

Entrepreneurship in the Netherlands

Business transfer: a new start



presentatie van de 8^e publicatie in de serie

Entrepreneurship in the Netherlands

het Ministerie van Economische Zaken

in samenwerking met onderzoeksbureau EIM

31 januari 2006

Business transfer: a new start

Op dinsdag 31 januari werd alweer de achtste aflevering in de serie 'Entrepreneurship in the Netherlands' gepresenteerd, een gezamenlijke uitgave van het Ministerie van Economische Zaken en onderzoeksbureau EIM. Dit keer stond het onderwerp 'bedrijfsoverdracht' centraal. In de komende jaren zullen veel ondernemers in Nederland en in de rest van Europa vanwege hun ouderdom willen stoppen. Veel bedrijven komen te koop te staan. Echter, op dit moment is de handelsmarkt van bedrijfsovername in Nederland slecht ontwikkeld, waardoor de kans bestaat dat succesvolle ondernemingen onnodig moeten sluiten. Joris Meijaard en Jacqueline Snijders van EIM hebben, samen met Yvonne Haane van het Ministerie van Economische Zaken en 'special guest' Michael Morris van de Syracuse University (New York), in deze publicatie inzichtelijk gemaakt dat dit complexe onderwerp extra aandacht verdient van onderzoekers, beleidsmakers en ondernemers.

In een lunchbijeenkomst op het Ministerie van Economische Zaken werd de publicatie 'Business transfer: a new start' onder de aandacht gebracht door een drietal sprekers: Joris Meijaard (EIM), Michael Morris (Syracuse University) en Foort-Jan Wisse (Metaal Unie).

Joris Meijaard voert als eerste het woord. Volgens Meijaard verdient het onderwerp bedrijfsoverdracht meer aandacht in het economische beleid. Succesvolle bedrijfsoverdrachten hebben bijvoorbeeld een directe positieve effect op de werkgelegenheid, iets wat bij startende bedrijven minder zeker is. **Het aantal bedrijfsoverdrachten is de laatste jaren sterk gestegen.** De verwachting is dat dit blijft stijgen, onder meer door vergrijzing van de bevolking. Uit onderzoek blijkt dat na overdracht meer innovatie plaatsvindt, nieuwe markten worden opgezocht, bedrijfsprocessen verbeterd worden en de productiviteit omhoog gaat. Tevens blijkt dat hoe beter de overname gepland is, hoe meer profijt het oplevert. Het huidige economische beleid in Nederland biedt 'zachte ondersteuning' bij bedrijfsovernames door het beschikbaar stellen van een 'toolkit' en een ondernemersklankbord. Meer 'harde ondersteuning' wordt bijvoorbeeld gegeven door middel van een ondernemingsbeurs waar aanbod en vraag van overname op elkaar afgestemd kunnen worden, of door middel van de BBMK-regeling (Besluit Borgstelling MKB-kredieten) voor een staatsgarantie. Verdere beleidsmaatregelen voor een soepelere bedrijfsoverdracht kunnen zijn: minder overdrachtsbelasting, spreiding van betalingen en een simpelere regelgeving omtrent een bedrijfsstart na overname. Andere mogelijke beleidsopties zijn: het stimuleren van ambities van opvolgers (met name voor familiebedrijven), het stimuleren van meer investeringen in innovaties, het verder ontwikkelen en transparanter maken van de overnamemarkt, en tot besluit: in bedrijfsopleidingen het accent leggen op de voordelen van een bedrijfsoverdracht.



Joris Meijaard

Michael Morris wijst naar verschillende trends in een ontwikkelde economie die beleidsimplicaties met zich meebrengen voor bedrijfsoverdrachten. Naast vergrijzing is de turbulentie op de markt toegenomen door allerlei nieuwe sociale, economische en technologische ontwikkelingen en een verhevigde (internationale) competitie. Deze ontwikkelingen stellen in hoog tempo hun eisen aan ondernemerschap. De toename van bedrijfsoverdrachten kan dus zeer verschillende oorzaken hebben, waarnaar meer onderzoek hard nodig is. De kwantiteit en de kwaliteit van overnames moeten volgens Morris nog nader bestudeerd worden. Zo is er in kwantitatieve zin een groei in aanbod van bedrijven, maar lijkt het aantal potentiële kopers af te nemen. Hoe

zal een marktmechanisme als prijsstelling hierop gaan inwerken? Welke correcties zijn er vervolgens nodig? Maar bovenal: heeft Nederland een efficiënte bedrijfsovernamemarkt? Denk behalve aan prijs ook aan kwaliteit, opbrengst, aanbod, afname, maar ook in welke mate er hier sprake is van (te veel) overheidsregulering en belastingheffingen. Succesvolle bedrijfsovernames bieden voordelen in termen van werkgelegenheid, positieve sociale implicaties en economische efficiëntie. Toch blijkt dat het aantal overdrachten in Nederland relatief gezien vrij laag is, net als de bevolkingsgroei en immigratiecijfers. Betekent dit onder meer dat Nederlanders eerder geneigd zijn een bedrijf lang aan te houden? In de Verenigde Staten daarentegen is een snellere verkoop en start van een bedrijf vrij gebruikelijk. Het kan ook zijn dat er in Nederland minder wettelijke en belastingtechnische ondersteuning is voor bedrijfsovernames dan in de VS. Betekent dit vervolgens dat een lagere 'doodsgraad' van bedrijven ook een lagere 'geboortegraad' tot gevolg heeft? Morris is van mening dat hoge 'doodscijfers' en hoge 'geboortecijfers' een teken zijn van een gezonde economische dynamiek. De overheid zou deze dynamiek kunnen ondersteunen door voorwaarden te creëren voor een vlotte doorstroming van bedrijven. De kwaliteit van een overdracht wordt volgens Morris in hoge mate bepaald door de motieven rond een overname. Waarom wil de ene ondernemer met het bedrijf stoppen en wil de ander met het bedrijf starten? Juist in de motivatie ligt de sleutel tot een succesvolle bedrijfsoverdracht. Bij familiebedrijven waar het bedrijf van de ene generatie op de andere overgaat, zijn ook de gedeelde familiewaarden van enorm belang. Voor verdere beleidsontwikkeling is het van belang te onderkennen dat bedrijfsovernames verschillend zijn. Je kunt de overnames segmenteren naar sectoren, kwaliteit, het soort overdracht (familie, management of extern), de plaats in de levenscirkel en het economische belang van een overname (sleutelbedrijven). Behalve voor de hoeveelheid en soort overnames is er volgens Morris ook aandacht nodig voor de prestaties van bedrijven na overdracht. En dan niet alleen in termen van omzet en winst, maar ook in banengroei en innovatiekracht. Hierdoor ontstaat een beter inzicht in profijt en waarde van het soort bedrijfsovername. Volgens Morris is er in de hele breedte van het aanbod een smal deel van bedrijven met een hoge innovatieve waarde. Dit zijn de overnamekandidaten waar overheidsondersteuning eventueel goed besteed is. Innovatie is ten slotte de sleutel voor de verdere ontwikkeling van de Nederlandse economie. Dat er bedrijven zijn die noodgedwongen moeten stoppen is op zich niet belangrijk, het gaat er meer om welke economische waarde deze ondernemingen hebben. De overheid zou daarom met name ondersteuning moeten geven aan een meer efficiënte en transparante overnamemarkt om meer succesvolle bedrijfsovernames mogelijk te maken. Dit kan door bijvoorbeeld voorzieningen te treffen voor tijdige informatie over aanbod en kwaliteit. Toch is het niet de aanbodzijde die de meeste aandacht nodig heeft, maar vooral de vraagkant. Meer financieringsmogelijkheden en gemakkelijk verkrijgbare garantiestellingen zijn bijvoorbeeld van belang om meer overnames mogelijk te maken. Het terugdringen van overheidsregulering en belastingheffingen is daarbij behulpzaam. Kortom: de overheid moet zich zo weinig mogelijk willen bemoeien met het proces van overname, maar kan wel een vlotte overdracht faciliteren. Morris sluit zijn rede af met de vaststelling dat veel op dit terrein nog onderzocht moet worden, het is een complex onderwerp waarin veel factoren een rol spelen. Meer kennis hierover is een waardevolle bijdrage aan meer succesvolle bedrijfsovernames in de toekomst.



Michael Morris

Fort-Jan Wisse is uitgenodigd om enige reflectie te geven, zowel op de publicatie als op wat de sprekers naar voren brengen over bedrijfsovernames in Nederland. Als vertegenwoordiger van de brancheorganisatie Koninklijke Metaalunie reageert hij vanuit de praktijk van zijn achterban. Wisse is het zonder meer met Morris eens dat vertrouwen in marktmechanismen een belangrijk uitgangspunt is. In de VS is het marktdenken beter

ontwikkeld dan in Nederland, en daar kunnen we hier een voorbeeld aan nemen. Morris' betoog vindt hij zeer waardevol, maar toch verschilt hij van mening met Morris over overheidssteun aan succesvolle snelgroeiende bedrijven. Het zijn juist deze bedrijven die volgens Wisse geen ondersteuning nodig hebben. Het merendeel van de bedrijven in Nederland zijn 'survivals'. Dat zijn de bedrijven die middelgroot zijn, zich lang handhaven en weinig groeien, maar wel voor de banen en inkomens zorgen voor veel Nederlanders. Deze bedrijven staan tussen de succesvolle en niet-succesvolle bedrijven in. Ondersteun deze in Nederland gevestigde bedrijven, zorg ook dat ze in Nederland blijven en niet naar het buitenland verdwijnen. De survivals zijn de stabiele factoren op economisch en sociaal gebied en verdienen daarom meer aandacht en ondersteuning in de overdrachtsfase. De door het Ministerie van Economische Zaken opgezette ondernemingsbeurs is een belangrijk initiatief om vraag en aanbod bij elkaar te krijgen. In de huidige praktijk weten ondernemers nauwelijks informatie te vinden over koop en verkoop van bedrijven. Meer transparantie op de overnamemarkt is zeer gewenst. Daarentegen moet overheidsbemoediging in het overnameproces verdwijnen. Met name de belastingheffingen op onderdelen in het proces werken belemmerend en zorgen voor een prijsvervalsing in de overnamemarkt. Laat de markt haar werk doen. Succesvolle en niet-succesvolle bedrijven behoeven daarom ook geen ondersteuning; het zijn de meest stabiele bedrijven die de aandacht van de overheid verdienen.



Foort-Jan Wisse

De publicatie 'Business transfer: a new start' uit de serie 'Entrepreneurship in the Netherlands' kunt u downloaden van de website www.ondernemerschap.nl. Op deze website vindt u allerlei publicaties uit het onderzoeksprogramma 'MKB en Ondernemerschap'. Dit onderzoeksprogramma wordt door het Ministerie van Economische Zaken gefinancierd en door onderzoeksbureau EIM uitgevoerd. Alle publicaties kunt u zonder kosten downloaden.