



Start-, slaag- en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers¹

Pas afgestudeerden en werklozen proberen relatief vaak zelf een onderneming op te zetten, maar zij hebben juist minder kans hiermee succes te boeken. Betere vooruitzichten zijn ervoor degenen die eerst als werknemer enige jaren ervaring opdoen voordat zij als ondernemer een start wagen in de hun inmiddels bekende branche. Dat doorzettingsvermogen bij dit alles ook een heel belangrijke factor is, moge blijken uit het feit dat zij die al eens eerder een start waagden, het meeste kans maken om met succes een onderneming te starten.

Het waarom van deze studie – Dit zijn enkele van de belangrijkste bevindingen uit de studie *Start-, slaag en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers*. Deze empirische studie werd verricht door SEO/Intomart in opdracht van een samenwerkingsverband van Rabobank, het netwerk van hoger opgeleide ondernemers Thinktank, Elsevier en WRR. Het onderzoek is uitgevoerd om een aantal redenen. Zo is de afgelopen jaren de belangstelling voor het fenomeen ondernemerschap sterk gegroeid. Hierbij is ook het besef toegenomen dat ondernemers een belangrijke rol vervullen in onze samenleving. En daarmee is er bij overheden, bij het georganiseerde bedrijfsleven, bij banken en andere financiële instellingen en zelfs bij vakbonden behoefte aan meer inzicht in wat starters beweegt, wat hen doet slagen en vooral ook wat hen doet struikelen.

Om in die behoefte aan kennis te voorzien is een enquête uitgezet onder mensen die misschien wel zouden willen starten, aankomende starters, starters, doorstarters, gevestigde ondernemers en ex-ondernemers. De kern van de deelnemers aan de enquête werd gevormd door mensen die op één of andere wijze interesse hebben getoond in het netwerk van hoger opgeleide ondernemers 'Thinktank'; een deel van hen is lid van dit netwerk en een deel van hen heeft daadwerkelijk een on-

derneming opgezet. De enquête werd ook voorgelegd aan een kleine, random getrokken groep jonge ondernemers en aan een groep oudere (ex-)ondernemers.

Het doel van de enquête was tweeledig: achterhalen wie waarom een onderneming start en achterhalen wie waarom succes heeft als ondernemer. Dit zijn tamelijk hoogdravende doelstellingen voor moeilijk te specificeren begrippen als 'ondernemerschap' en 'succes'. Desondanks blijken er wel degelijk zeer systematische verschillen te bestaan tussen zij die starten en zij die wel interesse hebben, maar (nog) niet gestart zijn. En ook kunnen systematische verschillen worden aangewezen tussen degenen die meer en minder succes hebben. Bij dit laatste is het interessant om te zien hoe verschillende manieren om succes te definiëren tot verschillende resultaten leiden. Twee zeer verschillende soorten succes zijn geanalyseerd: 'zichzelf een succesvol ondernemer vinden' en het 'inkomen van de ondernemer'.

De resultaten – De verhalen van starters aan de ene kant en van hen die geld verdienen met hun onderneming aan de andere kant, blijken behoorlijk uiteen te lopen. Starters vinden zichzelf 'creatiever', houden 'niet van gokken', maar zeggen wel in te zijn voor 'berekenbare risico's', 'nemen hun levensloop in eigen hand' en houden er niet van 'in een team te werken'; dit alles in vergelijking met zij die weliswaar interesse hebben in het ondernemerschap, maar (nog) geen eigen onderneming hebben gestart.

Maar blijkbaar komen voor succesvol ondernemerschap weer andere zaken kijken. Bekijken we het inkomen van de ondernemers in onze enquête, dan blijkt er geen enkele relatie te bestaan met de uitspraken over het eigen karakter. Behalve dan dat veel-verdieners zichzelf iets creatiever vinden. Voor wat betreft het samenwerken met anderen lijkt de gedachte van de 'Einzelfgänger-ondernemer' zelfs in zijn tegendeel te verkeren. Hoewel starters zeggen liever niet in teamverband te werken, blijkt samenwerking in allerhande vorm wel

degelijk te lonen: ondernemers die een franchise of een joint venture aangaan of die een dochteronderneming opzetten en zij die op het aanbod ingingen van de latere zakelijke partner, zij verdienen stelselmatig meer dan ondernemers die de kastanjes in hun eentje uit het vuur trachten te slepen.

Ook kan uit de uitkomsten van de enquête het een en ander afgeleid worden over het belang van een goede voorbereiding voor de start. De beste voorbereiding op een start als ondernemer, blijkt een eerdere start als ondernemer. De meest succesvolle ondernemers in onze enquête zijn degenen die al eerder een onderneming startten, dan wel meewerkten in het bedrijf van hun partner; oefening baart kunst, zou men haast concluderen.

Het ontbreken van eerdere startervaring kan echter ruimschoots worden gecompenseerd door het volgen van een ondernemerschapscursus, zoals die door de kamer van Koophandel wordt verzorgd. Ondernemers die zichzelf erg succesvol vinden, blijken zo'n cursus overigens niet altijd te hebben gevolgd. Niet slim, zo blijkt uit dit onderzoek; zij die zo'n cursus hebben gevolgd, vinden zichzelf misschien minder succesvol, maar blijken wel significant meer te verdienen.

Beleid – De uitkomsten van dit onderzoek zijn wellicht ongeschikt om een integraal ondernemerschapbeleid op te baseren, maar zij kunnen wel degelijk dienen om bestaand beleid verder aan te scherpen, of richtingen te wijzen voor nieuw beleid. Een belangrijk gegeven voor beleid is het verschil in uitgangspositie tussen succesvolle en niet-succesvolle ondernemers: hoewel het ondernemerschap misschien lonkt na een studie of om aan werkloosheid te ontsnappen, zijn de kansen op succes groter als een bedrijf pas wordt gestart nadat de nodige ervaring op de arbeidsmarkt is opgedaan. In deze observatie schuilt een belangrijke beperking van de mogelijkheden de werkloosheid te bestrijden door middel van ondernemerschap: meer ondernemerschap kan wellicht via de indirecte weg van extra vraag naar arbeid een bijdrage aan het werkloosheidsprobleem leveren; werklozen zelf een bedrijf laten opzetten, lijkt een weinig vruchtbare weg.

Een volgend belangrijk gegeven voor ondernemerschapbeleid is dat subsidies voor starters niet werken. Startende ondernemers blijken weinig gebruik te (kunnen) maken van subsidiemogelijkheden. Bovendien presteren ondernemers die wel een subsidie in de wacht slepen, niet beter dan zij die dat niet doen. In wezen is dit dubbel vreemd: men zou verwachten dat subsidie alleen zou worden toegekend aan succesvollen en ook dat subsidie de succesvolle zou helpen nog succesvoller te worden; het samengesteld effect van deze twee

bewegingen in dezelfde richting is echter nog steeds gewoon nul.

Ook interessant voor beleid is de veelheid aan informatie over de rol van het reguliere onderwijs die aan deze enquête kan worden ontleend. Hiervoor is al gewezen op het belang van goede, specifiek op het ondernemerschap gerichte cursussen; deze lijken alleen een té gering bereik te hebben onder starters. De respondenten werd echter ook gevraagd naar de invloed van het reguliere onderwijs. Met name de jonge generatie blijkt in overgrote meerderheid van mening dat de school onvoldoende haar best heeft gedaan hen een ondernemende houding bij te brengen. Dit tekort scoort veel hoger dan andere wensen ten aanzien van het reguliere onderwijs. Wensen die meer met het praktische métier van de ondernemer gelieerd lijken te zijn: boekhouden, leidinggeven, marketing, enzovoort. Dit is een interessante observatie. Ten eerste omdat veel onderwijs dat wil aan aansluiten op de arbeidsmarkt er juist naar streeft zo precies mogelijk te voldoen aan de eisen van bestaande banen. Ten tweede omdat het niet zo moeilijk lijkt binnen tal van vakken de accenten in het onderwijs te verschuiven van kennisvergaring door reproductie naar kennisvergaring door ontdekken, initiatieven nemen, verantwoordelijkheid nemen, enzovoort. Om het onderwijs wat ondernemender te maken is het echt niet nodig dat de ondernemers zelf voor de klas gaan staan.

Tot besluit willen we nog de aandacht vestigen op wat misschien wel het leukste en meest hoopgevende resultaat is van deze studie: de huidige generatie jonge ondernemers is in overgrote meerderheid gaan ondernemen om voor zichzelf leuk werk te creëren. Blijkbaar bieden de tegenwoordige marktverhoudingen de mogelijkheid 'to do your own thing' en daar nog voor betaald te krijgen ook. Of tenminste, velen streven dat wensbeeld hartstochtelijk na...

Noten

1. SEO/Intomart, 1996, *Start-, slaag en faalkansen van hoger opgeleide startende ondernemers*. WRR, Voorstudies en achtergronden V94, SDU Uitgevers, Den Haag.

De hier afgedrukte tekst is een bewerking van de samenvatting en conclusies uit de studie door WRR-stafmedewerker Krijn van Beek.

De WRR is gevestigd te 's-Gravenhage, Plein 1813, nr. 2. Inlichtingen over deze rubriek zijn verkrijgbaar bij het bureau van de WRR, telefoon 070-3564451.