

M200912

Van baan naar eigen baas

drs. A. Bruins

Zoetermeer, juli 2009



Van baan naar eigen baas

Ruim driekwart van de ondernemers die in de eerste helft van 2008 een bedrijf zijn gestart, werkte voordat men het bedrijf startte in loondienst. En hoewel de wens om eigen baas te zijn een van de belangrijkste motieven was om een eigen bedrijf te beginnen, houdt een op de vier naast het bedrijf een baan in loondienst aan. De belangrijkste redenen om nu nog steeds naast het bedrijf een baan in loondienst te hebben, zijn dat de baan financiële zekerheid biedt en dat men (nog) niet kan leven van het bedrijf. Het beëindigen van de baan wordt door veel starters afhankelijk gesteld van het lukken van het bedrijf. Ruim een kwart van de starters met een baan in loondienst wil die combinatie echter zo houden. Er zijn dan ook veel parttime ondernemers onder de starters. Vergeleken met starters uit 2003 is parttime ondernemen nu veel meer een bewuste keuze. Het is de vraag of er veel mogelijkheden zijn om de activiteiten als ondernemer uit te breiden, want kort nadat de ondernemers het bedrijf zijn gestart, is de economische ontwikkeling abrupt omgeslagen van groei in krimp. Tot nu toe heeft slechts een op de acht ondernemers zelf te maken gekregen met een afgenomen vraag naar de producten of diensten van het bedrijf. Maar een op de vier ondernemers noemt de afzetmarkt momenteel wel krimpend of zelfs zeer krimpend. Desondanks is de overgrote meerderheid optimistisch over de toekomst van het bedrijf.

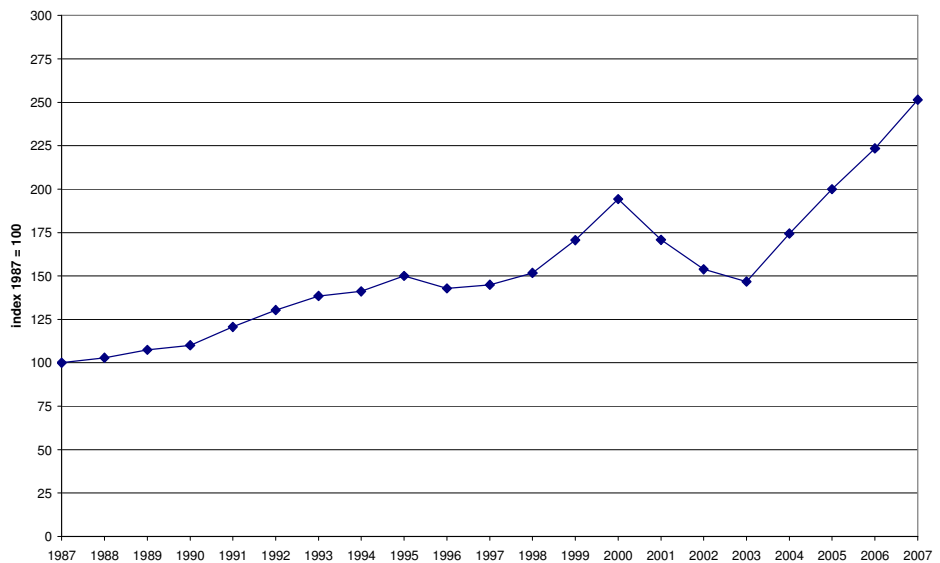
1 Inleiding

De laatste jaren groeit het aantal starters sterk

Wanneer we de ontwikkeling van het aantal startende ondernemers over een periode van twee decennia bekijken, dan zien we dat het aantal starters sinds eind jaren tachtig geleidelijk toenam. Het jaar 2000 was het voorlopige topjaar (zie figuur 1). Vanaf 2001 liep het aantal starters terug, waarna in 2004 weer sprake was van een opleving. Sindsdien is het aantal starters jaarlijks aanzienlijk toegenomen. In 2006 en 2007 werd het topjaar 2000 ruim overtroffen. Recente cijfers van de Kamer van Koophandel wijzen erop dat de groei van het aantal starters zich in 2008 heeft voortgezet¹.

¹ Startersprofiel 2008, Kamer van Koophandel, april 2009. Omdat de definitie van 'starter' van de Kamer van Koophandel anders is dan de - op het CBS gebaseerde - definitie die wordt gehanteerd voor de database bedrijvendynamiek, is het jaar 2008 nog niet in de grafiek opgenomen.

Figuur 1 Ontwikkeling van het aantal starters in de periode 1987-2007



Bron: EIM, database bedrijvendynamiek.

De stijging van het aantal starters eind jaren negentig is mede het gevolg van 'pushfactoren' zoals (dreigende) werkloosheid en anticiperen op economisch herstel. Ook speelt de toenemende behoefte van werkgevers aan flexibel personeel een rol. In toenemende mate vormen zelfstandigen en uitzendpersoneel een flexibele personeelsschil rond bedrijven. Vanaf 2004, het jaar waarin de economie na de dip in 2003, weer aantrok, waren ook 'pullfactoren' verantwoordelijk voor de stijging van het aantal starters. Een goede economie schept goede vooruitzichten voor het starten van een onderneming. Bovendien is er door de goede arbeidsmarkt een zekerheid om terug te kunnen vallen op een baan in loondienst¹.

Onderzoek onder een nieuwe groep starters

Sinds het begin van de jaren negentig heeft EIM enkele keren uitgebreid onderzoek gedaan naar startende ondernemers. Deze onderzoeken geven inzicht in verschillende aspecten van het starten van een bedrijf, en - omdat de starters met jaarlijkse onderzoeken zijn gevolgd - in de ontwikkeling van de bedrijven van deze starters. Het laatste onderzoek betrof starters uit 2003, het jaar van de economische dip na jaren van hoge economische groei².

¹ Deze zeer beknopte toelichting op de ontwikkeling van het aantal starters is ontleend aan: K.L. Bangma en D. Snel, *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2008*, EIM, maart 2009, p. 10. Zie voor een uitgebreide schets van achtergronden bij de ontwikkelingen pagina 12-27 van die publicatie.

² Zie voor de uitkomsten van het onderzoek naar de startsituatie van deze ondernemers: A. Bruins, *Starten in de recessie; Startende ondernemers in 2003*, EIM, juli 2004. In deze publicatie worden de uitkomsten van het onderzoek vergeleken met die van onderzoeken onder starters uit de jaren 1994 en 1998-2000. Overigens is achteraf vastgesteld dat in 2003 weliswaar sprake was van een flinke vertraging in de economische groei, maar niet van een recessie.

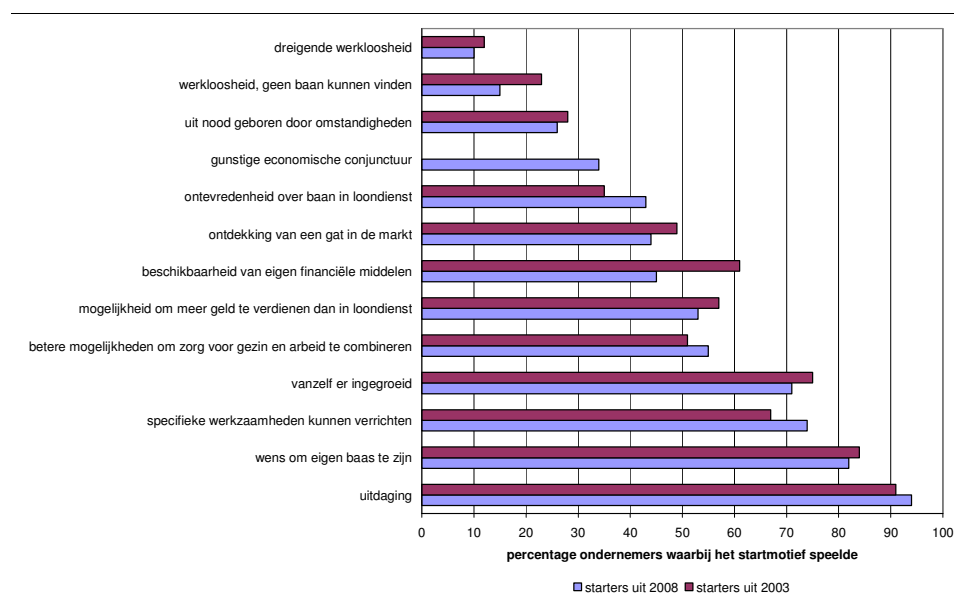
In maart 2009 heeft EIM een nieuw onderzoek uitgevoerd onder 1.000 starters uit de eerste helft van 2008. Dit zijn dus starters die met hun bedrijf zijn begonnen in de laatste maanden van een periode met een opgaande conjunctuur. Deze publicatie biedt een eerste inzicht in de uitkomsten van dat onderzoek. We gaan met name in op de achtergrond van de stap naar ondernemerschap en de wijze waarop de starters deze stap zetten, en we geven een korte indruk van de eerste ervaringen van deze ondernemers in het licht van het veranderde economische klimaat.

2 Startmotieven

Ontevredenheid over de baan is een belangrijk startmotief

Door de jaren heen zijn de uitdaging en de wens om eigen baas te zijn de belangrijkste motieven om een bedrijf te starten. Dat is bij de starters uit 2008 niet anders (zie figuur 2). De uitdaging wordt door de starters uit 2008 nog iets meer genoemd dan door de starters uit 2003; de wens om eigen baas te zijn slechts iets minder.

Figuur 2 Startmotieven van starters uit 2008 en 2003



Bron: EIM starterscohorten 2003 en 2008.

Voor een op de drie ondernemers was de gunstige economische conjunctuur een motief om een bedrijf te starten. In de mate waarin andere motieven worden genoemd, zien we ook het gunstige economische klimaat weerspiegeld. In vergelijking met de starters uit 2003 zijn de starters uit 2008 vaker een bedrijf begonnen vanwege ontevredenheid over de baan in loondienst en minder vaak vanwege (dreigende) werkloosheid of omdat men geen baan kon vinden. Ook de mogelijkheid om specifieke werkzaamheden te kunnen verrichten vormde voor de starters uit 2008 veel vaker een motief dan voor de starters uit 2003. Minder ondernemers zagen in een gat op de markt een motief om een bedrijf te starten.

De beschikbaarheid van eigen financiële middelen heeft als startmotief het meest aan belang ingeboet. Veel ondernemers hadden voor de start van het bedrijf ook geen, of slechts weinig, geld nodig: 17% van de ondernemers startte zonder startkapitaal en 32% met een startkapitaal van minder dan 2.500 euro.

3 De ondernemer en het bedrijf

De meeste ondernemers werkten voor de start in loondienst

Ruim driekwart van de ondernemers (79%) werkte direct voordat men het bedrijf startte in loondienst. Dat is een hoger aandeel dan onder de starters uit 2003 (70%). In ruim de helft van de gevallen (57%) werkte men in loondienst in dezelfde branche als waarin men als ondernemer aan de slag is gegaan. Dit betekent dat 45% van de ondernemers direct voordat men het bedrijf startte in loondienst werkzaam was in dezelfde branche.

Van 3% van de ondernemers bestonden de belangrijkste activiteiten direct voordat men het bedrijf startte uit overige betaalde of freelance werkzaamheden, 4% leidde een andere onderneming en 3% volgde een opleiding. Voor 7% van de ondernemers bestonden de belangrijkste activiteiten uit de verzorging van gezin of kinderen.

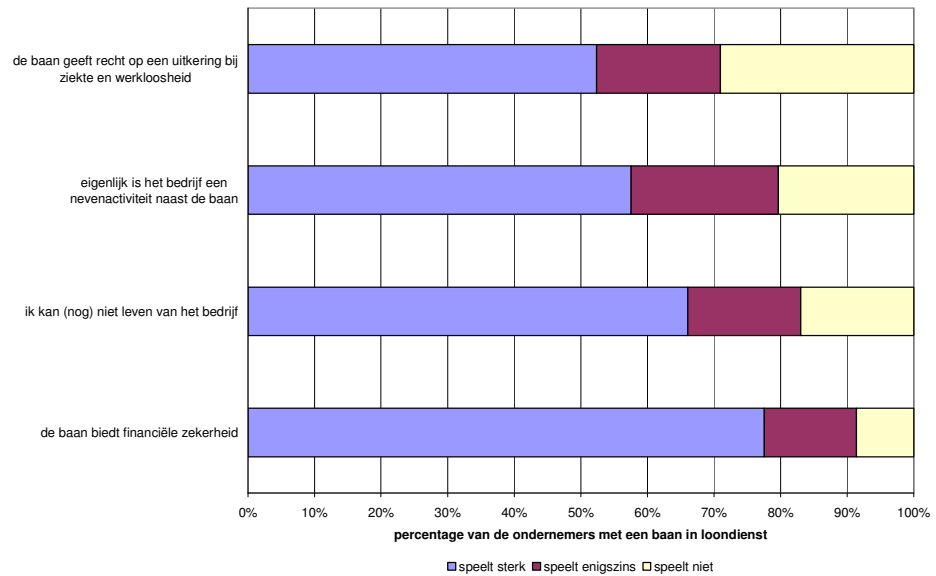
Behalve in een hoger aandeel ondernemers dat vanuit loondienst een bedrijf startte, zien we het gunstigere economische klimaat ook terug in een lager aandeel starters dat direct voordat men het bedrijf startte uitkeringsgerechtigd was: van de starters uit 2008 was 4% uitkeringsgerechtigd, terwijl van de starters uit 2003 6% uitkeringsgerechtigd was.

Een baan naast het bedrijf biedt zekerheid

Nu men het bedrijf al enige tijd heeft, heeft 23% van de ondernemers naast het bedrijf ook nog een baan in loondienst. Dat aandeel is vergelijkbaar met de starters uit 2003 (22%). De baan in loondienst naast het bedrijf is in bijna een op de drie gevallen (30%) een baan in dezelfde branche als waarin men als ondernemer actief is.

De belangrijkste redenen om naast het bedrijf een baan in loondienst te hebben, zijn dat de baan financiële zekerheid biedt en dat men (nog) niet kan leven van het bedrijf (zie figuur 3).

Figuur 3 Redenen om naast het bedrijf een baan in loondienst te hebben



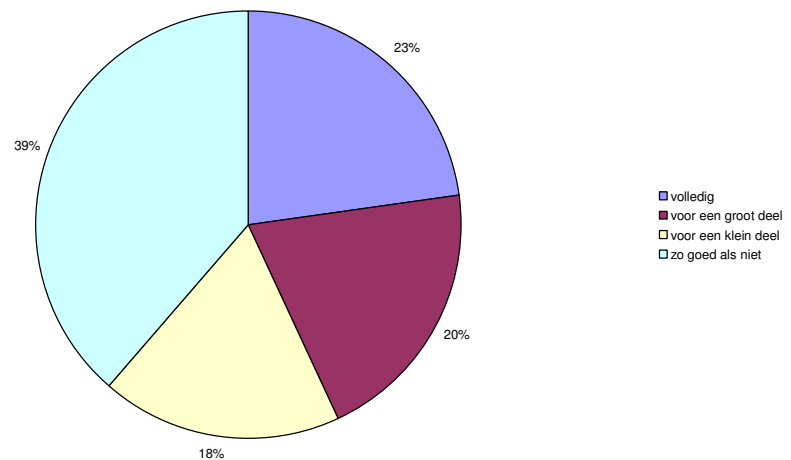
Bron: EIM starterscohort 2008.

Dat de baan als zekerheid wordt gezien komt ook tot uitdrukking in de mate waarin men van plan is de baan in loondienst te beëindigen. 41% van de starters met ook een baan in loondienst stelt het beëindigen daarvan afhankelijk van het lukken van het bedrijf. Slechts 14% zegt zonder meer van plan te zijn de baan te beëindigen. Ruim een kwart van de starters met een baan in loondienst (28%) wil die combinatie daarentegen zo houden. De overige 17% zegt waarschijnlijk niet van plan te zijn de baan te beëindigen of weet nog niet wat men wil.

Veel ondernemers zijn niet aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf

Een baan in loondienst maakt dat veel ondernemers voor het levensonderhoud van zichzelf en/of het gezin niet volledig zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf. Maar behalve werk in loondienst zijn er nog diverse andere bronnen die bijdragen aan het (gezins)inkomen. Bijna een kwart van de ondernemers is voor het levensonderhoud volledig aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf (zie figuur 4). De groep ondernemers die er zo goed als niet op is aangewezen, is veel groter. Vergeleken met de starters uit 2003 is er wat betreft het belang van de inkomsten uit het bedrijf nauwelijks iets veranderd.

Figuur 4 Mate waarin de ondernemers voor het levensonderhoud zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf



Bron: EIM starterscohort 2008.

De helft van de ondernemers die niet volledig zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf (51%) heeft zelf een of meer andere inkomstenbronnen. Meestal gaat het daarbij om inkomen uit een baan in loondienst (63%), maar ook pensioen (14%) of een uitkering (10%) levert inkomen, evenals inkomsten uit een andere onderneming (8%)¹ of uit nog andere bronnen (13%).

Bij driekwart van de ondernemers die niet volledig zijn aangewezen op de inkomsten uit het bedrijf (79%) voorziet iemand anders mede in het levensonderhoud van de ondernemer en/of het gezin.

Het is de vraag in hoe verre combinatie van het bedrijf met een baan in loondienst en andere inkomensbronnen als aanloopverschijnselen moeten worden aangemerkt. Onderzoek dat in 2005 is uitgevoerd onder ondernemers die in de jaren 1998-2000 een bedrijf zijn gestart, heeft namelijk laten zien dat ook na zoveel jaar voor een aanmerkelijk deel van de ondernemers het destijds gestarte bedrijf niet de enige inkomstenbron is. Deze ondernemers hebben ook dan nog zelf een andere inkomstenbron, meestal vanwege een baan in loondienst, of iemand anders voorziet mede in het levensonderhoud van de ondernemer en/of het gezin².

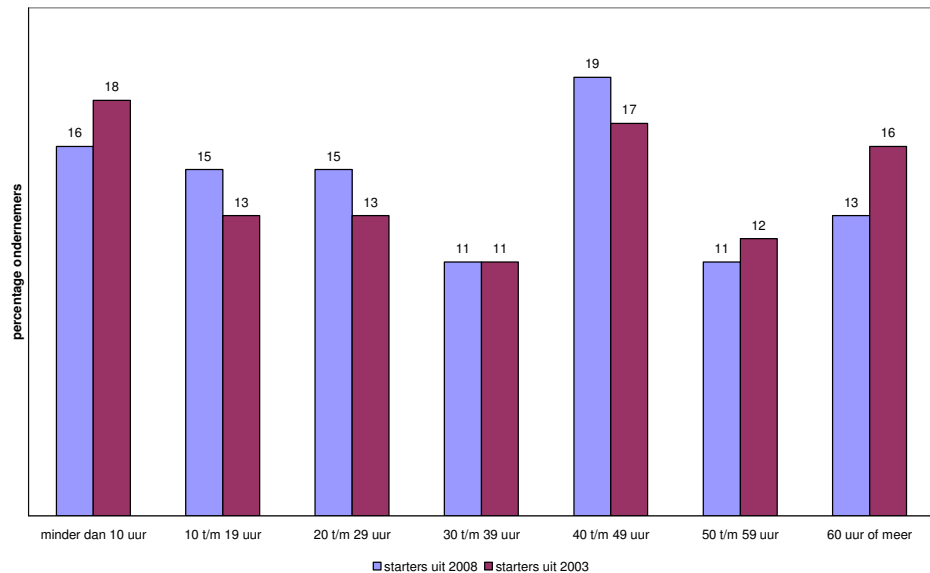
Veel ondernemers zijn parttime ondernemer en willen dat blijven
Ondernemers met ook nog een baan in loondienst kunnen niet alle tijd aan het bedrijf besteden en ondernemers waar sprake is van andere bronnen voor het (gezins)inkomen hoeven dat niet. Iets minder dan de helft van de

¹ 4% van de ondernemers bezit naast het bedrijf dat men in de eerste helft van 2008 is gestart nog een ander bedrijf dat men zelf eerder is gestart.

² Zie: A. Bruins, Leven van het bedrijf, EIM, april 2006.

ondernemers werkte bij de start van het bedrijf als parttime ondernemer (d.w.z. minder dan gemiddeld 30 uur per week) in het bedrijf. Dat was onder de starters uit 2003 niet anders (zie figuur 5).

Figuur 5 Aantal uren per week dat de ondernemers bij de start in het bedrijf werkten, starters uit 2008 en 2003



Bron: EIM starterscohorten 2003 en 2008.

Vergeleken met de starters uit 2003 is parttime ondernemen nu veel meer een bewuste keuze. Ruim de helft van de ondernemers die ten tijde van het onderzoek in deeltijd in het bedrijf werken, kiest bewust voor parttime ondernemen (zie tabel 1). Na gemiddeld bijna een half jaar in het bedrijf te hebben gewerkt¹, gold dat voor slechts twee op de vijf parttime ondernemers onder de starters uit 2003. Daarentegen is het aandeel van de parttime ondernemers die spoedig fulltime met het bedrijf bezig willen zijn onder de starters uit 2008 maar half zo groot als onder de starters uit 2003. Wel is het aandeel parttime ondernemers die op termijn meer uren met het bedrijf bezig willen zijn onder de starters uit 2008 iets groter.

¹ Dat is dus op een iets eerder moment na de start met het bedrijf dan het moment waarop het onderzoek onder de starters uit 2008 is gehouden.

Tabel 1 Mate waarin parttime ondernemers streven naar fulltime ondernemerschap, starters uit 2008 en 2003 (%)

	<i>starters uit 2008</i>	<i>starters uit 2003</i>
kiest bewust voor parttime ondernemen	53	41
streeft op termijn meer uren met het bedrijf bezig te zijn	27	20
streeft spoedig fulltime met het bedrijf bezig te zijn	15	28
weet het niet	5	11
totaal	100	100

Bron: EIM starterscohort 2008.

Tegenover de parttime ondernemers staan de ondernemers die zeer veel tijd in het bedrijf steken. Een op de vier ondernemers werkt gemiddeld 50 uur of meer per week in het bedrijf (zie figuur 5). Van de starters uit 2003 werkten meer ondernemers zeer veel uren in het bedrijf, en dan vaak 60 uur of meer.

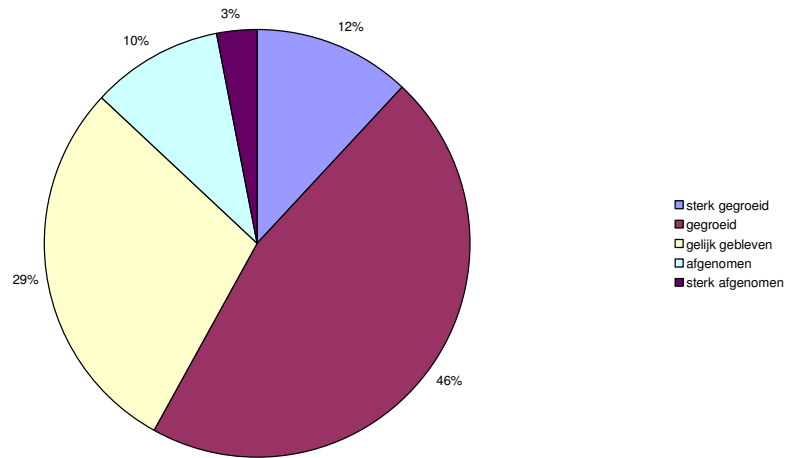
4 Eerste ervaringen

De markt was gunstig maar is moeizamer geworden

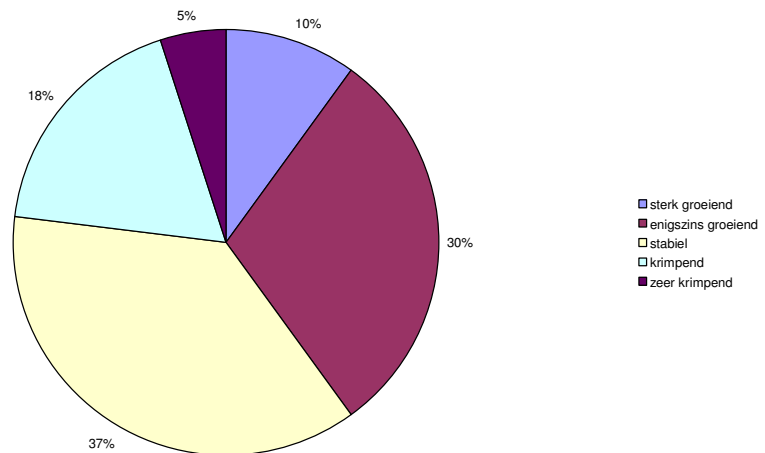
Het is de vraag of er veel mogelijkheden zijn om de activiteiten als ondernemer uit te breiden. In de periode tussen de start met het bedrijf en het onderzoek is de economische ontwikkeling abrupt omgeslagen van groei in krimp. Toch geeft meer dan de helft van de ondernemers te kennen dat de vraag naar de producten of diensten van het bedrijf sinds de start is gegroeid of zelfs sterk is gegroeid (zie figuur 6). Volgens ruim een kwart van de ondernemers is de vraag gelijk gebleven. Slechts een op de acht ondernemers heeft inmiddels te maken gekregen met een afgenomen of sterk afgenomen vraag naar de producten of diensten van het bedrijf.

Figuur 6 Beoordeling van de ontwikkeling van de markt

ontwikkeling tussen de start en begin 2009



ontwikkeling momenteel



Bron: EIM starterscohort 2008.

Momenteel kijkt men minder positief tegen de afzetmarkt aan. Minder dan de helft van de ondernemers noemt de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf enigszins groeiend of sterk groeiend (zie figuur 6). Daartegenover noemt een kwart van de ondernemers de afzetmarkt nu krimpend of zelfs zeer krimpend. Volgens de overige ondernemers is de afzetmarkt voor de producten of diensten van het bedrijf op dit moment stabiel.

Een op de drie ondernemers verwacht dat de concurrentie dit jaar enigszins problemen (29%) of zelfs grote problemen (7%) zal geven.

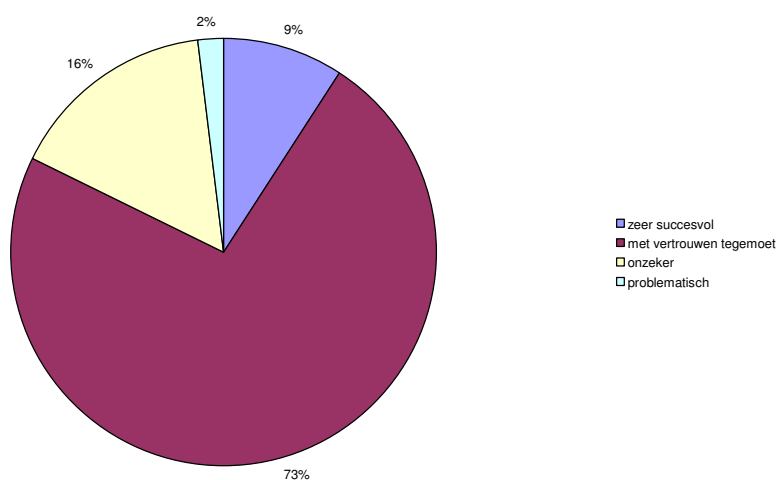
Met als uitgangspunt een markt die moeizamer is geworden, zal het voor de ondernemers niet makkelijk zijn om de omzet van het bedrijf te laten groeien. Toch is dat waar de helft van de ondernemers (52%) heel nadrukkelijk naar streeft. Nog eens een op de drie ondernemers (32%) streeft ook naar omzetvergroting, maar niet zo nadrukkelijk.

Voor zeker een kwart van de ondernemers (24%) lijkt omzetvergroting van levensbelang te zijn, want zij hadden als bedrijfsresultaat in 2008 een nettoverlies. De helft van de ondernemers (48%) realiseerde een nettowinst en 20% van de ondernemers heeft in 2008 quitte gespeeld. De overige 8% wist ten tijde van het onderzoek (nog) niet wat het bedrijfsresultaat was.

De ondernemers zijn optimistisch

Ondanks dat de ondernemers een moeizamer markt verwachten, is de overgrote meerderheid optimistisch over de toekomst van het bedrijf (zie figuur 7). Een op de tien ondernemers voorziet zelfs een zeer succesvolle toekomst voor het bedrijf.

Figuur 7 Beoordeling van de toekomst van het bedrijf



Bron: EIM starterscohort 2008.

Niet alle ondernemers delen het overheersende optimisme, en van de ondernemers die de toekomst van het bedrijf onzeker of problematisch noemen, verwacht een op de vier (23%) dat men het bedrijf op korte of iets langere termijn zal stoppen. Toch verwacht ook de meerderheid van de niet zo optimistische ondernemers (61%) dat men met het bedrijf zal doorgaan.

Met optimisme en doorzetten doen de ondernemers precies wat ondernemers die in de jaren 1998-2000 een bedrijf zijn gestart, in een vorig jaar gehouden onderzoek, op basis van hun ervaring als een belangrijke les voor nieuwe startende ondernemers naar voren hebben gebracht, namelijk: 'Blijf doorzetten, blijf optimistisch, vertrouw in jezelf'¹.

¹ Zie: A. Bruins en D. Snel, Een eigen bedrijf is leuk!; Ervaringen van starters uit de jaren 1998-2000, EIM, december 2008.