

Struikelende star

De afgelopen vijf jaar zijn meer bedrijven dan ooit opgericht in Nederland. Ondernemen is topsport, maar lang niet alle starters nemen dit ter harte. 'Slechts 10 procent kan redelijk rondkomen.'



VIJSELAAR EN SIXMA

Jerry Huinder

Ondernemen is het modewoord van de afgelopen vijf jaar. Wat in Amerika al tientallen jaren normaal is onder jongeren, is sinds het begin van deze eeuw eindelijk naar ons land overgeslagen. Werken voor een baas doe je alleen als je niet anders kunt. Als je jong en ambitieus bent, dan begin je een eigen bedrijf. Sinds 2003 is het aantal startende ondernemingen fors toegenomen. In dat jaar be-

Vrouwen gaan veel minder vaak failliet dan mannen

sloten 'slechts' 60.000 mensen om voor zichzelf te beginnen; in 2007 was dit aantal al gestegen naar circa 100.000. Gedreven door het succes van anderen. Geïnspireerd door de reclame-uitingen van de branchevereniging MKB Nederland. Of overtuigd door de woorden van onze regering, die er veel aan doet om het ondernemen te stimuleren. Immers, Nederland moet blijven meetellen in de wereldeconomie en dat kan alleen als we innovatief blijven. Door te ondernemen dus.

Maar lang niet alles is hosanna in Nederland als ondernemersland. Ga maar na. Volgens gegevens van

de Kamer van Koophandel (KvK) was het aantal startende bedrijven van 2003 tot 2007 achtereenvolgens circa 60, 70, 80, 90 en 100 duizend. Dit betekent dat er in deze periode 400.000 bedrijven bij zijn gekomen. Een ongekende hoeveelheid. Zeker als je weet dat er op dit moment in totaal 1,7 miljoen bedrijven zijn ingeschreven bij de KvK. Dit zou betekenen dat ongeveer een kwart van alle bedrijven in Nederland de laatste jaren is opgericht. Onmogelijk uiteraard. Veel bedrijven overleven de eerste paar jaren simpelweg niet. 'En dat is maar goed ook, want anders stond over vijftien jaar iedere

Nederlander aan het hoofd van zijn eigen bedrijf', zegt Robert Blom.

Blom heeft zich gespecialiseerd op het terrein van het ondernemerschap in het midden- en kleinbedrijf. Van zijn hand verschenen 75 boeken waarin hij ingaat op het starten van een bedrijf, de oorzaken van bedrijfs crises en faillissementen. Hij berekende dat elke dag 500 tot 600 nieuwe bedrijven worden opgericht. Een bizar hoog aantal. Nederland is volgens hem wel een ondernemersland, maar geen goed ondernemersland. Van alle kanten ontstaat schade. 'De statistieken zeggen dat binnen 5 jaar 60 procent

ters



van alle startende bedrijven weer is verdwenen. Er gaat heel veel geld verloren.' Blom rekent voor dat dit de Nederlandse belastingbetaler 5 tot 6 miljard euro per jaar kost. 'Dat zit veelal in de schade die wordt aangericht door faillissementen, ongeveer 3,5 miljard. Daarnaast zit het in opdrachtgevers die niet worden betaald, huurbazen die niet worden betaald: ga zo maar door. In totaal kost dit iedere Nederlander 225 euro per jaar.'

Natuurlijk, het gaat soms ook goed. Heel erg goed. Neem Ben Woldring. Op zijn dertiende moest hij voor een schoolopdracht een website maken. Het leek hem een goed idee om op deze website de tarieven van verschillende aanbieders van mobiel telefoneren te vergelijken. De schoolopdracht mondde uit in een optreden in het tv-programma *Kassa!* van de Vara en in de mogelijkheid om de site werkelijk aan te bieden. De website www.bel.nl werd een groot succes. Het bedrijf van Ben Woldring, Bencom.nl – met officieel zijn moeder aan het hoofd – groeide in no-time uit tot marktleider op het gebied van onafhankelijke prijsvergelijking in de telefonie en internetbranche. Woldring zelf werd genoemd als de jongste internetmiljonair van Nederland. En in 2006 werd hij door het Amerikaanse zakenblad *Business Week* uitgeroepen tot Europees Ondernemer van het jaar onder de 25.

Wereldbeker debatteren

Een ander voorbeeld: Lars Duursma. Binnen drie maanden nadat hij zich inschreef bij de Kamer van Koophandel haalde hij het ministerie van Binnenlandse Zaken als opdrachtgever binnen. De jonge ondernemer studeerde nog bedrijfskunde toen hij met Debatix begon. Terwijl studiegenoten langzaam bedrijfsjes begonnen op te zetten, werd hij lid van een debatvereniging en raakte in de ban van de discussie. Hij werd Nederlands en Europees kampioen, reisde debatterend de wereld rond en haalde de wereldbeker binnen toen Debatix net een jaar bestond. De afgelopen jaren gaf hij training en coaching aan Tweede-Kamerleden, managers, advocaten, trainees, ondernemingsraden, ambtenaren, studenten en scholieren. In 2006 selecteerde het Amerikaanse zakenblad *Business Week* hem voor de beste vijftien Europese ondernemers van het jaar onder de 25.

Aan deze successen van Woldring en Duursma zit een keerzijde. Rondom het ondernemen hangt een glamuursfeertje. Vaak wordt verwezen naar het succes van enkelen. Zo van: Ben Woldring is ook met een schoolopdracht begonnen. Kijk waar hij nu staat. Dit stimuleert mensen om het zelf ook te proberen, zonder goed over de consequenties na te denken. Het creëert een goudkoorts. Robert Blom deed onderzoek naar de redenen voor het beginnen van een eigen bedrijf. Een schrikbarend hoog percentage gaf meer inkomen en rijk worden als reden. En daar gaan de nieuwe ondernemers gelijk de fout in. 'Ik zeg altijd: als je denkt rijk te worden met je eigen bedrijf, ga dan alsjeblief met 10.000 euro naar het casino,' zegt Blom. 'Mensen denken dan dat ik een grapje maak, maar ik ben bloedserieus. Als je rijk wilt worden, dan maak je meer kans in het casino.'

Walter Jansen, voorzitter van Jong MKB Nederland, beaamt de woorden van Blom. Volgens hem zijn dit de mensen die eigenlijk geen idee

hebben wat ze willen en zitten te wachten op dat gouden idee. 'Begin dan een accountantsbureau.'

Van alle bedrijven die in Nederland worden opgericht, overleeft slechts 40 procent het eerste jaar, terwijl het eerste jaar het makkelijkste jaar is. 'Dan heeft men een idee, praat erover, en zijn er altijd wel familieleden of kennissen en vrienden die zich aandienen als eerste klant', zegt Jansen. Pas aan het einde van het eerste jaar drijft de vraag boven: hoe nu verder? Het is dan ook rond deze tijd dat de meeste ondernemers het moeilijk krijgen. 'Dan moeten ze opeens naar klanten die ze niet kennen, en moeten ze hun administratie op orde hebben. Dan wordt het echt ondernemen en is het percentage afvallers het grootst.' Uiteindelijk kan slechts 10 procent van de groep overlevers redelijk rondkomen. Dat wil zeggen dat zij een inkomen hebben dat ze hadden voor ze begonnen. De rest stopt of gaat failliet. Jansen spreekt meestal niet van faillissementen. 'Ze stoppen gewoon. Het kost te veel moeite, ze krijgen te maken met aspecten van het vak die ze niet hadden verwacht en de inkomsten vallen tegen.'

In het begin van deze eeuw bestond de grootste groep ondernemers uit mensen die hun geluk beproefden in het walhalla dat internet heette. Niet zonder reden, want dat was ook de sector waar de

Een goede ondernemer kent alle bedreigingen én alle kansen

grootste klappers te halen waren. Inmiddels is deze hype al een paar jaar voorbij en storten de mensen zich weer op het vak waar Nederland goed in is: mensen adviseren. Een van de grootste groepen startende ondernemers wordt gevormd door adviseurs. Dit zijn mensen die jarenlang kennis hebben opgedaan bij een bedrijf en denken dat ze nu advies kunnen geven in dat vakgebied. Blom: 'Voor elke startende adviseur staan er twaalf klaar om hem te adviseren.'

Een tweede groep ondernemers heeft als levensdoel een eigen winkel beginnen. Dit lijkt leuk, maar de concurrentie is moordend. Volgens Blom is het dramatisch hoe makkelijk mensen hier over denken. Ze zien veel te snel 'Hét Gat in de Markt'. 'Ik heb weleens meegemaakt dat iemand een bepaalde spijkerbroek wilde verkopen in Amsterdam. Uniek, want deze werd nog nergens anders verkocht. Alleen was de ondernemer in kwestie vergeten dat er in de omtrek van de beoogde plek voor de winkel wel tien andere soorten spijkerbroeken werden verkocht. Dat was dus géén gat in de markt.'

De derde groep zijn de horecaondernemers. Mensen die bedenken dat als ze zoveel plezier kunnen hebben aan de ene kant van de bar, dat toch ook mogelijk moet zijn aan de andere kant. De praktijk blijkt vaak veel weerbarstiger, een gedisillusioneerde ondernemer achterlatend. De laatste groep van de startende ondernemers zijn de kleine zelfstandigen: onder meer de kappers, timmerlui en schilders. Een groep die het hoofd wel vaak boven water weet te houden. Volgens Walter Jansen zijn dit de echte vakmensen. 'Dit zijn de mensen die

simpelweg meer willen overhouden binnen het vakgebied dan ze in loondienst zouden doen. Dat is de grootste groep.'

De vraag is wat de ondernemers die het wel redden nu anders doen dan degene die na een jaar al weer in loondienst gaan. Wat is goed ondernemerschap? 'Een goede ondernemer kent alle bedreigingen én alle kansen', vertelt Arjen de Koning, oprichter van het bedrijf Paradigit. 'Een goede ondernemer vraagt niet aan familie en vrienden wat zij ervan vinden. Een goede ondernemer heeft een idee, weet dat het goed is en vraagt naar verbeteringen om zijn idee aan te scherpen. Een goede ondernemer streeft niet naar een negen, maar naar een tien. Een goede ondernemer weet dat als hij streeft naar perfectie, hij iets goeds krijgt. Dat als hij streeft naar iets goeds, hij iets redelijks krijgt. En dat als hij streeft naar iets redelijks, dat hij morgen failliet is.'

Topsport

De Koning is naast ondernemer ook een van de panelleden in het tv-programma *Dragons Den*. In dit programma krijgt hij samen met de andere ondernemers/investeerders tientallen jonge, ambitieuze ondernemers voor zijn kiezen. Volgens De Koning is ondernemen topsport. Een ondernemer die zelf niet weet of hij het haalt, zal zeker falen. De ondernemer die zeker weet dat hij het haalt, heeft een kans. Maar zelfs dan lukt het misschien nog niet. De persoonlijkheid van de ondernemer speelt dus een grote rol. 'De beslissing of ik wil investeren in een ondernemer is voor 80 procent gebaseerd op mijn eerste gevoel. Na een à twee minuten weet ik al of ik geïnteresseerd ben. Als het gevoel positief is, dan is de kans daarna ongeveer 25 procent. Product- en marktkennis spelen daarna een grote rol.'

Blom is het volledig eens met De Koning. Volgens hem zijn kennis van zaken en een goed ondernemersplan onmisbaar voor geslaagd ondernemerschap. Pas dan doe je het goed en zie je de slagingskansen enorm toenemen. Een ondernemer doet het pas goed als aan de start tenminste twaalf maanden voorbereiding voorafgaan. In deze tijd kan onder meer gesproken worden met de bank, een fiscalist, de branchevereniging en een branchegenoot. 'Maar wat je ziet, is dat het allemaal binnen een maand moet gebeuren. Belachelijk!'

Naast een goede voorbereiding ziet Blom nog een andere belangrijke voorwaarde om te slagen. Ondernemers moeten hun verwachtingen niet te hoog stellen. Hierin is een belangrijk verschil te zien tussen mannen en vrouwen. Uit onderzoek van Blom blijkt dat mannen binnen twee maanden aan de top willen staan en veel geld uitgeven bij de start van bedrijf. Vrouwen daarentegen willen meestal klein blijven en gewoon geld verdienen om van te leven. Ze zijn zuinig bij de start van hun bedrijf. 'Je ziet dan ook dat het percentage faillissementen of mislukte pogingen bij vrouwen veel lager is.'

Succesfactoren

Helaas is een goede voorbereiding niet voldoende. Volgens Walter Jansen is het na de start van evident belang om naar de basis van ondernemerschap te kijken: de omzet, de winst en het personeel. 'Dit zijn de enige succesfactoren die kei-

Rijk worden? Dan maak je meer kans in het casino dan met een eigen bedrijf



hard meetbaar zijn. Hier wordt veel te weinig naar gekeken door ondernemers.' Volgens de voorzitter van Jong MKB Nederland vinden ondernemers zichzelf vaak al succesvol als ze prettig werken en een mooi bedrijf hebben. 'Op zichzelf prima, maar ben je dan echt succesvol? Vergelijk het met voetbal. Als je goed speelt, maar verliest, dan heb je niks. Als je een doelpunt meer scoort dan de tegenstanders, win je. Zo simpel ligt het bij ondernemen ook.'

Nederland – ondernemersland? Volgens de cijfers van het CBS zeker wel. Elk jaar storten honderdduizenden mensen zich in het grote avontuur. Maar tegelijkertijd vallen er ook honderdduizenden mensen af. Nederland heeft behoefte aan goed ondernemerschap. Niet kwantitatief, maar kwalitatief. Ondernemers die begrijpen wat het vak inhoudt, wat ze ervoor moeten laten, wat ze ervoor moeten doen en wat de slagingskansen zijn.

Daarom is het volgens Blom ook zo jammer dat de overheid, ondanks het feit dat politici elke kans benutten om het ondernemerschap te promoten, steken laat vallen. Natuurlijk weet Blom waarvoor de politiek het doet. Elke persoon die zijn eigen bedrijf opricht, betekent een werkloze minder voor de regering. Elke ondernemer zorgt voor geld in het laatste van schatkist. 'Daarom neem ik het de overheid kwalijk dat ze de verplichting tot het behalen van het Algemene Ondernemers Vaardigheidsdiploma hebben laten vervallen. Ik ben liberaal en houd zeker niet van regeltjes, maar laat startende ondernemers alsjeblief weten wat ze te wachten staat. De kansen zijn al gering, maar in ieder geval groter als je goed voorbereid bent.'

Ook De Koning twijfelt aan de rol van de overheid in het scheppen van een goed ondernemersklimaat. 'De Nederlandse regering die het ondernemerschap stimuleert? Ik heb er mijn vraagtekens bij. Zo gaat de meeste landbouwsubsidie naar grote multinationals die niks met landbouw te maken hebben. Niet naar de startende ondernemers.' ☐

Hypotheekacceptant (zakelijk)

JIJ?

Doe met ons mee!

Nieuwe uitdagingen? • Inhoudelijk en biasend werk? • Wil je meer persoonlijke aandacht? • Een goed betaalde vaste baan? • 15% meer salaris

Kijk snel op www.doemeemtnl.nl voor meer informatie of bel ons op 035-692900

NIG
Midoffice

NIG Midoffice is een onderdeel van de Nederlandsa Interim Groep