

Nieuwe ondernemers in periferie weinig succesvol

Beleid moet zich meer richten op voorbereiding

Al verschillende malen is in Agora aandacht besteed aan de 'startende ondernemingen', maar tot nu toe bleef het regionale aspect enigszins in de schaduw ¹⁾. Uit onderzoek is echter gebleken dat er grote regionale verschillen bestaan in de mate waarin beginnende ondernemers succesvol zijn. Is dit het gevolg van verschillen in produktiemilieus of brengen sommige regio's misschien 'betere ondernemers' voort? In dit artikel gaat Paul Bleumink in op de 'regionale ongelijkheid' die er blijkt te bestaan bij het starten en runnen van nieuwe ondernemingen.

PAUL BLEUMINK

In de studie 'Nieuwe bedrijven in Nederland' van Wever werden grote verschillen in het aantal oprichtingen en opheffingen van nieuwe bedrijven gesignaleerd. ²⁾ Het aantal oprichtingen bleef in de traditionele probleemgebieden duidelijk achter bij dat in gebieden, behorend tot de Randstad en de zogenaamde 'Halfwegzone' (zie kaart). Die uitkomst vormde de aanleiding tot dit (vervolg)onderzoek.

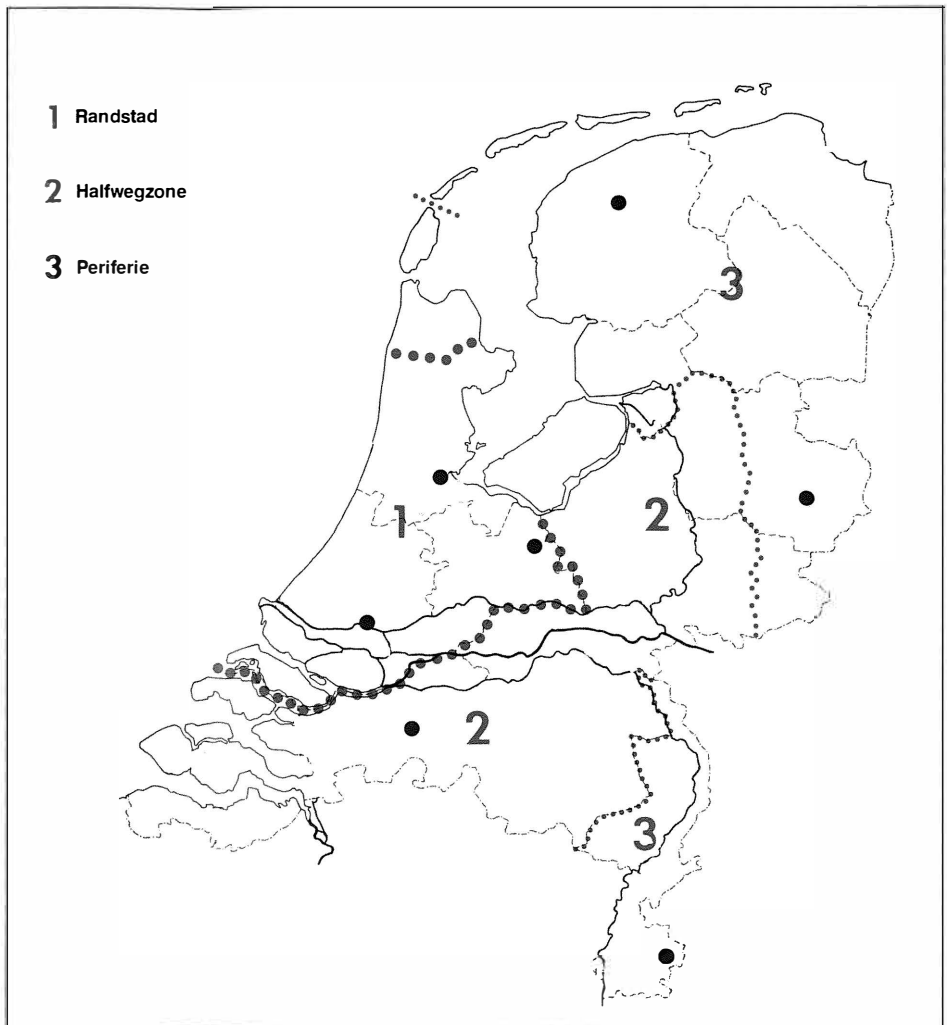
In de districten van de Kamers van Koophandel en Fabrieken te Amsterdam (60), Rotterdam (63), Heerlen (37), Hengelo (39), Leeuwarden (38), Amersfoort (39) en Breda (43) werden in totaal 319 nieuwe, zelfstandige ondernemingen geënquêteerd.

De start

De verschillende onderzoeken die de afgelopen jaren zijn verschenen komen veelal tot uitspraken over 'de' starter of leveren startersprofielen die ten onrechte geen rekening houden met de regionale component. Het (meetbare) regio-specifieke element bij uitstek is de *voorbereiding op de start*. Deze verschilt aanzienlijk per regio (zie tabel).

Om te onderzoeken waarom sommige ondernemers zich beter voorbereiden dan anderen is getracht een verband te leggen met een aantal kenmerken van ondernemer en bedrijf. Zo is gekeken naar *persoonlijke kenmerken* van de ondernemer zoals leeftijd, opleiding en werkervaring. Verder naar de *produktiestructuur* van de plaats waar de werkervaring is opgedaan en naar de diverse *startsituaties*. De geconstateerde regionale verschillen konden hieruit echter niet eenduidig worden verklaard. Daarna is uitgebreid aandacht besteed aan de *startmotieven*. De verschillen tussen de motieven van de ondernemers in de zeven districten blijken echter miniem te zijn. Ook de startmotieven kunnen dus geen verklaring geven voor de regionale verschillen in voorbereiding. Waarom de ondernemer

Kaart: Nederland verdeeld in drie zones. Nieuwe ondernemingen zijn het meest succesvol in de Halfwegzone. Ondernemers in Randstad en Periferie brengen het er veel slechter vanaf. De indruk bestaat dat levensstijl en mentaliteit in de verschillende regio's van groot belang zijn voor het welslagen van de onderneming.



in de ene regio zich beter voorbereidt dan zijn collega in een ander gebied, blijft dus nog onduidelijk.

Na de de eigenlijke start is het eerste jaar vaak van groot belang voor het verdere verloop van de nieuwe onderneming; dit eerste jaar wordt dan meestal ook nog tot het startproces gerekend.

De problemen die in dit startproces werden ondervonden verschilden nogal per regio, maar bleken deels samen te hangen met de voorbereiding. Amersfoort en Breda lieten een goede voorbereiding zien en weinig problemen. De ondernemers uit Leeuwarden bereidden slecht voor en kenden veel problemen. Daarnaast kregen ondernemers die meer risico namen en snel wilden uitbreiden met problemen te kampen. Verondersteld werd dat het startproces beïnvloed zou worden door het *regionale*

produktiemilieue in de zeven districten. Hier toe worden gerekend grootte en vestigingsplaats van de incubator-organisaties, hulpverlening, verkrijging vreemd vermogen, regionale marktmogelijkheden, het vinden van geschikt personeel en een goede bedrijfsruimte. Hoewel de meeste van deze factoren wel van belang blijken te zijn vormden zij geen afdoende verklaring voor het feit dat het startproces in de ene regio beter verliep dan in de andere.

De bedrijfsvoering

Het geschetste beeld van het startproces is voor de meeste regio's ook van toepassing op de volgende fase voor de beginnende ondernemer: de eigenlijke bedrijfsvoering. In de regio's waar de onderneming gedegen werd voorbereid (Amersfoort en Breda) werd ook een aantal jaren na de start meer

aandacht aan planning en beleid besteed. Hierdoor traden in de bedrijfsvoering weinig problemen op. De ondernemers die zich slecht voorbereidden en in de beginfase al de meeste problemen hadden, zagen zich ook in de jaren daarna met veel problemen geconfronteerd. Vaak waren deze van dezelfde aard.

In een poging de regionale verschillen in succes tijdens de bedrijfsvoering te verklaren, zijn een aantal bedrijfsinterne- en een aantal bedrijfsexterne factoren onderzocht. De *bedrijfsinterne factoren* zijn onderverdeeld in vier functies: de commerciële functie, de financiële functie, de productiefunctie en de sociale functie. De scores op alle vier de functies verschillen regionaal. Zo toont de productiefunctie aan dat niet in alle regio's in dezelfde mate is gemechaniseerd en geautomatiseerd. Ook wordt de technologische ontwikkeling in de branche niet overall even nauwlettend gevolgd. Bij de sociale functie is de personeelsomvang het enige element dat regionaal verschilt.

Met de *bedrijfsexterne factoren* worden de invloeden uit het produktiemilieu gemeten. Maar ook hier geldt, net als bij het oprichtingsproces, dat deze factoren weliswaar van belang zijn voor de bedrijfsvoering, maar dat ze nauwelijks differentiërend werken.

Bedrijfsresultaat

Met behulp van de bedrijfsomvang (omzet, personeel), het aantal problemen met de bedrijfsvoering en de beleving van het ondernemerschap is een beeld geschetst van het uiteindelijke bedrijfsresultaat. Op basis van dit resultaat zijn de zeven regio's gerangschikt.

De districten Amersfoort en Breda nemen dan de topposities in. Rotterdam en Henglo vormen de boven- en Amsterdam en Leeuwarden de benedengroep van de middenmoot, terwijl Heerlen de rij sluit. Het aantal en de aard van de problemen bij de bedrijfsvoering en de beoordeling van de diverse aspecten van het ondernemerschap worden grotendeels bepaald door de marktpositie, de bedrijfsomvang, de mate waarin aandacht werd besteed aan planning en beheersing en/of de mate waarin men de onderneming trachtte uit te bouwen.

Een aanvullende analyse bij de opgeheven nieuwe bedrijven gaf als uitkomst dat bijna de helft hiervan is beëindigd om redenen die niet direct in verband staan met de bedrijfsvoering (tijdgebrek, ziekte, kon goede baan krijgen, etc.). Opmerkelijk is dat een kwart van de 'mislukte' ondernemers al weer een nieuw bedrijf heeft opgericht en dat van degenen die nog niet opnieuw zijn gestart de helft toch weer plannen in deze richting had. Van een stigmatiserende invloed van een bedrijfsopheffing lijkt dan ook minder sprake te zijn, dan wel eens wordt gesuggereerd.

Beleidsimplicaties

Het onderzoek had tot doel om na te gaan in hoeverre er regionaal verschillen optreden in het startproces en de bedrijfsvoering van nieuwe zelfstandige ondernemingen. In de twee gebieden behorend tot de Halfwegzone werd de start het best voorbereid en was de bedrijfsvoering het meest gede-

gen. Dit zijn tegelijkertijd de twee gebieden met relatief de meest overlevende nieuwe zelfstandige ondernemingen.

Voor de probleemgebieden (m.n. Leeuwarden en Heerlen) zijn de uitkomsten veel minder positief. Een gering aantal oprichtingen gaat hier gepaard met een zwakke voorbereiding op de start en een minder gedegen bedrijfsvoering. Het stimuleren van startersactiviteiten lijkt in de probleemgebieden dus geen optie die op korte termijn veel rendement oplevert. Anderzijds wordt in de literatuur vaak verondersteld dat een externe oplossing (het aantrekken van grote bedrijven van elders), hoe interessant ook op de korte termijn, het aantal regionale initiatieven op de langere termijn kan afremmen. Het vinden van een evenwicht zal hier niet eenvoudig zijn.

Verklaring

In het onderzoek is ook getracht een verklaring te vinden voor de geconstateerde regionale verschillen bij de voorbereiding en de bedrijfsvoering van nieuwe ondernemingen. Erg bevredigende uitkomsten heeft dit niet opgeleverd. Regionale verschillen in produktiemilieu, in startmotieven, in starterskenmerken (leeftijd, opleiding, werkervaring, etc) en in uitgangssituatie bij de start boden onvoldoende houvast.

De meest opvallende uitkomst was dat de regionale verschillen bij de bedrijfsvoering in belangrijke mate worden bepaald door de aard van de voorbereiding op de start en de mate waarin daarbij aandacht wordt besteed aan planning en beheersing. Op zich is dit voor het beleid een belangrijke uitkomst. Wanneer de voorbereiding, ongeacht milieu, startmotieven etc., regionaal verschilt en invloed uitoefent op de latere bedrijfsvoering dan is hier een belangrijke taak weggelegd voor instanties die op dit terrein hulp bieden. Niet alleen geldt dit voor de voorbereiding zelf, maar zeker ook voor de bedrijfsvoering enkele jaren na de start.

Ook hier doemt echter meteen een probleem op. De starter is namelijk welhaast per definitie zo eigenwijs te menen dat hij het allemaal zelf wel kan. De uitkomsten van het onderzoek bewijzen in veel gevallen het tegenovergestelde. Het is de opgave van de vele adviesinstanties om te trachten de starters te bereiken.

'Type' ondernemer

In het onderzoek is geen antwoord gevonden op de vraag *waarom* de ondernemers in de gebieden behorend tot de Halfwegzone zich beter voorbereiden en een meer gedegen bedrijfsvoering kenden dan de ondernemers in de probleemgebieden. De indruk bestaat dat minder grijpbare, in dit onderzoek niet opgenomen factoren een belangrijke rol spelen.

Daarbij kan men denken aan de mentaliteit en dynamiek in de regionale beroepsbevolking. Nader onderzoek op dit terrein lijkt interessant. Niet alleen om daarmee de in dit onderzoek geconstateerde regionale verschillen te kunnen verklaren, maar ook omdat zo'n verklaring van belang zou kunnen zijn voor het bepalen van de economische potenties van de verschillende gebieden.

Voor Friesland, een traditioneel expulsiege-

bied, zou men zich bijvoorbeeld af kunnen vragen wat het effect op het startersgebeuren is van de jarenlange selectieve migratie. Het is waarschijnlijk niet het minst actieve deel van de bevolking dat wegtrekt. Is dit effect misschien niet groter dan dat van reële of veronderstelde manco's in het productiemilieu? En in hoeverre geldt voor de Halfwegzone niet het omgekeerde? Dragen bevolkingsontwikkelingen (migratie, pendel) daar misschien bij tot het ontstaan van een dynamisch 'sociaal klimaat' waarin verandering en initiatief goed gedijen?

Levensstijl

Enkele interessante gedachten kunnen ook worden ontleend aan buitenlandse studies. Zo stelt Illeris dat in Denemarken een drietal levensstijlen zijn te onderscheiden: de levensstijl van de 'self-employment', de 'career-levensstijl' en de levensstijl van de 'wage-earners'.³⁾ De eerste twee levensstijlen brengen de meeste nieuwe ondernemers voort, de tweede bovendien de meest eierzuchtige.

Essentieel is nu dat deze levensstijlen in Denemarken een bepaald ruimtelijk patroon laten zien. De self-employment-stijl komt vooral voor in meer landelijke gebieden, de career-stijl in aan metropolitane gebieden grenzende regio's en de wage-earners in de grote steden zelf. Vertaald naar de Nederlandse situatie roept dit de vraag op of er in ons land in dit opzicht ook verschillen bestaan. Zou de regio Amersfoort door een andere (career) stijl worden gekenmerkt dan de Mijnstreek (wage-earners)?

Bovenstaande opmerkingen zijn uiterst speculatief, maar onderzoek langs deze lijnen biedt perspectieven. De trend in de economische geografie om bij het opsporen van economische potenties van regio's op bedrijfsniveau naar mogelijkheden en knelpunten te zoeken, is een prima zaak. Maar bij onderzoek van kleinere bedrijven is het ook zinvol om aan de persoon van de ondernemer uitgebreid aandacht te besteden. Zij zijn het tenslotte die een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de interne groei van een regio. Vaak gaan kansrijke ideeën verloren, omdat de persoon die de kar moet gaan trekken, de ondernemer, essentiële fouten maakt in de bedrijfsvoering. Het verkrijgen van inzicht waarom sommige ondernemers wel planmatig handelen en andere niet, is van belang.

1) Zie o.a. Agora van juli 1984, februari en augustus 1985, april 1986.

2) Wever, E. (1984), Nieuwe bedrijven in Nederland. Assen.

3) Illeris, S. (1985), New firm creation in Denmark: the importance of cultural background. Paper prepared for the International Research Conference on New Firms and Area development in the European Community, Utrecht, March 21-22, 1985.

Auteur: P.H.M. Bleumink
Titel: Nieuwe ondernemingen en regio

Verkrijgbaar: Geografisch en Planologisch Instituut, Katholieke Universiteit Nijmegen.
Kosten f 25,-