

**M200815**

**Een eigen bedrijf is leuk!**

**Ervaringen van starters uit de jaren 1998-2000**

drs. A. Bruins  
drs. D. Snel

Zoetermeer, december 2008





## Een eigen bedrijf is leuk!

*Een eigen bedrijf geeft ondernemers veel voldoening. Dat is de belangrijkste conclusie die we kunnen trekken uit onderzoek naar de ervaringen van ondernemers die in de jaren 1998-2000 met een bedrijf zijn begonnen en van wie het bedrijf vandaag de dag nog bestaat. Terugkijkend op de jaren sinds de start zijn de ondernemers tevreden met wat er van het bedrijf is geworden. De belangrijkste reden om tevreden te zijn, is het plezier in het werk. Ook de reacties en waardering van de klanten zijn een belangrijke reden om tevreden te zijn, veel belangrijker dan de inkomsten uit het bedrijf. De eerste les die de ondernemers hebben voor nieuwe startende ondernemers is dan ook: 'Wees klantgericht'.*

*De ondernemers waarderen vooral de zelfstandigheid. Dat was destijds ook de belangrijkste reden om een bedrijf te beginnen. De ondernemers beschouwen de stap naar zelfstandig ondernemerschap als een goede keuze en de meeste ondernemers willen nog lang doorgaan.*

*Tevredenheid en positieve ervaringen overheersen, maar niet alles is meegevallen. Onder de aspecten die zijn tegengevallen, scoort het tijdsbeslag, de stress, hoog. De ondernemers hebben dan ook als tweede les voor nieuwe startende ondernemers: 'Blijf doorzetten, blijf optimistisch, vertrouw in jezelf'.*

## 1 Inleiding

In 1998, 1999 en 2000 heeft EIM onderzoek uitgevoerd onder ondernemers die in die jaren met een bedrijf zijn begonnen. De deelnemers aan de onderzoeken zijn daarna met jaarlijkse metingen gevolgd. In het onderzoek van dit jaar (2008) hebben we met de ondernemers waarvan het bedrijf vandaag de dag nog bestaat, teruggekeken op de jaren sinds de start met het bedrijf en een blik vooruit geworpen naar de komende jaren. Voor de opzet van de terugblik hebben we gebruik gemaakt van de uitkomsten van een vergelijkbaar onderzoek naar de ervaringen van de deelnemers aan het EIM-starterscohort 1994 tien jaar nadat zij met het bedrijf waren gestart. We zullen in deze publicatie hier en daar de uitkomsten vergelijken met die van dat onderzoek<sup>1</sup>.

Voordat we de uitkomsten van de terugblik op de jaren sinds de start presenteren, halen we eerst de motieven waarom de ondernemers destijds met het bedrijf zijn begonnen weer even op. Na de terugblik geven we de lessen die de ondernemers op basis van hun ervaring zouden willen meegeven aan

<sup>1</sup> Voor een uitgebreide weergave van de uitkomsten van het onderzoek naar de ervaringen van de starters uit 1994, zie: D. Snel en A. Bruins, MKB-ondernemers 10 jaar na de start, EIM, november 2004. De ervaringen van de starters uit 1998 gedurende de eerste drie jaar zijn in beeld gebracht in: A. Bruins, De eerste jaren van startende ondernemers, EIM, juni 2002.

nieuwe startende ondernemers. We sluiten deze publicatie af met een vooruitblik naar de komende jaren.

## 2 Motieven

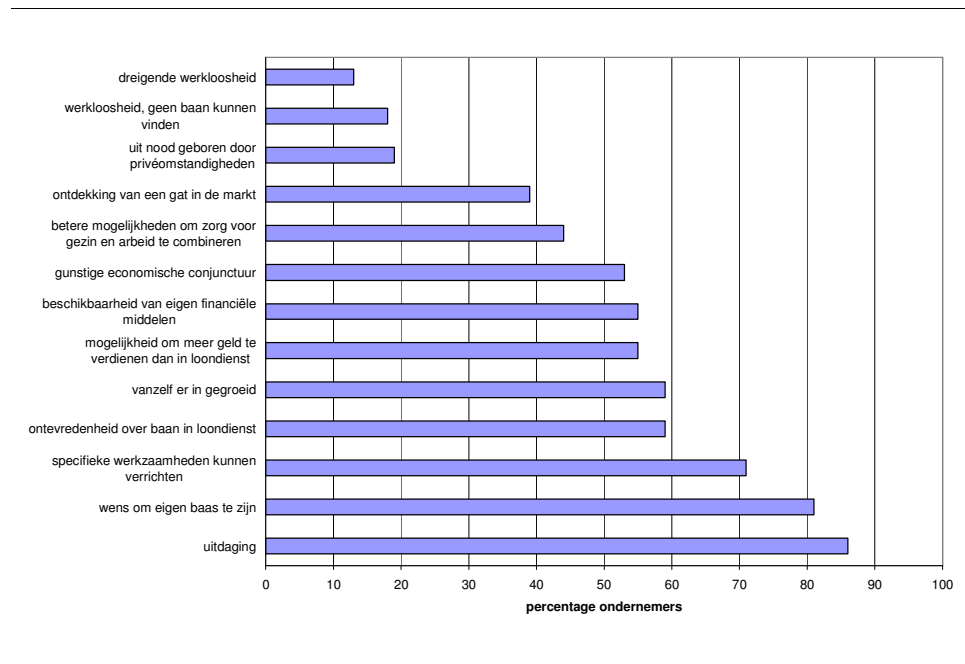
In dit hoofdstuk laten we zien waarom de ondernemers destijds een eigen bedrijf zijn begonnen.

### *De ondernemers wilden eigen baas zijn*

Voor de ondernemers die dit jaar aan het onderzoek hebben meegedaan, waren de uitdaging en de wens om eigen baas te zijn destijds de meest genoemde motieven om een bedrijf te beginnen (zie figuur 1). Ook de mogelijkheid om specifieke werkzaamheden te verrichten was een veel genoemd motief. Ontevredenheid met een baan in loondienst speelde wel vaak een rol, maar een onzekere arbeidssituatie (werkloosheid, dreigende werkloosheid) daarentegen nauwelijks. In de jaren 1998, 1999 en 2000 was dan ook sprake van een gunstige economische conjunctuur, die overigens niet lang daarna zou omslaan in een dalende conjunctuur, waarvan het dieptepunt in 2002 werd bereikt (zie figuur 5)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Vanwege de sterk veranderde economische omstandigheden is door EIM een onderzoek gedaan onder ondernemers die in 2003 met een bedrijf zijn begonnen. Deze ondernemers zijn ook met jaarlijkse metingen gevolgd. De uitkomsten van het onderzoek kort na de start van deze ondernemers staan in: A. Bruins, Starten in de recessie, EIM juli 2004. In die publicatie is ook informatie opgenomen over verschillende aspecten van de start van de deelnemers aan de EIM-starterscohorten 1998-2000.

Figuur 1 Mate waarin verschillende motieven een rol hebben gespeeld bij het besluit om een bedrijf te starten



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 1998, 1999, resp. 2000.

Voor een op de vier ondernemers was de wens om eigen baas te zijn destijds het *belangrijkste* motief om een eigen bedrijf te beginnen, op ruime afstand gevolgd door: de uitdaging, betere mogelijkheden om zorg voor gezin en arbeid te combineren, ontevredenheid over een baan in loondienst en de mogelijkheid om specifieke werkzaamheden te verrichten.

### 3 Terugblik

In dit hoofdstuk kijken we met de ondernemers terug op de jaren sinds zij met het bedrijf zijn begonnen.

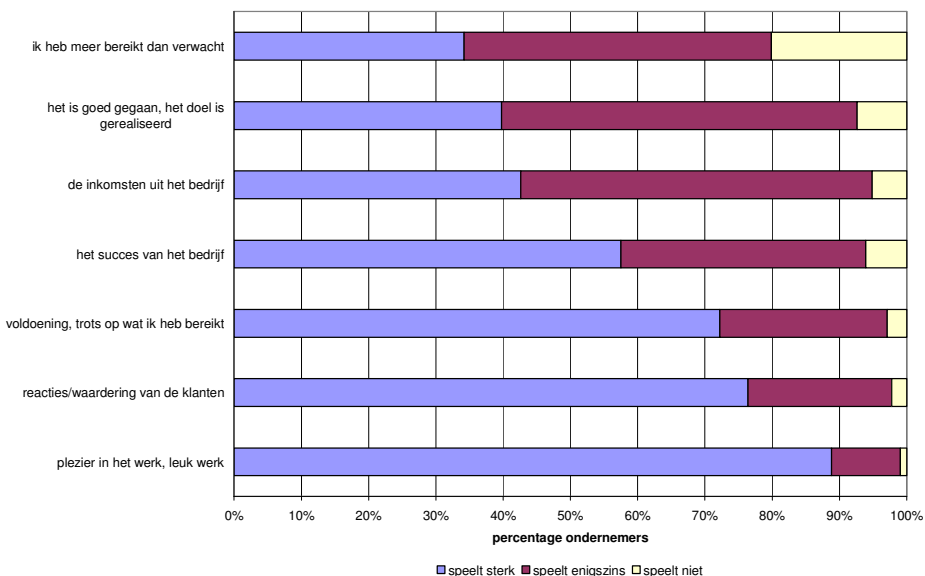
#### *De ondernemers zijn tevreden over het bedrijf*

Terugkijkend op de periode sinds men met het bedrijf is begonnen, zijn de meeste ondernemers tevreden met wat er van het bedrijf is geworden: de helft (50%) is tevreden en nog eens een op de vier (28%) is zelfs zeer tevreden. Echt (zeer) ontevreden ondernemers zijn er weinig, namelijk slechts 3%, maar wel is een op de vijf ondernemers (19%) maar matig tevreden. Hiermee is de tevredenheid met wat er van het bedrijf is geworden onder de ondernemers die in 1998-2000 met het bedrijf zijn begonnen wat minder dan tien jaar na de start onder de ondernemers die in 1994 zijn begonnen. Van de starters uit 1994 was op dat moment namelijk maar 11% matig tevreden. Tegenover dit lagere aandeel matig tevreden ondernemers stonden toen grotere groepen ondernemers die tevreden of zelfs zeer tevreden waren.

### *De ondernemers hebben plezier in het werk*

De belangrijkste reden voor de tevredenheid is dat het bedrijf de ondernemers 'plezier in het werk, leuk werk' biedt (zie figuur 2). Het is niet onwaarschijnlijk dat de reacties en waardering van de klanten bijdragen aan het plezier in het werk. De reacties en waardering van de klanten zijn in elk geval ook een heel belangrijke reden om tevreden te zijn met het bedrijf, veel belangrijker dan bijvoorbeeld de inkomsten uit het bedrijf.

Figuur 2 Redenen waarom de ondernemers tevreden zijn met wat er van het bedrijf is geworden



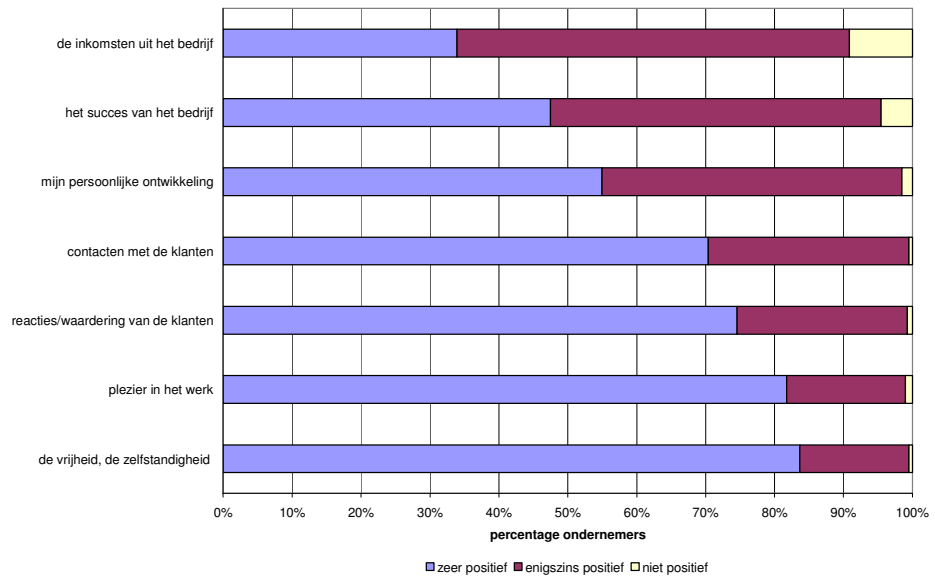
Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2008.

Op de vraag om welke reden de ondernemers *het meest* tevreden zijn met wat er van het bedrijf is geworden, scoort 'plezier in het werk, leuk werk' verreweg het hoogst, ook weer gevolgd door de reacties en waardering van de klanten en 'voldoening, trots op wat ik heb bereikt'.

### *De ondernemers waarderen de zelfstandigheid*

Ongeacht of men helemaal tevreden is met wat er van het bedrijf is geworden of niet, vinden de ondernemers 'plezier in het werk, leuk werk', een van de aspecten die zij als het meest positief hebben ervaren (zie figuur 3). Het hoogst scoort echter - net als bij de ondernemers die in 1994 met een bedrijf zijn begonnen - 'de vrijheid, de zelfstandigheid'. Voor de overgrote meerderheid van de ondernemers is dus de belangrijkste reden waarom men er destijds voor gekozen heeft een eigen bedrijf te beginnen (zie figuur 1) uitgekomen. De reacties en waardering van de klanten en het contact met de klanten worden ook veel genoemd als positieve ervaringen. De ondernemers zijn minder positief over de inkomsten uit het bedrijf.

Figuur 3 Mate waarin de ondernemers bepaalde aspecten als positief hebben ervaren



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2008.

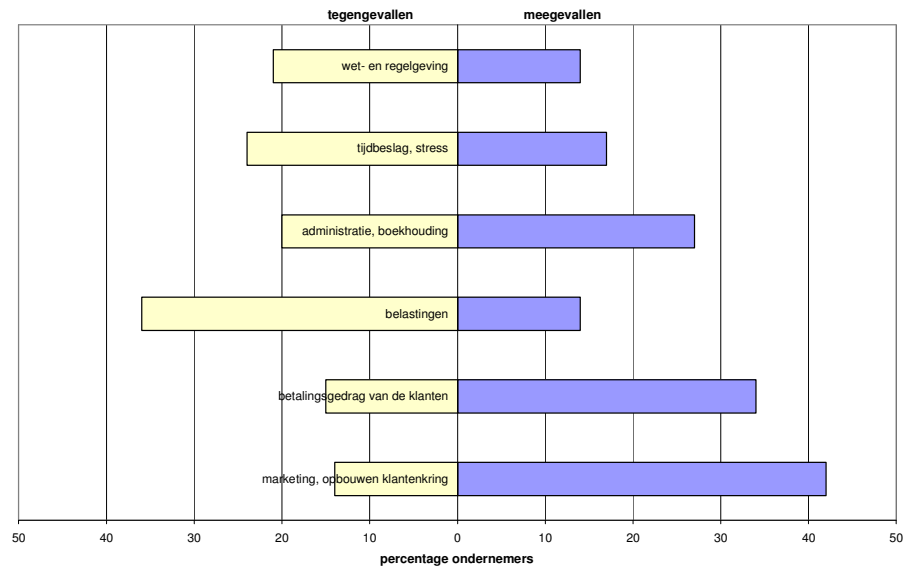
Op de vraag welk aspect de ondernemers als *het meest* positief hebben ervaren, scoort 'de vrijheid, de zelfstandigheid' het hoogst, op grote afstand gevolgd door het plezier in het werk, de reacties en waardering van de klanten en de persoonlijke ontwikkeling.

*De ondernemers hadden makkelijker klanten dan verwacht*

Tevredenheid en positieve ervaringen mogen overheersen, niet alles is meegevallen. Belastingen worden het meest genoemd als aspect dat is tegengevallen. De groep ondernemers die zegt dat de belastingen zijn meegevallen is klein (zie figuur 4). 'Tijdbeslag, stress' en wet- en regelgeving, zijn ook aspecten die meer ondernemers zijn tegengevallen dan meegevallen, maar het verschil tussen beide groepen ondernemers is lang niet zo groot als ten aanzien van de belastingen.

'Marketing, opbouwen klantenkring', wordt het meest genoemd als aspect dat is meegevallen, gevolgd door het betalingsgedrag van de klanten. De groepen ondernemers die deze aspecten zijn tegengevallen zijn klein. Ook de administratie en boekhouding is meer ondernemers meegevallen dan tegengevallen; er is echter maar een klein verschil tussen beide groepen ondernemers.

Figuur 4 Mate waarin verschillende aspecten de ondernemers zijn meegevallen of tegengevallen



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2008.

#### *De ondernemers hebben nu last van de concurrentie*

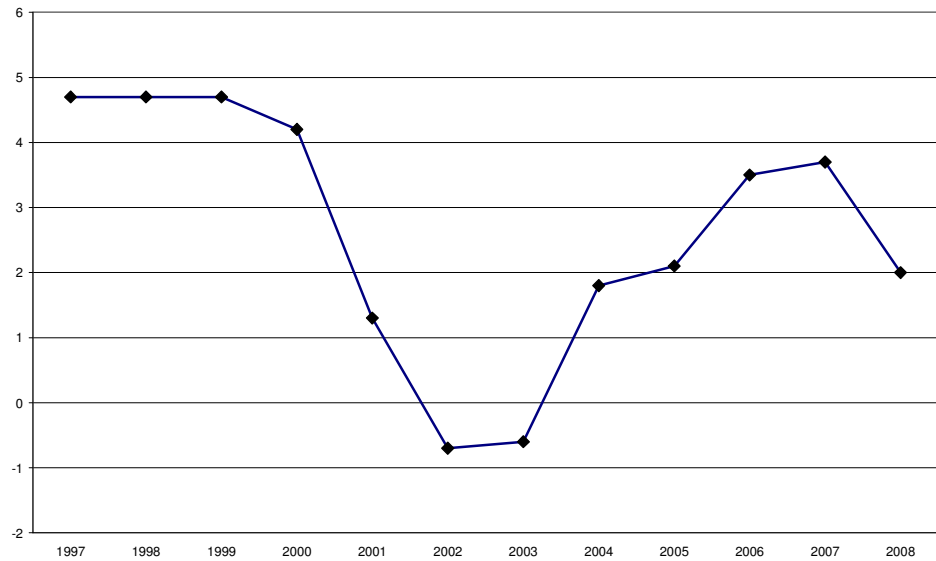
Wat betreft 'marketing, opbouwen klantenkring' en het betalingsgedrag van de klanten zien we weliswaar dat het de meest genoemde aspecten zijn die zijn meegevallen, maar tegelijkertijd zien we dat de tijdige betaling door de klanten en het ontwikkelen van afzetgebieden - evenals het hieraan verwante aspect van de concurrentie - ook hoog scoren als knelpunten waarmee de ondernemers in de twaalf maanden voorafgaande aan het onderzoek zijn geconfronteerd. De top-5 van knelpunten ziet er namelijk als volgt uit:

- 1 de concurrentie;
- 2 de tijdige betaling door de klanten;
- 3 het rendement van de onderneming;
- 4 de prijsstelling;
- 5 het ontwikkelen van afzetgebieden.

Het kan zijn dat het verwerven en behouden van een positie op de markt jarenlang is meegevallen, maar dat het op peil houden van het klantenbestand verschillende ondernemers de laatste tijd meer moeite is gaan kosten. In de beginjaren van hun ondernemerschap groeide de economie immers jaarlijks aanzienlijk, en ook was er - weliswaar na enkele minder gunstige jaren - tot niet zo lang geleden sprake van een voorspoedige economische ontwikkeling, waarin echter recent vrij abrupt en ingrijpend verandering is gekomen (zie figuur 5). Het kan ook zijn dat verschillende ondernemers zijn gaan merken dat de laatste jaren het aantal nieuwe toetreders op de markt - en daarmee het aantal concurrenten - aanzienlijk is gegroeid<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Na jaren van daling, vertoont het aantal starters sinds 2004 een aanhoudend stijgende ontwikkeling. Zie: Kamer van Koophandel, Startersprofiel 2007, april 2008.

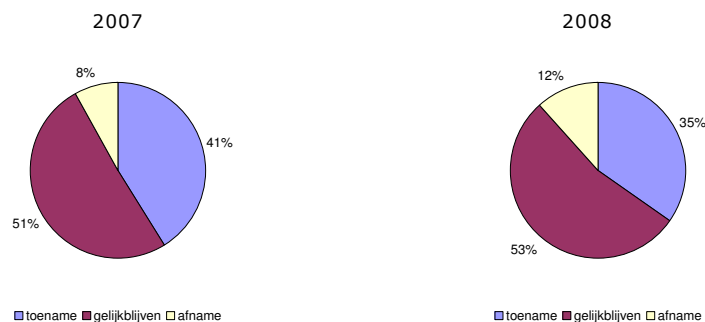
Figuur 5 Economische ontwikkeling 1997-2008 (jaarlijkse volumemutatie (%) van de afzet van het bedrijfsleven)



Bron: EIM, Reeksen kerngegevens MKB, december 2008.

De minder gunstige economische ontwikkeling komt eveneens tot uitdrukking in de verwachte ontwikkeling van de omzet. Vergeleken met vorig jaar zijn er nu minder ondernemers die een toename van de omzet verwachten (zie figuur 6).

Figuur 6 Verwachte ontwikkeling van de omzet in 2007 en in 2008 (% ondernemers)



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2007 en 2008.

*De ondernemers vinden ondernemerschap een goede keuze*  
 Alles bij elkaar beschouwen de ondernemers de stap naar zelfstandig ondernemerschap als een goede keuze. Op basis van de uitkomsten van het onderzoek onder de ondernemers die in 1994 met een bedrijf zijn begonnen, hadden we overigens ook niet anders verwacht. De overgrote meerderheid van de ondernemers (85%) zou met de ervaringen die men heeft opgedaan in de jaren sinds men met het bedrijf is begonnen er weer voor gekozen hebben om als zelfstandig ondernemer aan de gang te gaan. Meestal zou men dan ook weer in dezelfde branche beginnen, maar een op

de acht ondernemers die wel weer voor zelfstandig ondernemerschap zouden kiezen, zou dan toch mogelijk of zelfs zeker in een andere branche beginnen.

## 4 Lessen

In dit hoofdstuk presenteren we de lessen die de ondernemers op basis van hun ervaringen in de afgelopen jaren hebben voor nieuwe startende ondernemers.

### *De ondernemers hebben als eerste les: wees klantgericht*

Anderen die overwegen een eigen bedrijf te beginnen kunnen leren van de ervaring van starters die hen voorgingen. Daarom is aan de ondernemers gevraagd welke lessen men op basis van de eigen ervaring in de afgelopen jaren nieuwe startende ondernemers zou willen meegeven. Veruit de belangrijkste les is:

- 'wees klantgericht, lever goed werk';

Een andere belangrijke les is:

- 'blijf doorzetten, blijf optimistisch, vertrouw in jezelf'.

De belangrijkste lessen van de ondernemers die in de jaren 1998-2000 zijn gestart komen overeen met de belangrijkste lessen van de ondernemers die in 1994 met een bedrijf zijn begonnen.

Verder geven de ondernemers hun aanstaande mede-ondernemers ook verschillende lessen mee die we kunnen samenvatten onder het hoofd van zorgvuldig ondernemerschap. Het gaat daarbij vooral om de volgende lessen:

- 'kom afspraken na';

- 'geef niets uit wat je niet hebt';

- 'overdenk zaken van tevoren goed, laat je goed voorlichten'.

## 5 Vooruitblik

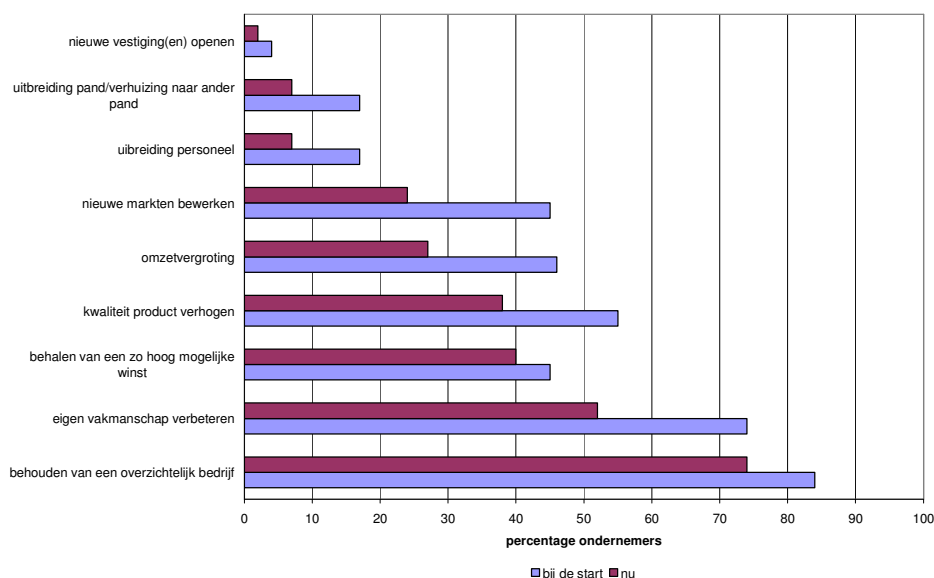
In dit hoofdstuk werpen we met de ondernemers een blik vooruit naar de komende jaren.

### *De ondernemers willen een overzichtelijk bedrijf*

Wat de ondernemers met het ondernemerschap en met het bedrijf willen bereiken is vergeleken met het moment dat zij met het bedrijf zijn begonnen weinig veranderd. Evenals bij de start van het bedrijf willen de ondernemers in de eerste plaats een overzichtelijk bedrijf behouden (zie figuur 7). Bij de doelstellingen voor de komende jaren scoort het verbeteren van het eigen vakmanschap - net als bij de ondernemers die in 1994 met een

bedrijf zijn begonnen - ook na jaren ondernemerschap nog steeds zeer hoog. Relatief weinig ondernemers hebben groeiambities. Ruim een kwart van de ondernemers streeft op dit moment nog heel nadrukkelijk naar omzetvergroting, tegenover bijna de helft bij de start. Een op de vijf (21%) zegt nu eigenlijk niet naar omzetvergroting te streven.

Figuur 7 Doelstellingen waarnaar de ondernemers zeker streven/streefden, nu en bij de start



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2008.

#### *De ondernemers willen geen groter bedrijf*

Dat groei van het bedrijf bij veel ondernemers niet hoog op de agenda staat zien we ook terug in het feit dat driekwart van de ondernemers (72%) geen werknemers in dienst heeft. De overgrote meerderheid van deze ondernemers (86%) streeft er zeker ook niet naar om in de toekomst wel werknemers in dienst te nemen. Slechts 2% van de ondernemers zonder werknemers zegt er zeker wel naar te streven om in de toekomst werknemers in dienst te hebben. De werkgelegenheid bij de bedrijven van de ondernemers die wel werknemers in dienst hebben, is overigens niet erg omvangrijk. In ruim de helft van die bedrijven (54%) gaat het namelijk om slechts een of twee werknemers en in nog eens 17% van die bedrijven om drie, vier of vijf werknemers.

Uit een vorig jaar uitgevoerde analyse wisten we overigens al dat in de jaren na de start het aandeel van bedrijven met personeel toeneemt, maar dat er al na enkele jaren een einde komt aan deze toename. Die analyse laat ook zien dat bij bedrijven met personeel de omvang van het personeelsbestand in de jaren na de start weliswaar nog toeneemt, maar dat het

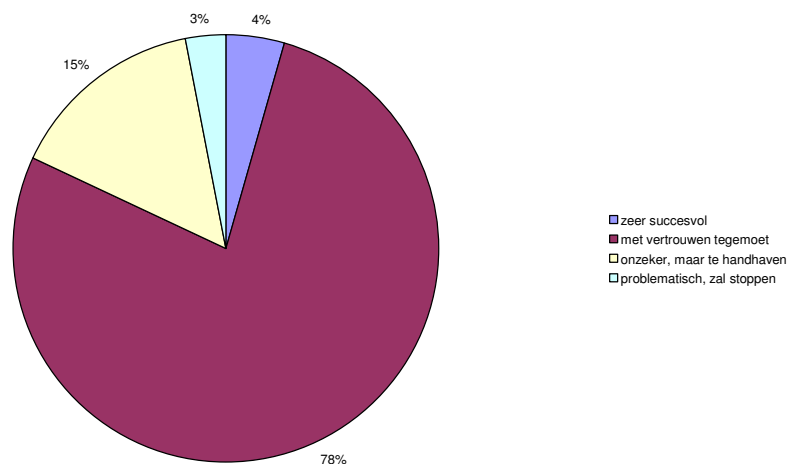
personeelsbestand van het overgrote deel van deze bedrijven niet boven de vijf medewerkers komt<sup>1</sup>.

Ook het feit dat ondernemers die in deeltijd met het bedrijf bezig zijn dit in grote meerderheid zo willen houden, is een aanwijzing dat we in de toekomst niet veel meer grotere bedrijven kunnen verwachten. Een kwart van de ondernemers (28%) werkt nu gemiddeld minder dan 30 uur per week in het bedrijf. Van deze ondernemers kiest 84% bewust voor parttime ondernemen en wil dat, zeker voorlopig, zo houden. Slechts 5% van de deeltijd-ondernemers streeft er sterk naar om spoedig wel fulltime met het bedrijf bezig te zijn.

#### *De ondernemers zijn optimistisch over de toekomst*

Met zoveel ondernemers die in de periode sinds zij met het bedrijf zijn begonnen veel positieve ervaringen hebben opgedaan en met zoveel ondernemers die tevreden zijn met wat er van het bedrijf is geworden, is het niet verwonderlijk dat de ondernemers optimistisch zijn over de toekomst. Meer dan driekwart van de ondernemers ziet de toekomst van het bedrijf met vertrouwen tegemoet. Daarnaast zijn er ook nog ondernemers die de toekomst zelfs als zeer succesvol kenschetsen (zie figuur 8). Overwegend is er dus sprake van optimisme over de toekomst. Toch deelt bijna een op de vijf ondernemers het optimisme van de collega's niet, waaronder een kleine groep van ondernemers die de toekomst van het bedrijf als problematisch bestempelen en die er op korte of iets langere termijn mee zullen stoppen.

Figuur 8 Verwachting over de toekomst van het bedrijf (% ondernemers)



Bron: EIM-starterscohorten 1998-2000, onderzoek 2008.

<sup>1</sup> Meer informatie over de ontwikkeling van het personeelsbestand bij startende bedrijven (uit 1998-2000 en uit 2003) is opgenomen in: A. Bruins, Werkgelegenheid bij startende bedrijven, EIM, mei 2007.

### *De ondernemers willen nog lang doorgaan*

Hoewel lang niet alle ondernemers er een beeld van hebben hoe zij nog als ondernemer willen doorgaan, komt uit de antwoorden toch wel naar voren dat een groot deel van de ondernemers er nog niet mee gaat stoppen. Bijna de helft van de ondernemers (46%) zegt nu dat men nog meer dan vijf jaar wil doorgaan, en dan is dat meestal ook aanzienlijk langer: zeker tien jaar, maar vaak nog veel langer. Het bedrijf van deze ondernemers zal er naar verwachting over vijf jaar vaak wel (een beetje) anders uitzien dan op dit moment. Er worden vooral veranderingen verwacht op het gebied van het assortiment of het productaanbod van het bedrijf. Daarnaast verwachten relatief veel ondernemers dat zij over vijf jaar meer personeel zullen hebben dan op dit moment en/of een grotere bedrijfsruimte, en ook op het gebied van de bedrijfsvoering worden veranderingen verwacht.

Ruim een op de acht ondernemers (14%) zegt nu dat men nog maximaal vijf jaar wil doorgaan. Slechts enkele van deze ondernemers hebben er nog niet over nagedacht wat men dan met de onderneming wil doen. Ongeveer een kwart van de ondernemers die binnenkort gaan stoppen, heeft er wel over nagedacht, maar is er nog niet uit. Bij de ondernemers die al wel een idee hebben wat zij dan met de onderneming willen doen, betreft dat even vaak overdragen of verkopen, als opheffen.