbetering in het MKB;
- onbenut exportpotentieel MKB als kans om te ontsnappen aan trage binnenlandse afzetgroei;
- brede verspreiding en toepassing van ICT door het MKB (virtuele organisaties, e-commerce etc.) als aanjager van nieuwe bedrijfsactiviteiten;
- meer productinnovatie (in het algemeen) door zowel nieuwe als bestaande MKB-bedrijven;
- specifiek: duurzaamheid als (markt)kansen om nieuwe, duurzame producten en productieprocessen te introduceren;
- specifiek: vergrijzing als marktkans (nieuwe producten en diensten voor senioren).

'Fatale combinaties' die een negatieve spiraal kunnen veroorzaken

Een eerste sterk ongewenste combinatie is 'trage binnenlandse marktgroei x geringe proactiviteit/innovativiteit van het MKB'. Dit zou leiden tot langdurige stagnatie van het MKB, doordat ondernemers niet via het ontwikkelen van nieuwe bedrijfsactiviteiten (betreden van nieuwe exportmarkten, ontwikkelen van nieu-

we producten en formules) ontsnappen aan de klem van de voorspelde trage binnenlandse marktgroei.

Een tweede ongewenste combinatie is 'starre arbeidsmarkt x krap financieringsaanbod'. Deze knelpunten zijn in voorgaande hoofdstukken van dit rapport al aan de orde gekomen. Als ze beide blijven bestaan, zouden ze tezamen, zelfs als de ondernemerschapsaspiraties van studerenden verder toenemen, zeer negatief kunnen doorwerken op het daadwerkelijk van de grond komen van meer ambitieuze ondernemingen.

Rol van het beleid

Het beleid kan bevorderen dat kansen door het MKB worden benut, dat uitdagingen worden opgepakt en dat zwakke punten van het MKB worden gerepareerd. De institutionele omgeving kan echter onbedoeld ook *ongunstig* zijn voor de prestaties van MKB en ondernemerschap. Beide aspecten komen in de volgende paragraaf aan de orde.

15.6 Signalen voor toekomstig beleid

15.6.1 Inleiding

Hoofddoel van deze Trendstudie is, zoals uiteengezet in hoofdstuk 1, het schetsen van de state-of-the-art van de belangrijkste ontwikkelingen rond MKB en ondernemerschap, met een doorkijkje naar de toekomst op de middellange termijn. Nevendoel is het op basis van deze analyses en verkenningen oogsten van signalen voor het toekomstige overheidsbeleid op dit terrein. Hierbij gaat het niet om concreet uitgewerkte beleidsaanbevelingen, maar wel om onderbouwde signalen voor beleidsrichtingen die het meeste perspectief lijken te bieden om de geschetste uitdagingen met succes op te pakken.

Eerst wordt in deze paragraaf kort stilgestaan bij de legitimiteit van beleid op dit terrein en bij de belangrijkste aangrijpingspunten voor beleid. Vervolgens komen richtingen voor MKB-relevant algemeen economisch beleid en voor specifiek beleid aan de orde.

Waarom MKB-beleid?

De legitimiteit van overheidsbeleid voor MKB en ondernemerschap komt expliciet aan de orde in EIM (2008b) en in Van Praag en Stevens (2010). Samenvattend zijn er onder meer de volgende belangrijke redenen voor beleid op dit terrein:

- MKB en ondernemerschap zijn belangrijk omdat ze naast private baten, zoals inkomen en werktevredenheid, ook leiden tot vele maatschappelijke opbrengsten, zoals die hiervoor in deze Synthese zijn opgesomd. Daarnaast zijn er positieve externaliteiten van ondernemerschap, zoals kennis spillovers en leereffecten.
- Diverse zwakke punten van MKB en ondernemerschap in Nederland, zoals geconstateerd in Tabel 28, belemmeren de concurrentiekracht en het groeivermogen van de Nederlandse economie en vragen om verbetering.
- Onderliggende oorzaken zoals informatie-imperfecties met betrekking tot het toekomstperspectief van zelfstandig ondernemerschap versus een carrière bij een grote onderneming, alsmede marktperfecties bij toegang van startende en groeiende bedrijven tot financiering, kennis en personeelsvoorziening, maken het aannemelijk dat daaraan gerelateerde zwakke punten niet zonder

- overheidsbemoeyenis zullen verdwijnen. Andere zwakke punten hangen samen met formele en informele instituties die voortvloeien uit beleid in een verder verleden en zij zullen door nieuw beleid moeten worden gerepareerd.
- Er zijn diverse aangrijpingspunten voor succesvol beleid (zie hierna).

Waar kan beleid aangrijpen?

We gebruiken een iets aangepaste en uitgebreide versie van het analysekader uit Audretsch, Grilo en Thurik (2007). Een soortgelijk kader is ook gebruikt in de Beleidsdoorlichting door EIM (2008b). Kort samengevat kan de overheid op de volgende maatschappelijke en institutionele raakvlakken met ondernemerschap interveniëren:

- 1 Kansen voor ondernemerschap: R&D, kennisvalorisatie, toegankelijkheid van productmarkten, faciliteiten voor bedrijfsopvolging.
- 2 Aanbod potentieel ondernemerschap: o.a. immigratiebeleid, voorlichting en onderwijs (preferenties en vaardigheden).
- 3 (Toegankelijkheid van) financiering voor ondernemingen in het MKB.
- 4 Beroepskeuze tussen werknemerschap en ondernemerschap: fiscale faciliteiten, opportunitetskosten van zelfstandig ondernemerschap.
- 5 Institutionele determinanten van de ontwikkeling van ondernemerschap en werkgeverschap (arbeidsmarktregulering, vergunningen, administratieve lasten).

Daarbij worden ook de meest recente inzichten meegenomen uit Audretsch en Thurik (2010), die pleiten voor 'policy for the entrepreneurial economy' in plaats van alleen 'entrepreneurship policy'. Dit impliceert een doordenken van instituties in bredere zin ten aanzien van hun doorwerking op ondernemerschap en innovatie. Hierbij kan het gaan om de nationale cultuur ten opzichte van onzekerheid en innovatie, het onderwijs, het belastingstelsel, de regulering van arbeidsmarkt en sociale zekerheid en de mate waarin wet- en regelgeving leiden tot administratieve lasten voor het bedrijfsleven.

15.6.2 MKB-relevant algemeen economisch beleid

Het is een grote uitdaging voor de Nederlandse economie om de vele langdurig doorwerkende negatieve consequenties van de financiële en economische crisis te boven te komen. De mate waarin dit lukt, bepaalt ook de basisvoorwaarden voor MKB en ondernemerschap in de komende jaren. Daarom komt nu eerst het algemeen economisch beleid kort ter sprake. Daarbij gaat het vooral om het herstel van de stabiliteit van de financiële sector, het terugdringen van financieringstekort en staatsschuld en het herstel van het groei- en concurrentievermogen van het bedrijfsleven. Hierbij wordt het beleid echter met enkele dilemma's geconfronteerd.

Hervorming financiële sector

Ogenschijnlijk is de wereldeconomie redelijk uit de Grote Recessie tevoorschijn gekomen. Een ineenstorting is in 2009 voorkomen, maar de exitstrategie uit de reddingsoperaties van de overheid baart nog veel zorgen (Jacobs, 2010). Daarbij is een stabiele financiële sector van groot belang voor duurzame financiering van MKB en ondernemerschap. Op dit moment is deze sector echter nog fragiel. Volgens het IMF zijn banken nog steeds de achilleshiel van het economische herstel (Jacobs, 2010). Een hervorming van de financiële sector blijft daarom volgens vele experts nodig. Hervorming zou onder meer de hoge bonussen moeten te-

rugschroeven, het probleem moeten aanpakken van banken die 'too big to fail' zijn, een waterdichte scheiding moeten aanbrengen tussen zaken- en spaarbanken en de kapitaaleisen voor banken verder moeten verhogen (Jacobs, 2010; Witteloostuijn, 2010).

Herstel overheidsfinanciën en herstel concurrerend vermogen

Het primaat moet de komende jaren voorts liggen bij structuurbeleid, gericht op het herstel van enerzijds de overheidsfinanciën en anderzijds het groeipotentieel en het concurrentievermogen van de Nederlandse economie. De uitdaging ligt vooral hierin, dat deze doelstellingen op korte termijn deels met elkaar op gespannen voet staan. In de concrete uitwerking van het beleid dient de overheid twee beleidsdilemma's onder ogen te zien. De keuzes die hierbij worden gemaakt, hebben ook grote implicaties voor MKB en ondernemerschap.

Het *eerste dilemma* is in hoeverre het herstel van de overheidsfinanciën wordt nagestreefd via lastenverzwaringen dan wel via bezuinigingen. Gezien de ernst van de situatie in het bedrijfsleven en gezien het belang van een florerend bedrijfsleven voor economische groei en uiteindelijk ook voor de belastingopbrengst, brengen lastenverzwaringen voor het bedrijfsleven grote risico's mee voor winstherstel, investeringsgeneigdheid en banencreatie. In het bijzonder moet ook worden gewezen op het zeer actuele risico van verhogingen van lokale (gemeentelijke) lasten voor het bedrijfsleven. De nadelige doorwerking van lastenverzwaringen voor burgers op de koopkrachtige vraag is evenzeer vanzelfsprekend. Ook bezuinigingen leiden echter veelal tot vraaguitval. Een gedeeltelijke uitweg uit dit dilemma kan zijn om ombuigingen zo veel mogelijk de vorm te geven van structurele hervormingen die de concurrentiekracht van de Nederlandse economie ten goede komen. Hierbij kan bijvoorbeeld worden gekeken naar de mogelijkheden voor hervorming van de sociale zekerheid en arbeidsmarkt door middel van verdere flexibilisering, activering en intensieve arbeidsbemiddeling ('flexicurity').¹ Dit wordt hieronder uitgewerkt onder het kopje 'hervorming arbeidsmarkt'. Ook kan een versnelde invoering van 'langer doorwerken na het 65^e levensjaar' fungeren als een weg om aan dit dilemma te ontsnappen. Ten slotte zijn er tal van specifieke mogelijkheden. Zo is er het idee om hervormingen in de curatieve zorg niet alleen te richten op vergroting van de efficiency, maar ook op versnelling van de medisch-technologische ontwikkeling en van daarop te baseren nieuwe bedrijvigheid.

Een *tweede dilemma* betreft de loonontwikkeling. Lonen zijn enerzijds een kostenfactor voor het bedrijfsleven, met grote invloed op de prijsconcurrentiekracht van het exporterende MKB. Anderzijds vormen lonen de belangrijkste bron van binnenlandse koopkrachtige vraag, die van cruciaal belang is voor het overgrote deel van het MKB. Het is dus zaak tussen de klippen van *te hoge kosten en prijzen* en van *vraaguitval* door te laveren. Het onderscheid tussen bruto loonkosten en netto loon is hierbij wezenlijk. Dit dilemma heeft ook een rol gespeeld bij de bestrijding van de recessie begin jaren tachtig van de vorige eeuw² en is nog steeds actueel.

¹ Zie ook SER (2009).

² Zie bijvoorbeeld Nootboom (1982).

15.6.3 Specifiek beleid

Naast MKB-relevant algemeen economisch beleid is vooral ook specifiek beleid nodig om beter te kunnen inspelen op de geschetste kansen en uitdagingen. Hieronder worden enkele belangrijke beleidsthema's aangestipt. Eerst worden op basis van het verrichte onderzoek twee algemene leidraden geboden. Daarna worden enkele specifieke richtingen voor het beleid besproken die daarop aansluiten.

Meer en vooral beter ondernemerschap

Sinds 2003 kan het ondernemerschapsbeleid in Nederland worden getypeerd als de bevordering van 'meer en beter ondernemerschap' (EIM, 2008b). Recentelijk is deze duale benadering onder vuur gekomen. Zo betogen Van Praag en Stevens (2010) dat de stimulering van ondernemerschap zich nog veel meer dan nu gebeurt, zou moeten richten op 'kwaliteit'. Zij bepleiten een keuze om vooral 'beter ondernemerschap' in de zin van 'ambitieuze high potentials' te bevorderen. Voor dit standpunt is enige steun te vinden in zowel de bevindingen van het huidige rapport als de internationale literatuur (onder meer Van Praag en Van Stel, 2010). Niettemin heeft het huidige rapport ook veel aanwijzingen gegeven voor het maatschappelijke nut van 'meer ondernemerschap'. Micro-economisch betekent meer ondernemerschap ook meer mogelijkheden voor zelfontplooiing, flexibele werktijden en autonomie. Macro-economisch betekent het een hogere concurrentiedruk op gevestigde bedrijven met alle voordelen van dien voor banencreatie en arbeidsproductiviteit, hogere flexibiliteit (vooral voor bedrijven die werk aan zzp'ers uitbesteden) en minder werkloosheidsuitkeringen. Ook draagt meer ondernemerschap bij aan de zichtbaarheid van ondernemende rolmodellen, leidt het tot leereffecten en tot de vorming van een kweekvijver voor toekomstige ambitieuze ondernemers. Bovendien wordt in empirisch onderzoek van Carree et al (2007) alleen een significant negatief effect op economische groei gevonden van 'te weinig' ondernemers en niet van 'te veel'.

Alles samenvattend lijkt de slogan 'meer en beter ondernemerschap' op zichzelf nog steeds een geschikte leidraad voor het beleid. Gezien de weinig prominente positie van Nederland op het terrein van snelle groeiers¹ zijn er daarbij echter redenen voor blijvende extra nadruk op het bevorderen van 'beter ondernemerschap'. Het gaat daarbij zowel om optimale condities als om optimale prikkels. Het eerste omvat onder meer onderwijs, voorlichting, regeldruk, kennis-transfer en toegang tot financiering. Het tweede behelst een goede balans tussen de 'reward structures' van ondernemers versus die van werknemers en omvat fiscale faciliteiten, aanspraken op pensioen en sociale zekerheid alsmede de bescherming van werknemers op de arbeidsmarkt. Er is geen exact kwantitatief inzicht in hoe deze balans in Nederland momenteel uitvalt, al zijn er vermoedens dat de fiscale faciliteiten vooral ook marginaal ondernemerschap bevorderen (Koellinger en Roessler, 2009; Shane, 2009; Van Praag en Stevens, 2010) en dat hoge 'opportunity costs' van ondernemerschap en rigiditeiten op de arbeidsmarkt vele hoog opgeleiden nog steeds leiden naar een carrière bij een grote onderneming of instelling in plaats van dat zij kiezen voor het opzetten van een ambitieus eigen bedrijf (Baumol, 2008; Teruel en De Wit, 2011).

¹ Na een jarenlange internationale achterstandspositie neemt Nederland volgens de laatste gegevens inmiddels een middenpositie in (zie dit rapport).

Bevordering van productiegroei langs alle mogelijke kanalen

De relaties tussen de groei van productie, arbeidsproductiviteit en werkgelegenheid zijn in hoofdstuk 14 uitgebreid aan de orde gekomen. Een hogere productiegroei vloeit in een kleine, open economie niet vanzelfsprekend en automatisch voort uit een op zichzelf wenselijke hogere arbeidsproductiviteit. Deze kan ook leiden tot minder werkgelegenheid. Voor de toekomst is daarom de bevordering van een hogere productiegroei *langs alle mogelijke kanalen* sterk aan te bevelen. In het geval van het MKB valt dan naast bevordering van technologische ontwikkeling en procesinnovatie te denken aan stimulering van de export en andere internationale activiteiten van het MKB, aan facilitering van bedrijfsgroei en aan bevordering van productinnovatie. Hiervoor zijn meer ambitieuze en innovatieve ondernemers in bestaande en nieuwe bedrijven nodig, alsmede een betere beschikbaarheid van vreemd en extern eigen vermogen om investeringen te financieren. Op al deze punten zijn er mogelijkheden voor de overheid om direct en indirect te stimuleren en belemmeringen weg te nemen.

Flexibilisering arbeidsmarkt

Het functioneren van de arbeidsmarkt heeft grote betekenis voor innovatief en ambitieus ondernemerschap. Zo heeft de mate van flexibilisering een positieve invloed en de mate van ontslagbescherming een negatieve. De redenen hiervoor zijn tweemaal. Ten eerste vormen strikte regels rond tijdelijke arbeid en strikte ontslagbescherming vooral voor jonge bedrijven een belemmering om personeel aan te nemen en te gaan groeien. Ten tweede leidt een hoge beschermingsgraad, evenals een goede sociale zekerheid exclusief voor werknemers, tot hogere opportunitetskosten voor potentieel ambitieuze ondernemers en bevordert het de kans dat zij kiezen voor een carrière in loondienst. Uit onderzoek van Bosma en Levie (2009) over 19 OECD-landen blijkt een sterk negatieve relatie tussen 'strictness of employment protection' en de prevalentie van 'high-expectation early stage entrepreneurship'. Ook voor de prevalentie van daadwerkelijke snelle groeiers is in een onderzoek over 15 EU-lidstaten plus Japan en de VS een negatief verband met 'employment protection' aangetoond (Teruel en De Wit, 2011). Bovendien blijkt de relatief hoge beschermingsgraad in Nederland het achterblijven van ons land qua snelle groeiers voor bijna 25% te verklaren, zoals ook al ter sprake kwam in een eerder hoofdstuk van dit rapport. Deze aanwijzingen pleiten voor een verdere hervorming en flexibilisering van de arbeidsmarkt in Nederland. Daarnaast blijft een verdere vermindering van de regeldruk voor startende en groeiende bedrijven gewenst.

Investeren in onderwijs en menselijk kapitaal

Hogere investeringen in onderwijs en menselijk kapitaal zijn direct en indirect van groot belang voor het MKB. Dit betreft allereerst de aansluiting tussen onderwijs en arbeidsmarkt.¹ De tot de Grote Recessie almaar toenemende tekorten aan middelbaar en hoger opgeleiden (MBO-4, HBO en WO), vooral in technische en deels ook in commerciële beroepen, zijn tijdelijk minder knellend. Niettemin zal door de technologische ontwikkeling in veel branches de vraag naar adequaat opgeleid personeel blijven toenemen. Geleidelijk zullen de latente arbeidsmarkttekorten weer manifest worden, wat de structurele groei van het MKB ernstig belemmert. Belangrijke oplossingsrichtingen om tekorten aan gekwalificeerd perso-

¹ Zie onder meer EIM (2006) en EIM (2008a).

neel weg te nemen, zijn een verdere verhoging van de arbeidsparticipatie, intensivering van bij- en omscholing ('leven lang leren'), bevordering van de instroom in technische en commerciële opleidingen, begeleiding van voortijdige schoolverlaters naar andere opleidingen, het aanbieden van meer stageplaatsen in het MKB, het bevorderen van goed personeelsbeleid en goed werkgeverschap in het MKB en het verder verbeteren van het imago van het MKB. Ten slotte kunnen interessante kennismigranten worden aangetrokken door buitenlandse studenten in het Nederlandse HBO en WO via stagecontracten in contact te brengen met MKB-bedrijven in ons land.

Daarnaast zijn er sterke aanwijzingen dat vooral het hoger onderwijs van belang is voor het bevorderen van innovatieve en snelgroeiende bedrijven. Ten eerste presteren ondernemers met een hogere opleiding *gemiddeld* beter dan ondernemers met een lagere opleiding en is extra onderwijs voor ondernemers nog rendabeler dan voor werknemers (Van Praag et al., 2009; zie ook Van Praag en Van Stel, 2010). Daarnaast hangen de prestaties van individuele ondernemers ook af van het opleidingsniveau van de bevolking als geheel (Millan et al., 2011). Een hoger opgeleide bevolking betekent dat er meer goed opgeleide werknemers beschikbaar zijn. Bovendien bevordert een hoger opleidingsniveau in een land de kans op kennis spillovers vanuit universiteiten waarvan ondernemers kunnen profiteren. Ook in een eerder hoofdstuk van dit rapport zagen we al dat de participatiegraad in het hoger onderwijs een positieve invloed heeft op het aantal snelle groeiers en dat de internationale achterstand van Nederland in het hoger onderwijs mede een verklaring is voor het achterblijven qua snelle groeiers.

Exportbevordering

Er kan in het Nederlandse MKB, vooral ook in de zakelijke dienstverlening, nog een groot onbenut exportpotentieel worden aangeboord.¹ Hiertoe is onder meer intensivering van exportpromotie van belang. Dit omvat het vergroten van bewustwording van internationaliseringskansen voor het bedrijfsleven (veel bedrijven hebben er nog nooit over nagedacht). Ook kan meer bekendheid worden gegeven aan de ondersteuning die vanuit de overheid beschikbaar is voor (potentieel) internationaal actieve bedrijven. Ten slotte zijn er voor MKB-bedrijven met beperkte middelen en weinig internationale ervaring interessante mogelijkheden op het terrein van de indirecte export (d.w.z. marktwerking door en levering via agenten en groothandelsbedrijven). Vooral de groothandel is een 'hidden champion' die een sleutelrol speelt in de internationale handel van Nederland.

Bevordering van innovatie en innovatief ondernemerschap

Het hardnekkige onderpresteren van Nederland in dit belangrijke domein vraagt om een brede benadering. Wat nodig lijkt is de ontwikkeling van een *ecosysteem* om nieuwe producten en bedrijfsideeën voort te brengen (Nootboom en Stam, 2008; Sensor en Singer, 2009). Ook het befaamde denkmodel van Porter (1990: 125), die letterlijk stelt dat 'invention and entrepreneurship are at the heart of national advantage', hanteert een brede en organische benadering. Cruciaal in een innovatief ecosysteem zijn de interrelaties tussen universiteiten en andere kennisinstellingen, grote bedrijven, 'start-ups' en verschaffers van durfkapitaal. Op onderdelen zijn er de laatste jaren zeker positieve ontwikkelingen, maar

¹ Zie Tiggelooove en Hessels (2009).

vooral de opkomst van nieuwe innovatieve ondernemingen moet verder worden versterkt. Dit is zelfs de meest cruciale factor tijdens het huidige, hiervoor al besproken 'Schumpeter Mark I regime'. Het beleid kan hieraan op vele manieren bijdragen. Concreet gaat het vooral om de bevordering van spin-offs uit kennisinstellingen en van durfkapitaal voor innovatieve starters en groeiers. Dit is geen nieuwe gedachte (Wennekers et al., 2005), maar hij verdient nog steeds de hoogste prioriteit. Ook de bevordering van kruisbestuiving is van groot belang. Aan dit laatste kunnen een hoge intersectorale baanmobiliteit en overvloedige immigratie van kenniswerkers veel bijdragen. In het bijzonder is meer aandacht voor juist *nieuwe innovatieve ondernemingen* nodig, zowel in de onlangs gekozen negen 'topsectoren' (EL&I, 2011) als in opkomende nieuwe bedrijfssectoren. Meer expliciete aandacht in dit verband verdient ook opkomend duurzaam ondernemerschap. Ten slotte biedt de aanstaande pensionering van veel gevestigde ondernemers uit de babyboomgeneratie een geweldige kans om ambitieuze nieuwe ondernemers via bedrijfsoverdrachten een vliegende start te bieden. Het beleid zou meer kunnen doen om vraag en aanbod bij elkaar te brengen.

Specifiek beleid zzp'ers

Wegens de bijzondere positie van zelfstandigen zonder personeel in termen van onder meer sociale zekerheid en fiscaliteit, wordt in het ondernemersbeleid ook in toenemende mate aandacht besteed aan deze groep ondernemers. Dit is in hoofdstuk 8 aan de orde gekomen. In geval van bijvoorbeeld ziekte of arbeidsongeschiktheid kunnen zzp'ers niet terugvallen op collectieve werknemersverzekeringen, maar ze moeten zich hier particulier tegen verzekeren. In realiteit is slechts een beperkt deel van de zzp'ers hiervoor daadwerkelijk verzekerd en bouwt slechts ongeveer de helft van de zzp'ers een pensioenvoorziening op. Zzp'ers vormen in die zin een kwetsbare groep. De SER heeft daarom gepleit voor aanpassing van het beleid op het gebied van arbeidsongeschiktheid, arbeidsomstandigheden, scholing en pensioenen, opdat het stelsel van sociale zekerheid weer goed aansluit bij de praktijk (SER, 2010).

15.6.4 Epiloog: de crisis als kans

Tijdens de Grote Recessie gaf een op de drie ondernemers aan dat de crisis voor hen meer kansen dan bedreigingen meebrengt.¹ Veel MKB-ondernemingen snijden niet alleen in de kosten, maar hanteren ook een offensieve strategie om de problemen te pareren. Zij proberen juist nu marktaandeel te vergroten of nieuwe markten te betreden. Om als Nederlandse kenniseconomie sterker uit de crisis tevoorschijn te komen, doet het overheidsbeleid er goed aan zich op eenzelfde ondernemersmentaliteit te baseren en zich zo veel mogelijk te richten op de bevordering van arbeidsproductiviteit, innovatie en concurrentievermogen. Intensivering van hoger onderwijs en wetenschappelijk onderzoek en een betere kennisoverdracht vanuit universiteiten en hogescholen naar MKB en starters zijn daarbij van groot belang. Dit kan leiden tot heel interessante nieuwe benaderingen. Zo bevat het SER-Advies Europa 2020 (zie SER, 2009) voorstellen om via 'eco-efficiënte innovaties' de productiviteitsbevordering en het milieu-, energie- en klimaatbeleid te laten samengaan. Ook moet de financiering van nieuwe investeringen door het MKB worden veiliggesteld. Ten slotte kunnen uitbreidings-

¹ Een enquête onder bijna 2.000 MKB-bedrijven in Nederland laat zien dat 70% van deze bedrijven maatregelen neemt om de efficiency te vergroten en kosten te verlagen, dat 60% een offensieve strategie volgt en dat 51% zowel defensieve als offensieve strategieën volgt. Zie EIM (2009).

investerings worden bevorderd door de hiervoor al bepleite betere aansluiting van het beroepsonderwijs op de wensen van het bedrijfsleven en door een flexibele arbeidsmarkt. Onder druk wordt alles vloeibaar en in die zin is de crisis een uitgelezen kans om vastgeroeste instituties en culturen te doorbreken.

15.7 Literatuur¹

- Arenius, P. en M. Minniti (2005), *Perceptual variables and nascent entrepreneurship*, *Small Business Economics* 24(3), 233-247.
- Audretsch, D., I. Grilo en R. Thurik (2007), *Explaining entrepreneurship and the role of policy; a framework*, in: *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, Edward Elgar.
- Audretsch, D. en R. Thurik (2000), *Capitalism and democracy in the 21st century; from the managed to the entrepreneurial economy*, *Journal of Evolutionary Economics* 10, 17-34.
- Audretsch, D.B. and A.R. Thurik (2010), *Unraveling the shift to the entrepreneurial economy*, Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2010-080/3, Rotterdam: Tinbergen Institute.
- AWT (2010), *Slim geld zoekt innovatieheld; AWT advies over financiering van (snelgroeiende) innovatieve ondernemingen*, Versie 17 november 2010.
- Baumol, W.J. (2004), *Four sources of innovation and stimulation of growth in the Dutch economy*, *De Economist* 152(3), 321-351.
- Baumol, W.J. (2008), *Entrepreneurs, inventors and the growth of the economy*, The Conference Board, EPWP 08-12.
- Birch, D. (1979), *The Job Generation Process*, Cambridge, MA: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.
- Bosch, N.M. en D.J. van Vuuren (2010), *De heterogeniteit van zzp'ers*, ESB 95(4597), 682-684.
- Bosma, N., E. Stam and S. Wennekers (2010), *Intrapreneurship - an international study*, EIM Research Report H201005, Zoetermeer: EIM.
- Braaksma, R. en N. Tiggeloo (2009), *Indirecte export van het MKB en de rol van de groothandel; een verkennend onderzoek*, Rapport R200914, Zoetermeer: EIM.
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik and S. Wennekers (2002), *Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996*, *Small Business Economics* 19, 271-290.
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik and S. Wennekers (2007), *The relationship between economic development and business ownership revisited*, *Entrepreneurship and Regional Development* 19(3), 281-291.
- CBS (2011), *Het Nederlandse ondernemingsklimaat in cijfers 2010*.
- CPB (2010a), *Economische Verkenning 2011-2015*, CPB Document No. 203, Maart 2010.
- CPB (2010b), *Actualisatie Economische Verkenning 2011-2015 (Verwerking Regeerakkoord)*, CPB Document No. 213, November 2010.
- EIM (2006), *De arbeidsmarkt voor gekwalificeerd personeel in Zuid-Holland in 2012*, Zoetermeer: EIM.

¹ Deze lijst betreft alleen de literatuur waar in dit synthesehoofdstuk expliciet naar is verwezen. Daarnaast bouwt de Synthese voort op de 13 onderliggende hoofdstukken van de Trendstudie en de vele aldaar genoemde bronnen.

- EIM (2008a), Arbeidskrachten in het agrocluster nu en in de toekomst, deel 1 en deel 2, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2008b), Meer en beter ondernemerschap; Beleidsdoorlichting ondernemerschapsbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2009), Ondernemen in crisistijd, Rapport M200917, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2011), Middellange termijn ontwikkeling MKB 2011-2015, Zoetermeer: EIM, binnenkort te verschijnen.
- EL&I (2011), Naar de top; de hoofdlijnen van het nieuwe bedrijfslevenbeleid, brief d.d. 4 februari 2011 van de Minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie aan de Tweede Kamer.
- European Commission, DG Enterprise & Industry (2009), *European Competitiveness Report 2008*, Brussels, Belgium: European Commission.
- Folkeringa, M., A. Ruis, B. van der Linden en S. Tan (2010), Monitor Inkomens Ondernemers, Editie 2010, Rapport A201008, Zoetermeer: EIM.
- Fritsch, M. (2008), How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue, *Small Business Economics* 30 (1), 1-14.
- Fritsch, M. (2011), The effect of new business formation on regional development: Empirical evidence, interpretation and avenues for further research, Jena Economic Research Papers 2011-006.
- Hartog, C. en S. Wennekers (2009), De twee gezichten van de ondernemerschapsrevolutie en hun betekenis voor Nederland, Rapport M200914, Zoetermeer: EIM.
- Hessels, J., C. Hartog and S. Wennekers (2009), Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands; the hidden forces of the Dutch economy, Zoetermeer: EIM.
- Jacobs, B. (2010), De exit uit de Grote Recessie, ESB 95(4600), 17 december 2010.
- Kelley, D., N. Bosma and J.E. Amorós (2011), Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Koellinger, P. (2008), Why are some entrepreneurs more innovative than others?, *Small Business Economics* 31, 21-37.
- Koellinger, P., M. Minniti and C. Schade (2007), 'I think I can, I think I can': overconfidence and entrepreneurial behavior, *Journal of Economic Psychology* 28, 502-527.
- Koellinger, P. en C. Roessler (2009), Is more entrepreneurship better?, Tinbergen Institute Discussion papers TI 2009-105/3.
- McDonough, W. en M. Braungart (2007), *Cradle to cradle; Afval = voedsel*, 1^e druk, Scriptum.
- Millan, J.M., E. Congregado, C. Roman, C.M. van Praag en A. van Stel (2011), The value of an educated population for an individual's entrepreneurship success, Research Report H201103, Zoetermeer: EIM.
- Millan, J.M., J. Hessels, A.R. Thurik en R. Aguado (2011), Determinants of job satisfaction across the EU-15; a comparison of self-employed and paid employees, EIM Research Reports H201106, Zoetermeer: EIM.
- Nooteboom, B. (1982), De gevolgen van loonmatiging voor winst en werk in het midden- en kleinbedrijf, ESB 8-12-1982.
- Nooteboom, B. (2000). *Learning and Innovation in Organizations and Economies*, Oxford: Oxford University Press.
- Nooteboom, B. en E. Stam eds. (2008), *Micro-foundations for innovation policy*, WRR Scientific Council for Government Policy, Amsterdam University Press.

- Perez, C. (2002), *Technological Revolutions and Financial Capital; The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Perez, C. (2009), The double bubble at the turn of the century; technological roots and structural implications, *Cambridge Journal of Economics* 33, 779-805.
- Porter, M.E. (1990), *The competitive advantage of nations*, New York: Free Press.
- Reinhart, C.M. en K.S. Rogoff (2009), The Aftermath of Financial Crises, *American Economic Review*, 99(2), 466-72.
- Robertson, R. (2003), *The Three Waves of Globalisation: A History of a Developing Global Consciousness*, London: Zed Books.
- Senor, D. en S. Singer (2009), *Start-up nation; the story of Israel's economic miracle*, a Council on Foreign Relations book, New York: Twelve.
- SEO (2010), Markt èn hiërarchie; kosten en baten van het zzp-schap, SEO-rapport nr. 2009-72, Amsterdam SEO Economisch Onderzoek.
- SER (2009), Europa 2020: de nieuwe Lissabon-strategie, Den Haag: SER.
- SER (2010), Zzp'ers in beeld: Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel, SER Advies 10/04, 15 oktober 2010, Den Haag: Sociaal-Economische Raad.
- Shane, S. (2009), Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy, *Small Business Economics* 33, 141-149.
- Sternberg, R. (2009), Regional dimensions of entrepreneurship, *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5(4), 211-340.
- Terjesen, S. and J. Hessels (2009), Varieties of export-oriented entrepreneurship in Asia, *Asia Pacific Journal of Management* 26(3), 537-561.
- Teruel, M. and G. de Wit (2011), Determinants of high-growth firms; why have some countries more high-growth firms than others?, Research Report H201107, Zoetermeer: EIM.
- Thurik, A.R. (2009), Entreprenomics: entrepreneurship, economic growth and policy, in *Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, Z.J. Acs, D.B. Audretsch and R. Strom (eds), Cambridge University Press, Cambridge, UK, 219-249.
- Tiggelooove, N. en J. Hessels (2009), Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB; een inventarisatie van EIM-onderzoek, Rapport A200908, Zoetermeer: EIM.
- Van Praag, C.M. and P. Versloot (2007), What is the value of entrepreneurship? A review of recent research, *Small Business Economics* 29(4), 351-382.
- Van Praag, M. en L. Stevens (2010), Ondernemerschap na de crisis, in: A. van Witteloostuijn, *Nederland na de crisis*, Preadviezen 2010, Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde.
- Van Praag, M. en A. van Stel (2010), The more business owners the merrier?; the role of tertiary education, Research Report H201010, Zoetermeer: EIM.
- Van Praag, M., A. van Witteloostuijn en J. van der Sluis (2009), Returns for entrepreneurs vs. employees: the effect of education and personal control on the relative performance of entrepreneurs vs. wage employees, Discussion Paper No. 4628, Bonn: IZA.
- Van Stel, A. en D. Storey (2004) The Link Between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies* 38(8), 893-909.
- Verhoeven, W.H.J., C. van Essen, M. Folkeringa, A. Ruis en C.K. Smit (2010), Het buffervermogen van het MKB, Zoetermeer: EIM.
- Vries, N.E. de (2011), Smering voor de nering; zzp'ers als smeermiddel voor innovaties in het MKB, Rapport M201102, Zoetermeer: EIM.

- Wennekers, S., J. Meijaard, P. Vroonhof en N. Bosma (2005), *Maatschappelijke urgentie van ondernemerschap*, SMO-2005-03, Den Haag: Stichting Maatschappij en Onderneming.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree en R. Thurik (2010), *The relationship between entrepreneurship and economic development; is it U-shaped?*, *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 6(3), 167-237.
- Witteloostuijn, A. van (2010), *Een verborgen zegen*, in: A. van Witteloostuijn, *Nederland na de crisis*, Preadviezen 2010, Koninklijke Vereniging voor de Staathuishoudkunde.

BIJLAGE I Overzicht geïnterviewde personen

De volgende deskundigen hebben door middel van interviews een bijdrage geleverd aan deze Trendstudie. Het rapport geeft echter niet noodzakelijkerwijs de visie of mening van de respondenten weer. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van het rapport berust geheel bij EIM.

<i>Naam</i>	<i>Organisatie</i>
Luca Berchicci	Erasmus Universiteit Rotterdam
Robbert Droop	Ministerie van Milieu en Infrastructuur
Ewald Engelen	Universiteit van Amsterdam
Harry Garretsen	Rijksuniversiteit Groningen
Désirée van Gorp	Nyenrode Business Universiteit
Bas Jacobs	Erasmus Universiteit Rotterdam
Alfred Kleinknecht	TU Delft
Philipp Koellinger	Erasmus Universiteit Rotterdam
Erik Stam	Universiteit Utrecht
Leo van Wissen	Rijksuniversiteit Groningen

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in twee reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports en Publieksrapportages. De meest recente rapporten staan (downloadable) op: www.ondernemerschap.nl.

Recente Publieksrapportages

A201102	8-3-2011	Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2010
A201101	5-1-2011	Startende ondernemers
A201012	8-12-2010	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A201011	16-11-2010	Global Entrepreneurship Monitor 2009 The Netherlands
A201010	9-11-2010	Ondernemen in de sectoren 2010 - 10 brochures
A201009	14-10-2010	De arbeidsmarkt van Midden-Nederland
A201008	14-10-2010	Monitor Inkomens Ondernemers
A201007	30-9-2010	Stand van Zaken Zonder Personeel
A201006	23-6-2010	Internationale benchmark ondernemerschap 2010
A201005	31-5-2010	Bedrijfsbeëindigingen in het kleinbedrijf
A201004	april 2010	Octrooien in Nederland
A201003	12-4-2010	Ondernemen voor anderen!
A201002	15-2-2010	Een kwestie van ondernemen
A201001	11-1-2010	Innovatief ondernemerschap in detailhandel, horeca en ambacht
A200918	1-12-2009	Slim en gezond afslanken
A200917	2-11-2009	Ondernemen in de Sectoren
A200916	30-10-2009	Springen over de Grens
A200915	17-8-2009	Criminaliteitspreventie door kleine bedrijven
A200914	16-6-2009	Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands
A200913	15-5-2009	Internationale benchmark ondernemerschap 2009
A200912	20-5-2009	Kleinschalig Ondernemen 2009
A200911	3-4-2009	Kopstaartbedrijven
A200910	1-4-2009	Ondernemerschap in de wijk
A200909	27-3-2009	Van werknemer tot ondernemer
A200908	half juni 2009	Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB
A200907	24-3-2009	Monitor Inkomens Ondernemers
A200906	19-3-2009	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200905	17-3-2009	Afhankelijkheid in de metaalsector
A200904	12-3-2009	Beter inzicht in multicultureel ondernemerschap
A200903	5-2-2009	Ten years entrepreneurship policy: a global overview
A200902	13-1-2009	Toekomst concurrentiepositie MKB
A200901	13-1-2009	MKB in regionaal perspectief
A200815	19-12-2008	Succes met samenwerking
A200814	16-12-2008	Tijdelijke samenwerkingsverbanden in het Nederlandse MKB
A200813	8-12-2008	Sociaal ondernemerschap
A200812	8-12-2008	Ondernemen in de Sectoren

A200811	28-10-2008	Ondernemerschap in de zorg
A200810	23-9-2008	In- en uitstroom in de detailhandel
A200809	8-9-2008	Internationale benchmark ondernemerschap
A200808	3-9-2008	Nalevingskosten van wetgeving voor startende bedrijven
A200807	september 2008	Stimulering van ondernemerschap in middelgrote gemeenten
A200806	18-9-2008	HRM-beleid in het MKB
A200805	8-7-2008	Global Entrepreneurship Monitor 2007 The Netherlands
A200804	14-7-2008	Kleinschalig Ondernemen 2008
A200803	26-6-2008	Ondernemerschap in de regio
A200802	27-3-2008	Herstructurering van winkelgebieden
A200801	25-2-2008	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200714	21-12-2007	Technologiebedrijven in het MKB
A200713	19-12-2007	MKB in regionaal perspectief
A200712	15-11-2007	Voor het gewin of voor het gezin?
A200711	7-11-2007	Van onbemind tot onmisbaar
A200710	25-10-2007	Ondernemen in de Sectoren
A200709	13-9-2007	Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs
A200708	21-6-2007	Kleinschalig Ondernemen 2007
A200707	21-6-2007	Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland
A200706	13-6-2007	Een eigen bedrijf: loon naar werken?
A200705	10-5-2007	Internationale benchmark ondernemerschap
A200704	5-4-2007	Dat loont!
A200703	5-3-2007	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200702	1-3-2007	Flexibele arbeid in het MKB
A200701	8-1-2007	Entrepreneurship in the Netherlands; High growth enterprises; Running fast but still keeping control
A200613	8-1-2007	Geef richting, geen regels!
A200612	januari 2007	Bedrijfs groei in Nederland
A200611	22-9-2006	Ondernemen in de Sectoren
A200610	18-9-2006	Met ervaring aan de start
A200609	20-7-2006	Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland
A200608	18-9-2006	Pensioen voor ondernemers
A200607	24-7-2006	MKB regionaal bekeken
A200606	19-7-2006	MKB in regionaal perspectief 2006
A200605	29-6-2006	De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB
A200604	19-6-2006	Kleinschalig Ondernemen 2006
A200603	17-5-2006	Internationale Benchmark 2005
A200602	12-4-2006	Bedrijfsopleidingen geen weggegooid geld
A200601	20-3-2006	Een blik op MKB en Ondernemerschap in 2015
A200516	14-2-2006	Small Business Governance
A200515	16-1-2006	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2005
A200514	9-1-2006	Kritisch kopen in het MKB
A200513	14-12-2005	Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?