

De haperende  
groeimotor van het  
Nederlands kleinbedrijf



Januari 2016

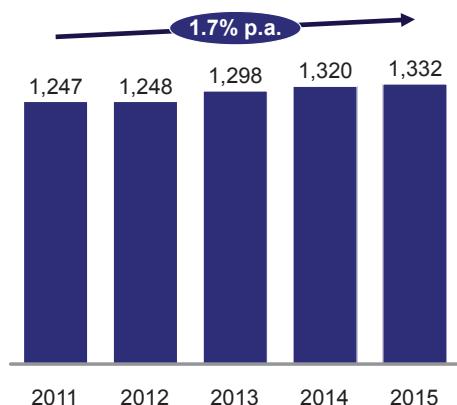
# 1. Ondernemerschap lijkt te bloeien in Nederland. Er zijn veel nieuwe starters en een groot aantal (jonge) bedrijven.

Nederland heeft de afgelopen jaren veel nieuwe initiatieven ontwikkeld om het klimaat voor ondernemerschap en groei te versterken. Er zijn beleidsinstrumenten ontwikkeld voor het starten van een bedrijf, voor het aantrekken van personeel en voor financiering van nieuwe activiteiten. Daarnaast zijn er regionale ondernemerschapscentra ontwikkeld, is de Staat van het MKB gelanceerd en is StartupDelta geïnitieerd om het ecosysteem voor startende en groeiende MKB bedrijven naar een hoger niveau te brengen. Tevens is ondernemerschap steeds meer een integraal onderdeel geworden binnen onderwijsprogramma's van MBO, HBO en universitaire onderwijsinstellingen.

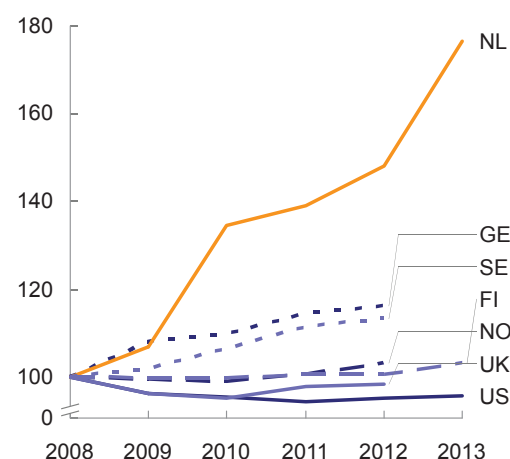
Deze initiatieven hebben hun vruchten afgeworpen. Het aantal Nederlandse ondernemingen neemt toe, meer dan in andere landen.

Figuur 1

**Aantal ondernemingen in Nederland**  
(‘000)<sup>1</sup>



**Groei van het aantal ondernemingen in Nederland versus andere landen**  
(index, 2008-2013)<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Panteia - Actieve onderneming (per 31 december), inclusief ZZP  
<sup>2</sup> OECD's index enterprises in "Total industry, construction and market services  
BRON: Panteia, OECD

Er zijn nog nooit zoveel bedrijven in Nederland geweest. Eén op de zes mensen van de werkzame beroepsbevolking is inmiddels als zelfstandig ondernemer actief<sup>1</sup>. 's Werelds grootste onderzoek naar ondernemerschap, the Global Entrepreneurship Monitor, schetst dan ook een betrekkelijk positief beeld van het ondernemerschapsklimaat in Nederland. Op veel indicatoren is Nederland een van de meest ondernemende landen in Europa.

Opvallend is ook de ontwikkeling die Nederland heeft doorgemaakt. In de afgelopen zeven jaar is het aantal starters in Nederland bijna verdubbeld van 5,2% tot 9,5% in 2014. Geen enkele andere kenniseconomie in de wereld kende een vergelijkbare groei in het ondernemerschap als Nederland<sup>2</sup>. Dezelfde sterke groei zien we ook in de intentie om een bedrijf te starten. Hoewel Nederland net onder het

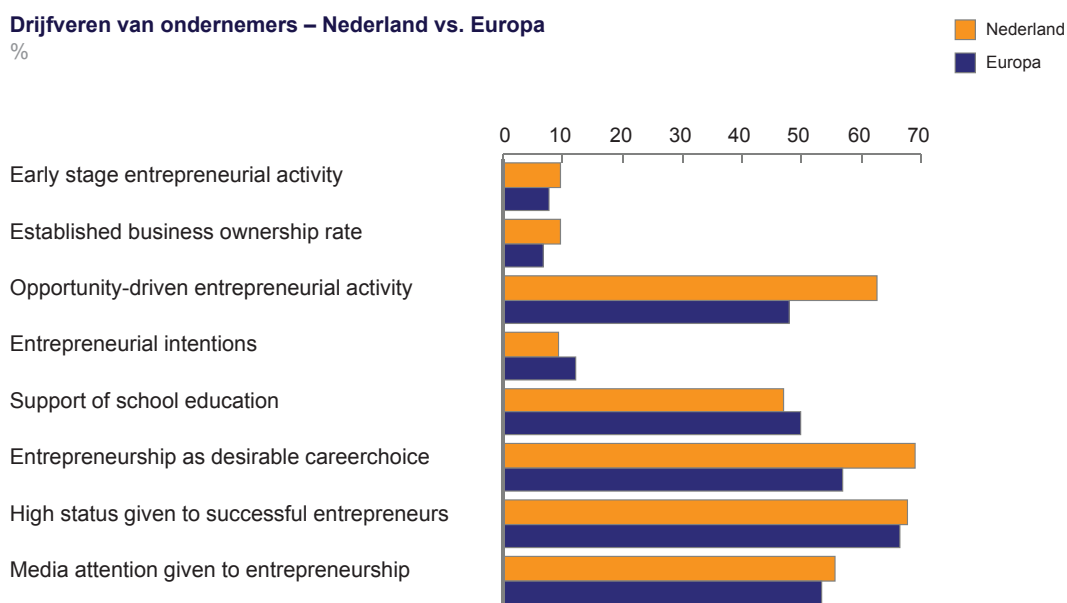
<sup>1</sup> [www.staatvanhetmkb.nl](http://www.staatvanhetmkb.nl)

<sup>2</sup> Stam 2014, The Dutch Entrepreneurial Ecosystem

EU-gemiddelde scoort is het percentage de afgelopen zes jaar bijna verdriedubbeld: van 3,6% in 2008 tot 9,3% in 2014<sup>3</sup>.

De stijging in het aantal ondernemingen wordt voornamelijk verklaard door het toenemende aantal ZZP'ers<sup>4</sup>. In acht jaar tijd nam het aantal bedrijven met één werkzame persoon met 87,5% toe<sup>5</sup>. Mede hierdoor nam binnen de OECD het aantal bedrijven in Nederland het snelst toe.

Figuur 2



BRON: 2015 SBA Fact sheet Netherlands

## 2. Meer bedrijvigheid, maar beduidend minder groeiende bedrijven. Nederland dreigt haar koppositie te verliezen.

Het toenemende aantal bedrijven in Nederland staat in contrast met de steeds kleiner wordende groep aan bedrijven die daadwerkelijk groeien. De kloof tussen de kopgroep aan snelle groeiers en stabiele/krimpende MKB bedrijven is de afgelopen jaren dan ook steeds groter geworden. Op basis van groei in omzet of werknemers in bedrijven van minimaal tien personen identificeren we drie groei categorieën<sup>6</sup>: snelgroeiende (groei van meer dan 20% per jaar), groeiende (10-20% groei per jaar) en stabiele/krimpende bedrijven (groei van minder dan 10% per jaar). Gedurende de afgelopen zes jaar is de groep van stabiele en krimpende MKB bedrijven toegenomen tot bijna 70%. Het aandeel groeiende en snelgroeiende MKB bedrijven is in dezelfde periode juist afgenomen. Met name het aandeel

3 Europese Commissie, SBA Factsheet about the Netherlands, 2015

4 [www.staatvanhetmkb.nl](http://www.staatvanhetmkb.nl)

5 NB werkzame beroepsbevolking nam in dezelfde periode niet toe, waardoor er minder mensen beschikbaar kwamen op de arbeidsmarkt voor groei van bestaande bedrijven.

6 Erasmus Centre for Entrepreneurship, ScaleUp Dashboard, 2015

snelgroeiende MKB bedrijven is in Nederland gedurende dezelfde periode drastisch gedaald; het relatieve aantal snelgroeiende bedrijven is bijna gehalveerd. De groep van stabiele en krimpende MKB bedrijven is gedurende de periode 2008-2014 met meer dan 21% toegenomen. Al met al betekent dit dat Nederlandse MKB bedrijven in steeds mindere mate groei weten te realiseren.

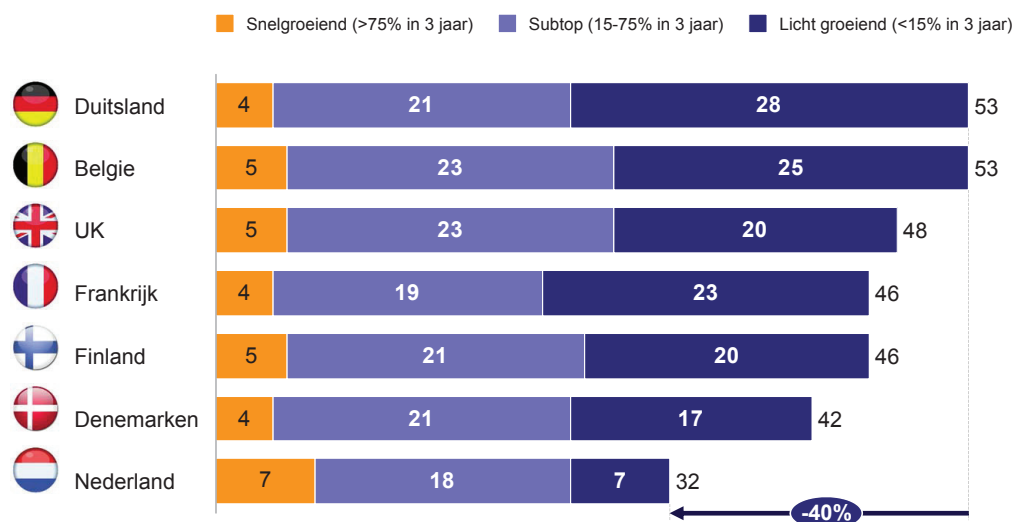
	2008	2011	2014
Snelgroeiende bedrijven	10,6%	6,9%	5,4%
Groeiende bedrijven	32,7%	32,1%	25,5%
Stabiele en Krimpene bedrijven	56,7%	60,0%	69,1%

Tabel: Aandeel snelgroeiende, groeiende en stabiele/krimpene bedrijven in Nederland

Uiteraard speelt de conjunctuur hier een rol, maar er is meer aan de hand. Eerder onderzoek laat zien dat Nederland beduidend slechter scoort dan andere Europese landen. Uit dit onderzoek onder kleinbedrijven binnen Europese landen blijkt dat het aandeel kleinbedrijven in Nederland dat groeit 40% lager ligt dan bijvoorbeeld in Duitsland en België<sup>7</sup>. Weer ander onderzoek (van de OECD) laat zien dat Nederland een relatief hoog percentage van de totale werkgelegenheid heeft in bedrijven die nooit groeien boven één werkzame persoon<sup>8</sup>. Vergeleken met bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk is dit percentage twee keer zo hoog.

Figuur 3

**Verdeling kleinbedrijven<sup>1</sup> in Europese landen naar groeicohorten op basis van omzetgroei**  
%, 2007-2010



<sup>1</sup> Gedefinieerd als bedrijven met 10-49 werknemers volgens Europese definitie  
BRON: Panteia, 2007-2010

<sup>7</sup> Panteia, Meer snelgroeiende en meer krimpende bedrijven in Nederland, 2012

<sup>8</sup> OECD The Dynamics of Employment Growth

Tenslotte laat recent onderzoek van de Europese Commissie zien dat de bruto toegevoegde waarde en werkgelegenheid van het MKB zich in Nederland de afgelopen periode minder gunstig ontwikkelde dan in de ons omringende landen<sup>9</sup>. Daar waar de toegevoegde waarde van het MKB in vergelijkbare landen in de periode 2009-2013 is gestegen, is die in Nederland gedaald. Daarnaast heeft het Nederlandse MKB gedurende de periode 2008-2014 een negatieve banencreatie gekend die onder het Europese gemiddelde ligt (-2,4% versus -0,9%). Deze kengetallen staan in contrast met de netto banencreatie van MKB bedrijven in Duitsland (+20,2%), België (+11,1%) en het Verenigd Koninkrijk (+5,1%)<sup>10</sup>.

### 3. Deze cijfers zijn verontrustend en vragen om actie. Een groeiend MKB is namelijk belangrijk voor de werkgelegenheid en banengroei in Nederland...

MKB bedrijven zijn immers verantwoordelijk voor 58 procent van de omzet in het bedrijfsleven en dragen zorg voor de werkgelegenheid aan 70 procent van de werknemers<sup>11</sup>.

Binnen het MKB zijn het voor een belangrijk deel jonge bedrijven en snelgroeiende bedrijven die de afgelopen tien jaar de grootste bijdrage geleverd aan de netto banencreatie in Nederland. Bijna 90 procent van de nieuwe banen in Nederland wordt door deze bedrijven gecreëerd. De 2.800 snelgroeiende bedrijven in Nederland blijken gedurende de afgelopen drie jaar bijna 70.000 nieuwe banen te hebben gecreëerd door een gemiddelde toename in werknemers van 125 procent<sup>12</sup>.

### 4. De haperende groei van Nederlandse MKB bedrijven kan worden verklaard door een aantal specifieke oorzaken

Onderzoek naar ondernemerschap in Nederland wijst een aantal oorzaken aan voor de relatief lage groei. Deze oorzaken versterken elkaar in meer of mindere mate:

#### **Nederlandse MKB ondernemers lijken gemiddeld minder ambities te hebben dan die in ons omringende landen.**

Daar waar gemiddeld 26,1% van de starters binnen Europa verwacht om binnen vijf jaar tenminste vijf nieuwe medewerkers aan te nemen, is dat percentage in Nederland slechts 19,5%. Daarnaast blijkt dit laatste percentage de afgelopen jaren te zijn gedaald. Wellicht ligt hieraan een lagere ambitie ten grondslag<sup>13</sup>. Onderzoek onder ZZP'ers toont een vergelijkbaar beeld. 75% van de ondervraagden verwacht om altijd als ZZP'er werken. Slechts een kleine groep verwacht daadwerkelijk door te groeien en uiteindelijk een bedrijf met personeel te leiden<sup>14</sup>. Groei en investeringen lijken niet hoog op de prioriteitenlijst te staan. Meer dan 60% van de onderzochte ondernemers geeft aan zich hoofdzakelijk bezig te houden met het doorvoeren van kostenverlagingen, consolideren en het verbeteren van de productiviteit. Hoewel deze strategie heeft geholpen bij het overleven in crisistijd door resultaatverbetering op de korte termijn, blijken groeimogelijkheden voornamelijk behaald te worden door investeringen in innovatie<sup>15</sup>.

---

9 McKinsey, Het Kleinbedrijf: Grote Motor van Nederland, 2014

10 Europese Commissie, SME Performance Review, 2014

11 Staat van het MKB, [www.staatvanhetmkb.nl](http://www.staatvanhetmkb.nl)

12 ScaleUp Dashboard 2015, Erasmus Universiteit

13 Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015

14 Panteia, ZZP Panel 2014

15 Erasmus Centre for Entrepreneurship, Erasmus Ondernemerschapsindex 2014

### **MKB bedrijven zijn vaak bovengemiddeld conjunctuurgevoelig: de economische crisis heeft het kleinbedrijf relatief hard geraakt.**

MKB bedrijven in Nederland zijn meer afhankelijk van de binnenlandse vraag die de afgelopen jaren sneller is gedaald dan in de landen waarnaar het Nederlandse bedrijfsleven exporteert. De internationaliseringsgraad ligt tevens lager dan het Europese gemiddelde<sup>16</sup>.

### **Belangrijke sectoren van het kleinbedrijf worden geconfronteerd met structurele veranderingen waar menig kleine ondernemer niet (of niet goed) op weet te reageren**

De transitie naar dienstverlening en productverkoop via online kanalen voltrekt zich snel. Nederland loopt achter op online verkopen. De omzet die wordt gegenereerd vanuit online activiteiten blijkt bij Nederlandse MKB bedrijven lager te liggen dan het Europese gemiddelde<sup>16</sup>. Bedrijven komen steeds vaker met nieuwe verdienmodellen die voor disruptieve veranderingen zorgen binnen uiteenlopende sectoren. MKB bedrijven ondervinden vaak onoverbrugbare moeilijkheden om te reageren op deze structurele veranderingen.

### **Ondernemers in het kleinbedrijf kunnen relatief moeilijk aan extra kapitaal komen (zowel eigen als vreemd vermogen)**

Ondanks verschillende maatregelen is het nog steeds moeilijk voor het midden- en kleinbedrijf om financiering te krijgen<sup>17</sup>. Hoewel het beeld aan het verbeteren is scoort Nederland op de toegankelijkheid van financiering nog altijd relatief laag ten opzichte van het Europese gemiddelde. Het aantal leningsvoorstellen dat wordt afgewezen door financiers blijft hoog. Relatief hoge kosten en hoge(re) risico's van leningen aan kleinere, jongere en innovatieve bedrijven maakt het voor het kleinbedrijf lastig om aan financiering te komen<sup>18</sup>. Het aanbod van alternatieve financieringsbronnen, hoewel groeiend, is nog beperkt.

### **Nederlandse MKB bedrijven ontbreekt het vaak aan vaardigheden om groei te initiëren en te faciliteren.**

Groeiende ondernemers moeten niet alleen snel leren en inspringen op veranderende marktomstandigheden, maar ook hun organisatie inrichten, verbeteren en uitbreiden<sup>19</sup>. Dit vergt specifieke managementvaardigheden en kennis die slechts beperkt aanwezig zijn onder Nederlandse MKB bedrijven<sup>20</sup>. Het ontbreekt veelal ook aan rolmodellen van groeiende bedrijven<sup>21</sup>.

### **Een aantal (wettelijke) regelingen en verplichtingen is relatief onvoordelig voor het kleinbedrijf<sup>20</sup>.**

Hoewel de totale regeldruk voor het kleinbedrijf in de periode 2007-2013 licht is gedaald, is die in de beleving van ondernemers juist toegenomen. Dit wordt verklaard door het hoge aantal wijzigingen in de regelgeving en de onduidelijkheden die bestaan over de uitvoeringspraktijk<sup>22</sup>. Een recent voorbeeld hiervan is de discussie rondom verkorten van doorbetaling bij ziekte.

---

16 Europese Commissie, SBA Factsheet 2015, 2015

17 McKinsey, Het kleinbedrijf Grote Motor van Nederland, 2014

18 Europese Commissie, SBA Factsheet 2015, 2015

19 AWT, Brijante Bedrijven, 2014

20 McKinsey, Het Kleinbedrijf Grote Motor van Nederland, 2014;

21 Sherry Coutu, ScaleUp Report UK, 2014

22 Panteia, Kleine ondernemers, nog altijd hoge lasten; vergelijking tussen 2007-2013/2014, 2014

## 5. Een collectieve groeiambitie voor MKB bedrijven moet gewaarborgd en versterkt worden ten behoeve van de werkgelegenheid en banengroei.

Het groeivermogen van Nederlandse MKB bedrijven dient vergroot te worden door ondernemers bewust te maken van groeikansen (*inspireren*), hen te *activeren* om gebruik te maken van coaching en opleiding, en ondernemers te helpen bij de groeirealisatie door hen te *faciliteren* bij het vinden van de ideale match met een coach, mentor of opleiding.

De impact van meer groei in het MKB kan aanzienlijk zijn. Zo zou bijvoorbeeld met **5% meer groeiende MKB bedrijven binnen drie jaar tijd 60.000 nieuwe banen en 3 miljard euro aan toegevoegde waarde extra worden gecreëerd!**



**Justin Jansen**  
Erasmus Universiteit Rotterdam



**Occo Roelofsen**  
McKinsey & Company

Met medewerking van Huib van der Kroon, Ministerie van Economische Zaken