

**M201206**

**Starters zien door de wolken toch de zon**

drs. A. Bruins

Zoetermeer, mei 2012



## Starters zien door de wolken toch de zon

*Enkele jaren nadat zij met een bedrijf zijn begonnen, en met enkele jaren financieel-economische crisis achter de rug, zien ondernemers die in 2008 zijn gestart weliswaar dreigende wolken op de markt, maar zij zien daar doorheen toch de zon gloren voor het eigen bedrijf en de inkomsten. De dreigingen op de markt betreffen zowel de ontwikkeling van de afzetmarkt als de ontwikkeling van het aantal concurrenten op de afzetmarkt van het bedrijf in het afgelopen jaar en dit jaar. Twee op de vijf ondernemers hebben het afgelopen jaar meer of zelfs veel meer moeite moeten doen om klanten te werven dan in de jaren daarvoor. De omzet en het bedrijfsresultaat van de bedrijven hebben zich in 2011 net zo ontwikkeld als in 2010. Volgens de overgrote meerderheid van de ondernemers is het gezinsinkomen voldoende of zelfs ruim voldoende om in het levensonderhoud te voorzien. Een op de drie ondernemers heeft het afgelopen jaar wel bezuinigd op de gezinsuitgaven. Over de ontwikkeling van de omzet en het bedrijfsresultaat in 2012 zijn de ondernemers weliswaar iets pessimistischer gestemd, maar de overgrote meerderheid van de ondernemers ziet de toekomst van het bedrijf wel met vertrouwen tegemoet.*

## 1 Inleiding

Kort na de start met het bedrijf werden ondernemers die in de eerste helft van 2008 een bedrijf startten, geconfronteerd met een omslag in de economische ontwikkeling. Waar aanvankelijk nog werd verwacht dat er snel weer positieve economische cijfers gepresenteerd zouden kunnen worden, bleek de financiële en economische crisis zich zelfs te verergeren en blijft het wachten op een substantiële groei van de afzet<sup>1</sup>. De tegenvallende economische ontwikkeling zal des te harder worden gevoeld als de koek met meer bedrijven moet worden gedeeld. In de jaren voorafgaand aan de start met het bedrijf groeide het aantal nieuwe bedrijven van jaar op jaar, met name door een groeiend aantal startende bedrijven. Ook in 2008 nam het aantal startende bedrijven nog toe. In de jaren daarna werden minder nieuwe bedrijven gestart, terwijl het aantal opheffingen van bedrijven toenam, waardoor de groei van het aantal bedrijven werd afgeremd, maar per saldo het aantal bedrijven nog wel bleef toenemen<sup>2</sup>.

EIM volgt met jaarlijks onderzoek een groep ondernemers die in de eerste helft van 2008 een bedrijf zijn gestart, het EIM starterscohort 2008. In deze publicatie laten we die ondernemers aan het woord over hoe zij de aanhoudende economische tegenwind ervaren. In hoofdstuk 2 laten we zien hoe de ondernemers aankijken tegen de ontwikkeling van de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf en hoe zij de ontwikkeling van het

<sup>1</sup> Bron: Kennissite MKB en Ondernemerschap, dataset Reeksen kerngegevens MKB, [www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl).

<sup>2</sup> Bron: Kennissite MKB en Ondernemerschap, dataset Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid, [www.ondernemerschap.nl](http://www.ondernemerschap.nl).

aantal aanbieders op de markt van het bedrijf beoordelen. In hoofdstuk 3 geven we antwoord op de vraag hoe de omzet en het bedrijfsresultaat zich ontwikkelt en wat de visie van de ondernemers is op de toekomst van het bedrijf. Door de jaren heen zijn de uitdaging en de wens om eigen baas te zijn de belangrijkste motieven om een bedrijf te starten<sup>1</sup>. Voor de meeste ondernemers is het ook van belang dat het bedrijf (mede) inkomsten oplevert om te voorzien in het levensonderhoud van de ondernemer en zijn of haar gezin. Hoe het daarmee is gesteld en of men op de gezinsuitgaven heeft moeten bezuinigen, komt aan de orde in hoofdstuk 4.

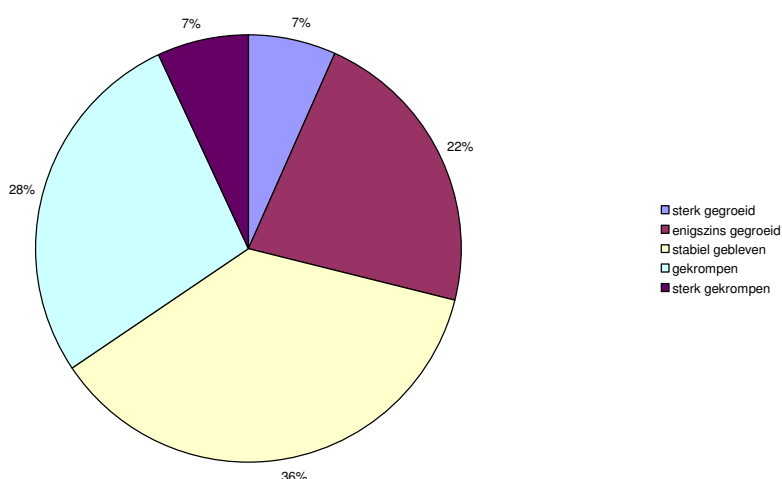
## 2 De ontwikkeling van de markt

### 2.1 De markt in het afgelopen jaar

#### *Ontwikkeling van de afzetmarkt*

Volgens een op de drie ondernemers veranderde de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf het afgelopen jaar niet (zie figuur 1). Onder de ondernemers waarvoor de afzetmarkt wel veranderde, zijn meer ondernemers die te kennen geven dat de afzetmarkt het afgelopen jaar is gekrompen, dan er ondernemers zijn die te kennen geven dat de afzetmarkt is gegroeid. De groep die geconfronteerd werd met een sterk gekrompen afzetmarkt is beperkt, evenals de groep waarvoor de afzetmarkt sterk is gegroeid.

Figuur 1 Oordeel van de ondernemers over de ontwikkeling van de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf in het afgelopen jaar



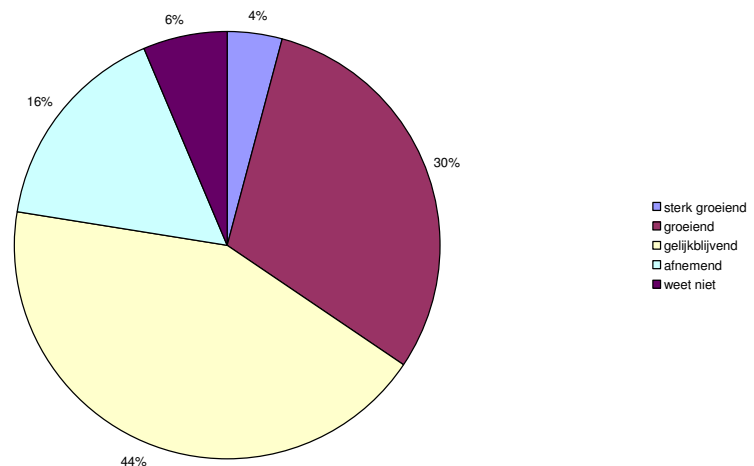
Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

<sup>1</sup> Meer informatie over de startmotieven van de starters uit 2008 is te vinden in: A. Bruins, Van baan naar eigen baas, EIM, juli 2009, pag. 4-5.

### *Ontwikkeling van het aantal aanbieders*

Volgens iets minder dan de helft van de ondernemers bleef het aantal aanbieders op de markt van het bedrijf het afgelopen jaar gelijk (zie figuur 2). De groep ondernemers die te kennen geeft dat het aantal aanbieders is gegroeid, is twee keer zo groot als de groep die te kennen geeft dat het aantal aanbieders is afgenomen.

Figuur 2 Oordeel van de ondernemers over de ontwikkeling van het aantal aanbieders op de markt van het bedrijf in het afgelopen jaar



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

### *Marketing*

Een op de drie ondernemers (31%) heeft het afgelopen jaar meer moeite moeten doen om klanten te werven dan in de jaren daarvoor. Nog eens 8% van de ondernemers heeft daarvoor zelfs veel meer moeite moeten doen. Voor de helft van de ondernemers (50%) is er niets veranderd. 11% van de ondernemers kostte het werven van klanten het afgelopen jaar minder moeite dan in de jaren daarvoor.

### *Knelpunten*

Een op de drie ondernemers (36%) heeft in de twaalf maanden voorafgaande aan het onderzoek bij het uitvoeren van het bedrijf knelpunten ervaren. Deze ondernemers is gevraagd een omschrijving te geven van het belangrijkste knelpunt dat zij hebben ervaren. Bijna de helft van de knelpunten (47%) valt in de categorie markt en marketing (tegenvallende markt, de slechte economische ontwikkeling, moeite om klanten te krijgen of te houden, concurrentie). 8% van de knelpunten betreft het slechte betaalgedrag van klanten<sup>1</sup>. Eveneens 8% betreft moeilijkheden op het gebied van financiering en de opstelling van de bank. Met elk een aandeel van circa 5% vol-

<sup>1</sup> In de publicatie 'De rekening betalen' (R. Braaksma, L. Smit, Panteia/EIM, mei 2012), wordt uitgebreid ingegaan op het betaalgedrag van zakelijke afnemers en overheden t.o.v. MKB-leveranciers.

gen regelgeving, tijdgebrek en moeilijkheden op het vlak van (het vinden van) personeel. De overige problemen betreffen diverse andere zaken, zoals ziekte van de ondernemer, het vinden van leveranciers of van samenwerkingspartners, problemen met leveranciers of met de Belastingdienst.

### *Bedrijfsbeëindigingen*

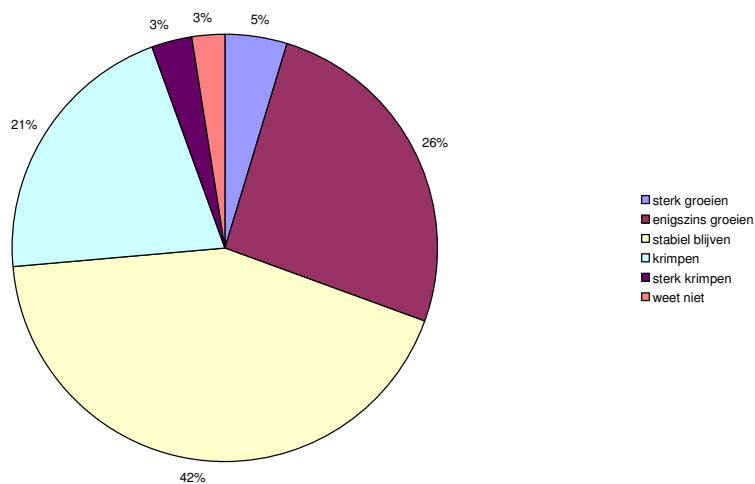
Een tegenvallende markt kan voor ondernemers ook een reden zijn geweest om het bedrijf te beëindigen. Van de deelnemers aan het EIM starterscohort die tijdens het onderzoek lieten weten dat zij het in 2008 gestarte bedrijf inmiddels hebben beëindigd, geeft namelijk 33% te kennen dat daarbij een grote rol heeft gespeeld dat er onvoldoende vraag in de markt was naar de producten of diensten van het bedrijf. Voor nog eens 20% speelde dit ook een rol, zij het in mindere mate<sup>1</sup>. Overigens is een op de vijf van deze deelnemers nog wel als ondernemer actief in een andere onderneming.

## 2.2 Verwachting voor dit jaar

### *Verwachte ontwikkeling van de afzetmarkt*

Een op de drie ondernemers verwacht dat de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf dit jaar zal groeien (zie figuur 3). Een op de vier ondernemers verwacht dat de afzetmarkt zal krimpen.

Figuur 3 Verwachting van de ondernemers omtrent de ontwikkeling van de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf dit jaar



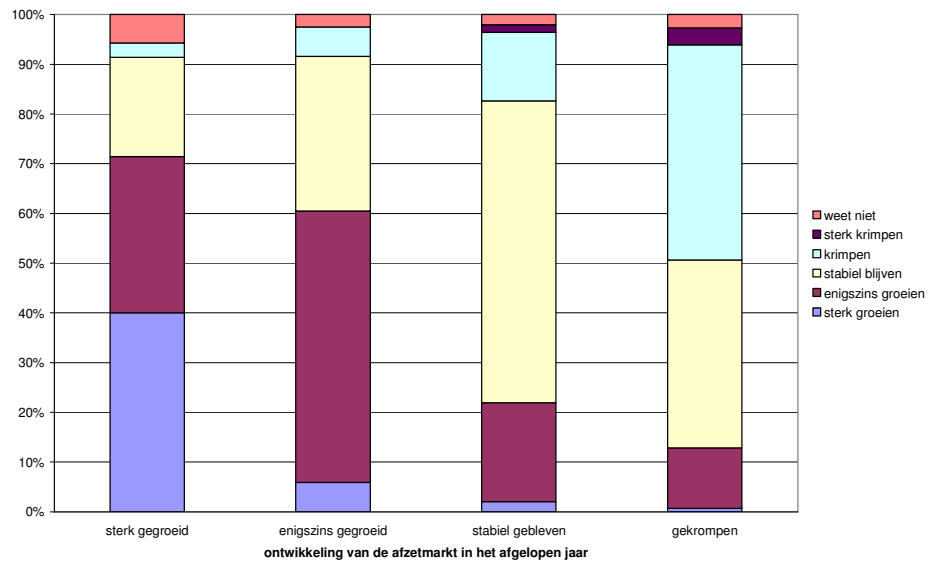
Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

<sup>1</sup> Deze cijfers zijn gebaseerd op informatie van ondernemers die het bedrijf hebben beëindigd, maar die nog wel konden worden bereikt en bereid waren in het kader van het onderzoek enkele vragen over de bedrijfsbeëindiging te beantwoorden. De informatie is derhalve indicatief.

Het beeld van de verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de afzetmarkt dit jaar lijkt erg op het beeld van de ontwikkeling van de afzetmarkt in het afgelopen jaar. De groep ondernemers die verwacht dat de afzetmarkt dit jaar stabiel zal blijven, is iets groter dan de groep volgens wie de afzetmarkt vorig jaar stabiel is gebleven. De groep die een krimpende afzetmarkt verwacht is iets kleiner, terwijl de groep die een groei van de afzetmarkt verwacht vrijwel gelijk is.

De verwachting die de ondernemers hebben omtrent de ontwikkeling van de afzetmarkt dit jaar, hangt duidelijk samen met het oordeel over de ontwikkeling van de afzetmarkt in het afgelopen jaar. Ondernemers volgens wie de afzetmarkt het afgelopen jaar sterk groeide, verwachten dit jaar in grote meerderheid ook een sterk groeiende of enigszins groeiende afzetmarkt (zie figuur 4). Ondernemers volgens wie de afzetmarkt enigszins groeide, verwachten in grote meerderheid een enigszins groeiende of stabiel blijvende markt. Ondernemers volgens wie de afzetmarkt stabiel bleef, verwachten voor dit jaar in meerderheid hetzelfde. Ondernemers volgens wie de afzetmarkt is gekrompen, verwachten in grote meerderheid dat de markt stabiel zal blijven of wederom zal krimpen.

Figuur 4 Verwachte ontwikkeling van de afzetmarkt dit jaar naar ontwikkeling van de afzetmarkt in het afgelopen jaar

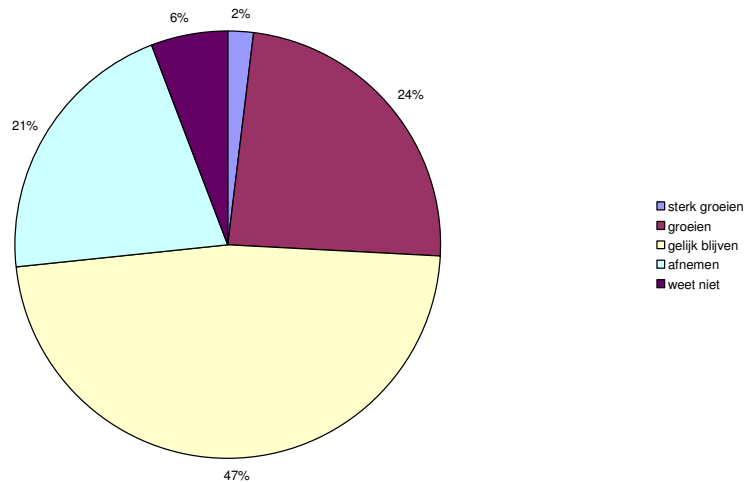


Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

#### Verwachte ontwikkeling van het aantal aanbieders

De helft van de ondernemers verwacht dat het aantal aanbieders op de markt van het bedrijf dit jaar niet zal veranderen (zie figuur 5). De groep ondernemers die verwacht dat het aantal aanbieders zal groeien is iets groter dan de groep die verwacht dat het aantal aanbieders zal afnemen.

Figuur 5 verwachting van de ondernemers omtrent de ontwikkeling van het aantal aanbieders op de markt van het bedrijf dit jaar



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

Het beeld van de verwachting omtrent de ontwikkeling dit jaar onderscheidt zich, anders dan het geval was met betrekking tot de afzetmarkt, van het beeld van de ontwikkeling vorig jaar. De groep die verwacht dat het aantal aanbieders gelijk zal blijven, is iets groter dan de groep volgens wie het aantal aanbieders vorig jaar gelijk is gebleven. De groep die een afname van het aantal aanbieders verwacht is ook groter. De groep die een groeiend aantal aanbieders verwacht, is daarentegen minder omvangrijk.

#### *Concurrentie*

De meeste ondernemers (64%) verwachten dat de concurrentie dit jaar nauwelijks of geen problemen zal geven. 31% verwacht dat de concurrentie enigszins problemen zal geven en 6% verwacht dat de concurrentie grote problemen zal geven.

De ondernemers willen zich van hun concurrenten vooral onderscheiden met de kwaliteit (91% van de ondernemers), de dienstverlening/service (88%) en de persoonlijke benadering van de klanten (87%). Veel minder wil men zich onderscheiden met het assortiment van producten of diensten (55%) of met innovatief/vernieuwend bezig zijn (54%), en nog minder met de prijs (36%). Het verhogen van de kwaliteit van de producten of diensten scoort dan ook hoog als doelstelling voor de middellange termijn.

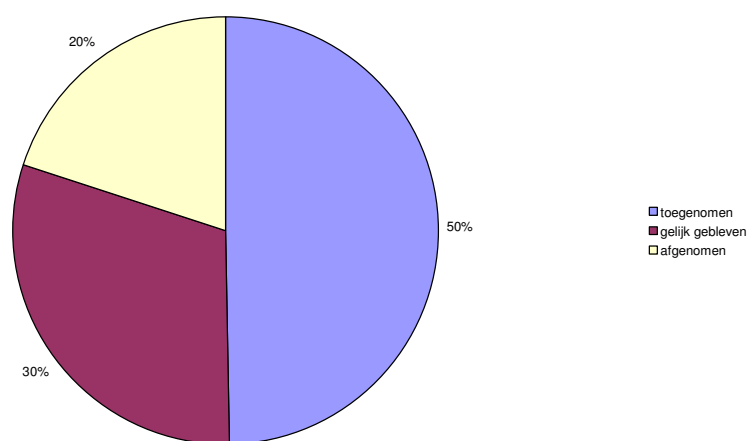
### 3 De ontwikkeling van het bedrijf

#### 3.1 Omzet en bedrijfsresultaat in 2011

##### *De omzet*

De omzet in 2011 is vergeleken met de omzet in 2010 bij de helft van de bedrijven toegenomen (zie figuur 6). Bij de andere helft van de bedrijven was vaker sprake van een gelijk gebleven omzet dan van een afname van de omzet. Het onderzoek in 2011 liet een vrijwel gelijke verdeling van de ontwikkeling van de omzet in 2010 vergeleken met de omzet in 2009 zien. Toen was bij 53% van de bedrijven de omzet toegenomen en bij 19% afgenomen<sup>1</sup>.

Figuur 6 Ontwikkeling van de omzet in 2011 vergeleken met 2010



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

De meerderheid van de ondernemers (57%) is de omzet die men in 2011 realiseerde (heel erg) meegevallen. 22% van de ondernemers is de omzet (heel erg) tegengevallen.

##### *Het bedrijfsresultaat*

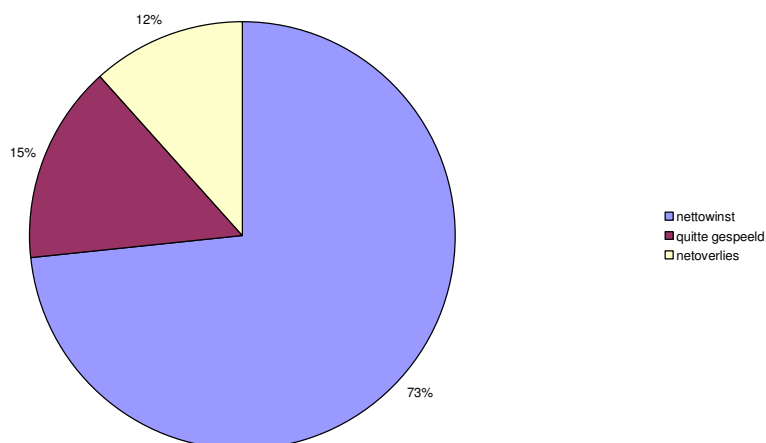
Driekwart van de bedrijven realiseerde in 2011 een nettowinst (zie figuur 7). Van de overige bedrijven speelden er vrijwel evenveel quitte als er een nettoverlies realiseerden. Het onderzoek in 2011 liet een vrijwel gelijke verdeling van het behaalde bedrijfsresultaat in 2010 zien. Toen realiseerde 70% van de bedrijven een nettowinst en speelde 17% quitte<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2011.

<sup>2</sup> Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2011.



Figuur 7 Bedrijfsresultaat in 2011



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

De meerderheid van de ondernemers (60%) is het bedrijfsresultaat over 2011 (heel erg) meegevallen. 20% van de ondernemers is het bedrijfsresultaat (heel erg) tegengevallen.

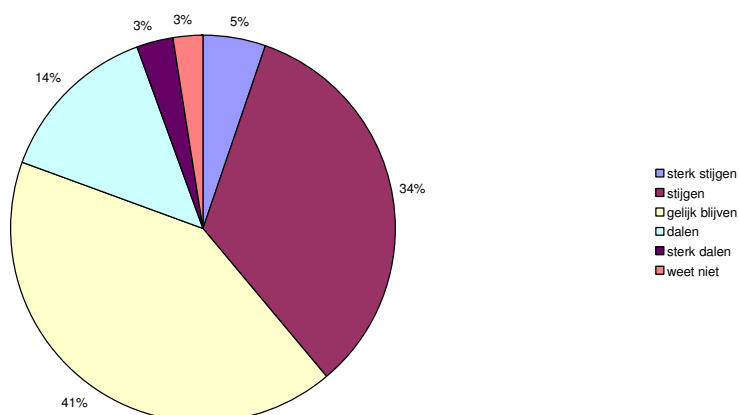
### 3.2 Verwachting voor 2012

#### *Verwachte ontwikkeling van de omzet*

Er zijn evenveel ondernemers die voor 2012 een stijging van de omzet verwachten als er ondernemers zijn die verwachten dat de omzet gelijk zal blijven (zie figuur 8). Er zijn maar weinig ondernemers die een sterke stijging van de omzet verwachten, net zoals er maar weinig ondernemers zijn die een sterke daling van de omzet verwachten. Vergeleken met het onderzoek in 2011 zijn de ondernemers wat pessimistischer geworden ten aanzien van de verwachte ontwikkeling van de omzet. Toen verwachtte de helft van de ondernemers een stijging van de omzet in 2011 ten opzichte van de omzet in 2010 (9% 'sterk stijgen', 42% 'stijgen') en een op de tien een daling (9% 'dalen', 2% 'sterk dalen')<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2011.

Figuur 8 Verwachting van de ondernemers omtrent de ontwikkeling van de omzet in 2012

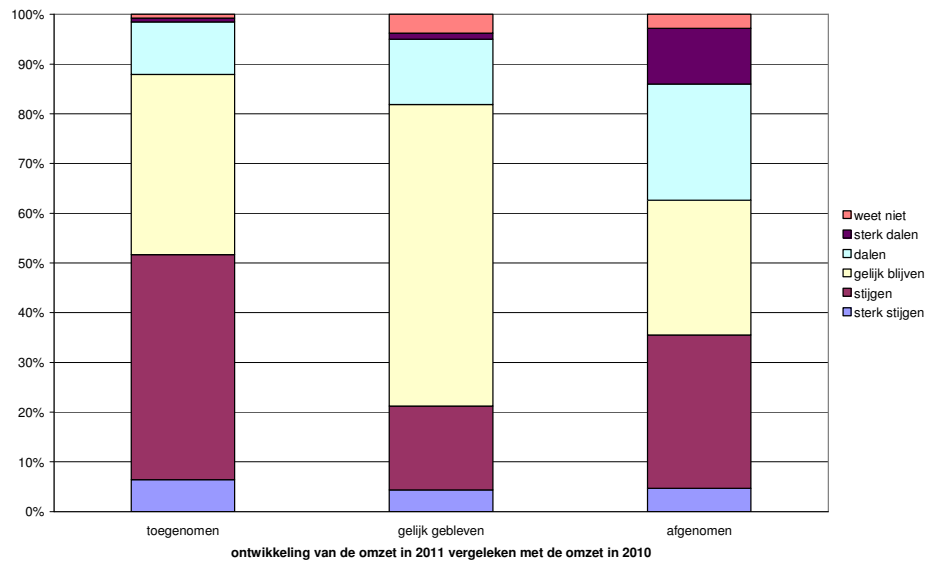


Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

De verwachtingen van de ondernemers wat betreft de ontwikkeling van de omzet in 2012 zijn wat ingetogener dan de realisatie in 2011. De groep ondernemers die voor 2012 een stijging van de omzet verwacht is kleiner dan de groep die in 2011 een stijging van de omzet realiseerde. De groep ondernemers die verwacht dat de omzet gelijk zal blijven is groter.

De helft van de ondernemers die over 2011 een toename van de omzet realiseerden, verwacht dat de omzet in 2012 ook zal stijgen. Daarnaast verwacht een op de drie ondernemers dat de omzet gelijk zal blijven (zie figuur 9). Ondernemers bij wie de omzet in 2011 gelijk is gebleven, verwachten dat in meerderheid ook voor 2012. De ondernemers bij wie in 2011 de omzet is afgenomen, hebben een diverser verwachtingspatroon wat betreft de ontwikkeling van de omzet in 2012: er zijn iets meer ondernemers die een stijging verwachten dan ondernemers die wederom een daling verwachten of die verwachten dat de omzet gelijk zal blijven.

Figuur 9 Verwachting omtrent de ontwikkeling van de omzet in 2012 naar ontwikkeling van de omzet in 2011



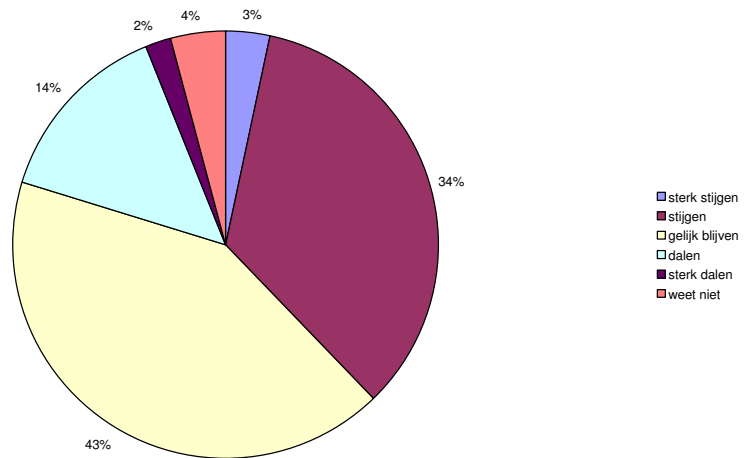
Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

#### *Verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat*

Het beeld van de verwachtingen van de ondernemers omtrent de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2012, is vrijwel identiek aan het beeld van de verwachtingen omtrent de ontwikkeling van de omzet in 2012 (zie figuur 10). Vergeleken met het onderzoek in 2011 zijn de ondernemers wat pessimistischer geworden ten aanzien van de verwachte ontwikkeling van het bedrijfsresultaat. Toen verwachtte iets meer dan de helft van de ondernemers een stijging van het bedrijfsresultaat in 2011 ten opzichte van 2010 (6% 'sterk stijgen', 47% 'stijgen') en een op de tien een daling (8% 'dalen', 1% 'sterk dalen')<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2011.

Figuur 10 Verwachting van de ondernemers omtrent de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in 2012



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

De overgrote meerderheid van de ondernemers is optimistisch over de toekomst van het bedrijf en ziet die met vertrouwen tegemoet (76%) of voorziet zelfs een zeer succesvolle toekomst voor het bedrijf (7%). Vergelijken met het onderzoek in 2011 is dit jaar de groep die de toekomst van het bedrijf met vertrouwen tegemoet ziet niet veranderd (toen ook 76%), maar is de groep die een zeer succesvolle toekomst voor het bedrijf ziet iets kleiner (toen 11%)<sup>1</sup>. Van de ondernemers die de toekomst van het bedrijf als onzeker of problematisch zien (resp. 15% en 2%), verwacht een op de drie (36%) het bedrijf op korte of iets langere termijn te zullen stoppen. Veelvuldig wordt daarbij verwezen naar de tegenvallende markt respectievelijk omzet en de slechte economische situatie en dito vooruitzichten.

## 4 Het inkomen van de ondernemer

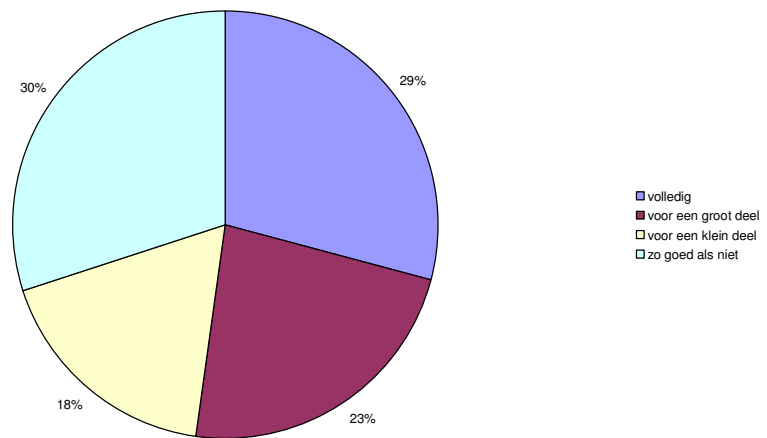
### *Inkomstenbronnen<sup>2</sup>*

Om te kunnen voorzien in het levensonderhoud van zichzelf en zijn of haar gezin, zijn voor veel ondernemers de inkomsten uit het bedrijf van grote betekenis. Meer dan de helft van de ondernemers is voor het levensonderhoud volledig of voor een groot deel aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf (zie figuur 11). Daar staat tegenover dat bijna een op de drie ondernemers er zo goed als niet op is aangewezen.

<sup>1</sup> Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2011.

<sup>2</sup> In de publicatie 'Inkomenspositie van startende ondernemers' (A. Bruins, EIM, juli 2011) is het (gezins)inkomen van de starters uit 2008 uitgebreid in beeld gebracht.

Figuur 11 Mate waarin de ondernemer voor het levensonderhoud is aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf



Bron: EIM starterscohort 2008, onderzoek 2012.

Van de ondernemers die voor het levensonderhoud niet volledig zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf, hebben ongeveer evenveel wel als geen andere eigen inkomstenbron(nen), namelijk respectievelijk 49% en 51%. De meest voorkomende andere eigen inkomstenbron van de ondernemer is werk in loondienst. 20% van de ondernemers heeft eigen inkomsten uit een baan in loondienst.

Bij driekwart (77%) van de ondernemers die voor het levensonderhoud niet volledig zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf, voorziet iemand anders mede in het levensonderhoud van de ondernemer en het gezin.

#### *Een baan naast het bedrijf*

Zoals gezegd, heeft een op de vijf ondernemers naast de werkzaamheden in het bedrijf ook een baan in loondienst. Voor veel van deze ondernemers ligt het accent op de baan. Voor driekwart van deze ondernemers (76%) geldt namelijk dat het bedrijf eigenlijk een nevenactiviteit is naast de baan. Belangrijke redenen om ook een baan in loondienst te hebben, zijn dat de baan financiële zekerheid biedt (dit speelt bij 88% van de ondernemers met ook een baan) en dat men (nog) niet kan leven van het bedrijf (dit speelt bij 81% van de ondernemers met ook een baan). Voor de helft van de ondernemers die ook een baan in loondienst hebben (53%), is onzekerheid over de toekomst van het bedrijf daarvoor (mede) een reden.

#### *Inkomsten ten opzichte van uitgaven*

Volgens de overgrote meerderheid van de ondernemers is het gezinsinkomen voldoende (59%) of zelfs ruim voldoende (34%) om in het levensonderhoud te voorzien. Volgens 7% van de ondernemers is het gezinsinkomen echter onvoldoende om in het levensonderhoud te kunnen voorzien.

Een op de drie ondernemers (34%) heeft het afgelopen jaar bezuinigd op de gezinsuitgaven. Voor meer dan de helft van deze ondernemers speelde daarbij een rol dat men minder inkomen uit het bedrijf had: 19% bezuinigde uitsluitend daarom en 40% bezuinigde mede daarom. Dit betekent dat van alle ondernemers een op de vijf (20%) het afgelopen jaar heeft bezuinigd op de gezinsuitgaven (mede) omdat men minder inkomen uit het bedrijf had.