

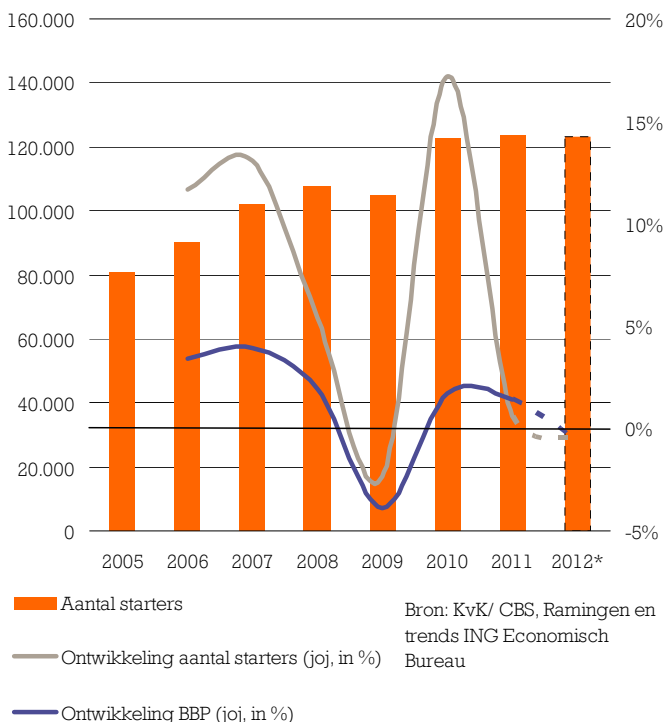
Startersmarkt stagneert

Gebrek aan vertrouwen remt startersmarkt

In 2011 is het aantal startende ondernemers licht toegenomen tot totaal 123.500. Dit aantal ligt nog altijd 50% hoger dan in 2005. Aangezien het aantrekken van de economie waarschijnlijk nog even op zich laat wachten, wordt ook in 2012 stagnatie verwacht op de startersmarkt.

In de adviesbranche en in e-commerce worden relatief veel bedrijven opgericht. Deze branches zijn onder meer favoriet vanwege de lage toetredingsdrempel: de benodigde investeringen, vergunningen en kennis om een bedrijf op te richten. Ook spelen branchespecifieke ontwikkelingen als de afzetgroei van de bedrijfstak een rol.

Figuur 1 Ontwikkeling economie en startersmarkt, 2005 - 2012



Stagnerende startersmarkt is vertrouwenskwestie

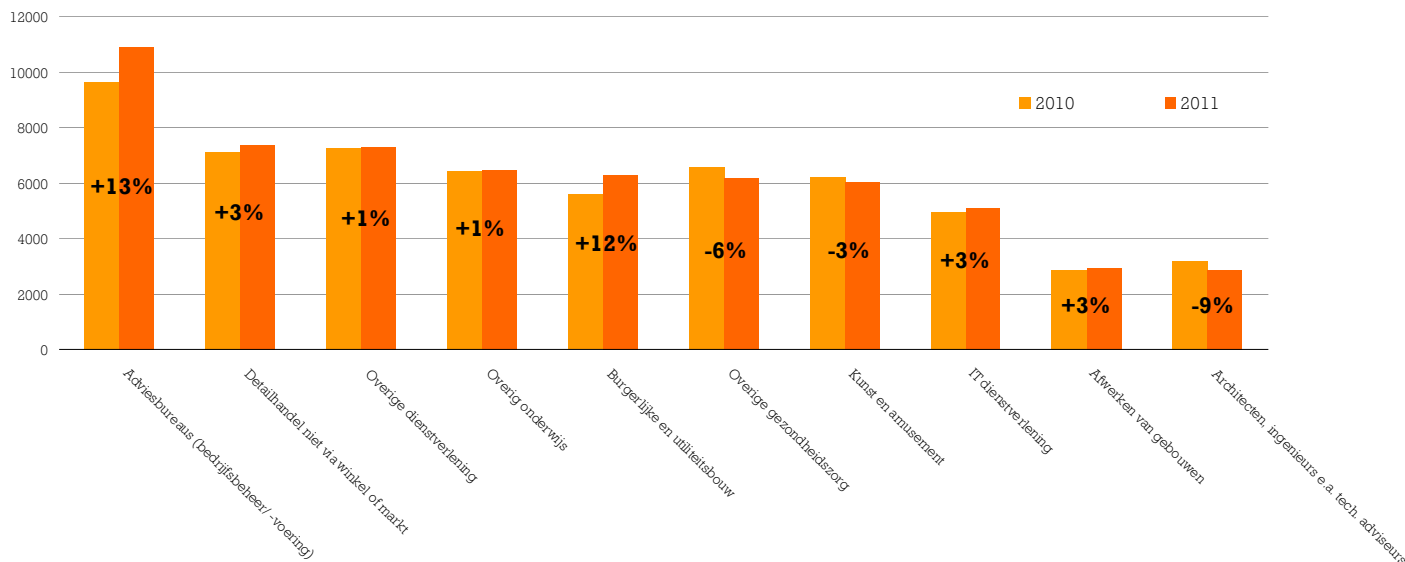
De startersmarkt heeft in 2011 nauwelijks groei laten zien. Dit kwam vooral door de afname van het aantal startende ondernemers in de tweede helft van dat jaar. Terwijl tot en met de maand juni ruim 72.000 mensen startten (+15% in vergelijking met dezelfde periode in 2010) zakte dit aantal in de tweede helft van 2011 terug tot circa 51.000 (-14% t.o.v. 2010). Mensen hadden minder vertrouwen in de economie waardoor het aantal bedrijfsoprichtingen snel terugliep. In 2009 werd dit gebrek aan vertrouwen ook vertaald in een terugval van het aantal startende ondernemers (figuur 1). Voor mensen in loondienst en toetreders tot de arbeidsmarkt, zoals studenten, huisvrouwen en –mannen, is de stap naar het ondernemerschap minder aantrekkelijk als het economisch minder voor de wind gaat. Uiteraard zijn er ook mensen die uit noodzaak, zoals (dreigende) werkloosheid, een bedrijf oprichten. Deze groep is doorgaans echter kleiner dan de groep mensen die het oprichten van een bedrijf als kans aangrijpt.¹ Op het moment dat het economische tij keert zullen veel potentiële zelfstandigen naar verwachting alsnog over de streep worden getrokken en een onderneming opzetten. Dit verklaart ook waarom er in 2010 sprake was van een flinke opleving van het aantal startende ondernemers.

Stagnatie houdt ook in 2012 aan

Doordat de economie in 2012 waarschijnlijk nog niet aantrekt zullen veel mensen ook dit jaar het starten van een onderneming uitstellen. Door de verwachte groei aan het eind van 2012 en de positievere vooruitzichten in 2013 kunnen we in de tweede helft van 2012 wel meer starters verwachten (in vergelijking met dezelfde periode in 2011). Al met al zal het aantal mensen dat een bedrijf opricht in 2012 naar verwachting stagneren en uitkomen op een totaal van circa 123.000. Dit blijft – zeker in vergelijking met voorgaande jaren – een hoog aantal. Zo richtten in 2005 nog slechts 80.000 mensen een bedrijf op (figuur 1).

¹ Uit onderzoek van het EIM bleek dat in 2008 ruim 25% van de ondernemers uit noodzaak een bedrijf was gestart, terwijl circa 50% aangaf meer geld te kunnen verdienen.

Figuur 2 Starters top tien (aantal op branche niveau), 2010-2011



Cijfer is ontwikkeling t.o.v. het aantal starters in 2010. Bron: KvK

Dat het jaarlijkse aantal starters een vlucht heeft genomen wordt vooral verklaard doordat het opzetten van een bedrijf lang niet meer zo uitzonderlijk is als een aantal jaren geleden. Het ondernemerschap is voor velen uitgegroeid tot een reëel alternatief voor het werken in loondienst. Deze trend zal waarschijnlijk ook de komende jaren aanhouden. Het is dan ook zeker niet ondenkbaar dat mensen in 2013 – wanneer de economie naar verwachting weer opleeft – alsnog een onderneming opzetten

Aantal starters bepaald door toetredingsdrempel, penetratiegraad zzp'ers en marktontwikkeling

Een sector als de zakelijke dienstverlening of de industrie is opgebouwd uit verschillende branches, zoals de facilitaire zakelijke dienstverlening of de chemische industrie. Tussen deze branches bestaan grote verschillen wat betreft het aantal startende ondernemers. Terwijl er in sommige bedrijfstakken veel nieuwe ondernemingen worden opgericht, treden er in andere branches nauwelijks nieuwkomers toe. Deze verschillen worden vooral door de toetredingsdrempel, de penetratiegraad van zzp'ers en marktontwikkelingen bepaald.

Toetredingsdrempel

De toetredingsdrempel: de benodigde investeringen, vergunningen en kennis om een bedrijf op te richten, verschilt per bedrijfstak. Dit verklaart voor een belangrijk deel de

grote verschillen tussen het aantal startende ondernemers in een branche. Zo is de toetredingsdrempel in bijvoorbeeld het wegtransport relatief gering en kan men in principe met een gehuurde truck, een vergunning en een grootrijbewijs aan de slag. De vereiste kennis, kapitaal en vergunningen maakt het opzetten van een ziekenhuis of verzekeringsmaatschappij een stuk complexer.

Penetratiegraad zzp'ers

De penetratiegraad van zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) - die ruim 80% van het totaal aantal starters vertegenwoordigen - speelt ook een belangrijke rol. In sommige bedrijfstakken in de bouw en de zakelijke dienstverlening zijn relatief veel zzp'ers actief, terwijl dit in industriële branches veel minder het geval is. Enerzijds maakt een flexibele schil de aanwezigheid van zzp'ers mogelijk. Werkzaamheden die voorheen in loondienst werden verricht, worden nu soms door flexibele arbeidskrachten, zoals uitzendkrachten en zzp'ers, uitgevoerd. Anderzijds is ook hier de toetredingsdrempel van belang. Een zzp'er zal over het algemeen immers een beperkte hoeveelheid investeringskapitaal hebben. Dit geldt vooral voor zzp'ers die met eigen middelen (zoals een camera of een bestelbusje) werken en verschillende opdrachtgevers bedienen en dus niet voor zzp'ers die als flexibele arbeidskracht worden ingezet.

Marktontwikkeling

Het aantal starters in een branche wordt ook door andere factoren verklaard. Zo heeft de groei van de bouwsector invloed op de ontwikkeling van het aantal starters in de verschillende bouwbranches en heeft ook de verdere ontwikkeling van internet een duidelijk effect op de startersmarkt. Nieuwe technieken en andere ontwikkelingen zorgen er bovendien voor dat er bij organisaties behoefte ontstaat aan expertise, waarop startende ondernemers inspelen.

In de rest van het kwartaalbericht zal een aantal branches – met buitengewoon veel starters – worden uitgelicht. Dit zal inzicht bieden in de startersmarkt en kansen en risico's voor de beginnende ondernemers binnen de branches belichten.

Veruit meeste starters in adviesbureaus

In 2011 zijn er bijna 11.000 adviesbureaus op het gebied van bedrijfsbeheer en bedrijfsvoering bijgekomen in Nederland. Het aantal starters in deze branche is in vergelijking met 2010 met iets meer dan 13% toegenomen. Omdat er over het algemeen weinig investeringen nodig zijn, is het voor starters relatief gemakkelijk een bedrijf op te zetten in deze branche. Bovendien zal bij uitstek in deze bedrijfstak een eerder opgebouwd netwerk en ervaring het oprichten van een bedrijf vergemakkelijken.

Bezuinigingen vormen risico

Mensen die hun geluk beproeven in de branche zouden zich wel moeten realiseren dat de adviesbranche zeer gevoelig is voor conjuncturele schommelingen. Het is dienstverlening waarop gemakkelijk bezuinigd wordt aangezien het op korte termijn de bedrijfsvoering niet in gevaar brengt. De omzet kan in tijden van bezuiniging – zoals de afgelopen jaren – dan ook flink onder druk komen te staan. Dit vormt een belangrijk risico voor nieuwe adviesbureaus. Starters kunnen bij bezuinigingen immers veel minder goed terugvallen op bestaande klanten en contracten.

Veranderingen bieden kansen

Binnen het bedrijfsleven en de overheid blijft er echter behoefte aan advies, vooral in periodes van grotere veranderingen. Dit is bijvoorbeeld goed zichtbaar bij de opkomst van Het Nieuwe Werken (HNW) en *social media* en de vele adviesbureaus die zich in deze fenomenen specialiseren. Nieuwe technieken en andere ontwikkelingen zorgen ervoor dat er bij organisaties behoefte ontstaat aan houvast en richtlijnen. Starters in de adviesbranche kunnen hier hun voordeel mee doen, maar net als in iedere andere markt bestaat er een punt van verzadiging en als gevolg de zoektocht naar nieuwe nichemarkten.

Succes bepaald door meerwaarde

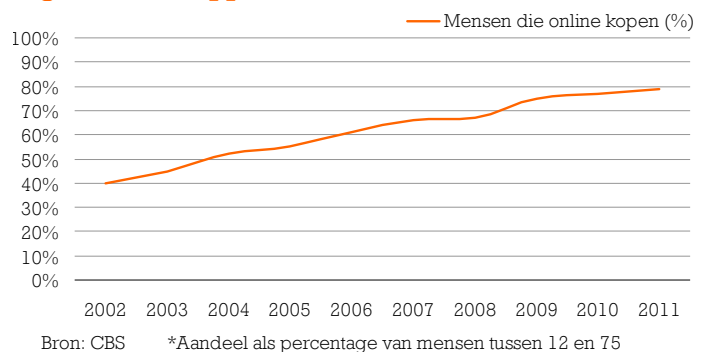
Uiteindelijk wordt het succes van een nieuwe onderneming in de adviesbranche – juist ook in economische mindere tijden – bepaald door de meerwaarde die gecreëerd wordt voor de klant. Wanneer starters waardevolle en (bij

voorkeur) uitzonderlijke expertise in huis hebben zullen organisaties voor advies bij hen blijven aankloppen.

E-commerce blijft booming

Net als in voorgaande jaren nam het opzetten van e-commerce bedrijven aan populariteit toe. In 2011 werden er ruim 7500 bedrijven in de detailhandel (zonder winkel of markt) opgericht, een groei van meer dan 3% in vergelijking met 2010 (zie figuur 2). Hoewel tot deze bedrijfstak ook telefonische verkoop en straatverkoop worden gerekend, is vooral de opkomst van online partijen verantwoordelijk voor het hoge aantal starters binnen deze branche.

Figuur 3 E-shoppers*, 2002-2011



Online kopers creëren groeimarkt

De e-commerce ondernemers spelen in op de snelle groei van online kopers. Terwijl in 2002 nog slechts 40% van de mensen tussen de 12 en 75 jaar – in meer of minder mate – online kocht is dit inmiddels opgelopen tot ruim 80% (figuur 3). Onder meer kleding, electronica, boeken en muziek zijn populair onder online shoppers.² In andere categorieën zoals levensmiddelen, woninginrichting en huizen- en tuinartikelen is het online aandeel nog relatief laag. Hier liggen mogelijk nog kansen voor starters.

Eenvoudige start e-commerce

Ten opzichte van het aantal bedrijven in de branche is het aantal startende ondernemers zeer hoog. Dit komt vooral doordat e-commerce redelijk nieuw is en er dus relatief weinig bedrijven bestaan binnen deze bedrijfstak. De lage toetredingsdrempel biedt ook een deel van de verklaring. Mensen kunnen immers gemakkelijk (bijvoorbeeld vanuit eigen huis) en met beperkt kapitaal een webwinkel beginnen. Startende ondernemers proberen bovendien een graantje mee te pikken van de algemene verschuiving richting online kanalen.

Grenzen aan de groei

De toetreding van starters kent echter grenzen. Allereerst doordat de toestroom van nieuwe ondernemers in de branche gepaard gaat met de ontwikkeling dat steeds

² Randstad Koopstromenonderzoek 2011.

meer bestaande (fysieke) retailers zich op e-commerce richten. Hierdoor wordt het voor nieuwe ondernemers steeds lastiger onderscheidend vermogen te bieden. E-commerce professionaliseert bovendien in rap tempo. Als gevolg nemen de vereiste investeringen in websites toe en wordt de toetredingsdrempel verhoogd.

Daar komt bij dat de huidige economische omstandigheden niet gunstig zijn. Een zeer laag consumentenvertrouwen en dalende koopkracht hebben een drukkend effect op de consumentenbestedingen.

Veel starters in bouwbranches

In 2011 nam het aantal startende bedrijven in de bouwsector sterk toe. Deze groei werd vooral gedreven door het toenemende aantal starters in de burgerlijke en utiliteitsbouw (B&U) en in de afwerking van gebouwen. Meer dan 70% van alle 13.000 bouwstarters zette in 2011 een bedrijf op in één van deze twee branches. Dit grote aantal starters wordt verklaard doordat binnen de bedrijfstakken de kapitaalintensiteit relatief laag is. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de wegenbouw en de aanleg van kabels en buizen, branches waarin jaarlijks slechts enkele honderden bedrijven worden opgericht. Omdat veel bedrijven werken met een flexibele schil zijn de branches bovendien relatief toegankelijk voor zzp'ers.

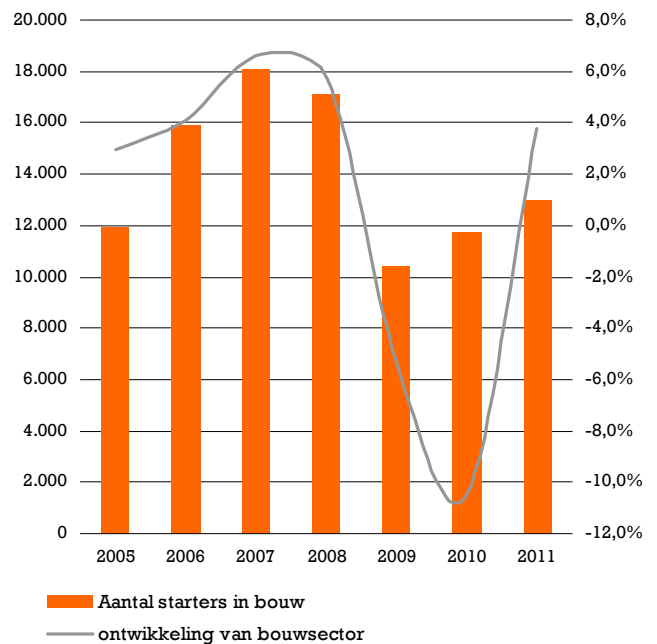
Meer bouwen = meer starten

De opleving van het aantal startende ondernemers lijkt bovendien verband te houden met de ontwikkeling van de bouwsector (figuur 3). Tussen 2005 en 2007 werd de opwaartse trend in de bouw gevolgd door de startersmarkt en in 2009 en 2010 (toen de bouw fors inleverde) kozen er juist veel minder mensen voor het ondernemerschap. In 2011 lijkt het aantal starters wederom met de (positieve) ontwikkeling van de bouwsector mee te bewegen.

Internet biedt kansen voor bouwstarters

Beginnende ondernemers die minder afhankelijk willen zijn van het onstuimige karakter van de bouwsector – hoge pieken diepe dalen – doen er goed aan zich te richten op de restauratie en onderhoudsmarkt. In tegenstelling tot de nieuwbouwmarkt is deze bedrijfstak veel minder gevoelig voor conjuncturele ontwikkelingen en is als gevolg minder bewegelijk. Ook voor starters in de bouw verdient het internet speciale aandacht. Particulieren plaatsen steeds vaker hun klusopdrachten online. Zo is op werkspot.nl het aantal bouwgerelateerde opdrachten toegenomen van circa 30.000 in 2008 tot bijna 170.000 in 2011 en is de online bouwmarkt in sneltreinvaart gegroeid tot circa €600 miljoen.

Figuur 3 Bouwsector: starters en ontwikkeling, 2005-2011



Starterspotentie binnen de sectoren

Op sectorniveau zijn er, ondanks de toename in de bouw, nog altijd veruit de meeste startende ondernemers binnen de zakelijke dienstverlening. Naast de bouw zijn de cultuursector, zorg en de detailhandel populaire sectoren om een bedrijf in op te richten. Daarmee is echter niet gezegd dat de omstandigheden in een sector goed zijn om een bedrijf op te zetten.

Om een beeld te krijgen van de starterspotentie zijn op basis van verschillende indicatoren de sectoren gerangschikt. Naast de gerealiseerde en verwachte groei – elementen die een effect hebben op het potentiële succes van een onderneming – is in de rangschikking de verhouding tussen het aantal bedrijven en het aantal starters meegenomen. Deze laatste indicator gaat ervan uit dat de markt efficiënt werkt en een sector daardoor een bepaald absorptieniveau van het aantal nieuwkomers heeft. Bij een (te) grote toestroom van nieuwe ondernemers raakt de markt verzadigd, neemt de concurrentie toe en de aantrekkelijkheid voor starters af. Bij het wegen van de drie indicatoren – de gerealiseerde groei, de verwachte groei en het verzadigingsniveau – blijken de industrie, groothandel en de agrarische sector de meest aantrekkelijke sectoren te zijn om een bedrijf in op te starten. De communicatie-, milieu- en cultuursector komen als minst aantrekkelijk uit de bus. Deze rangschikking houdt geen rekening met nieuw ontstane nichemarkten of de toetredingsdrempels – de vereiste investeringen, vergunningen en kennis om een bedrijf op te richten – binnen de verschillende sectoren.

Tabel 1 Gunstige sectoren voor starters

Sector	Aantal starters 2011	Ontwikkeling starters t.o.v. 2010	Aantal bedrijven t.o.v. starters in sector	Gerealiseerde Groei (2005-2010)	Groei vooruitzichten (2011-2013)
Industrie	3.567	2,0%	☆☆☆	☆☆	☆☆☆
Groothandel	7.524	-2,7%	☆☆	☆☆☆	☆☆☆
Agrarische sector	1.686	-0,1%	☆☆☆	☆☆	☆☆
Transport & opslag	3.099	1,5%	☆☆	☆☆	☆☆☆
Financiële instellingen	729	-27,8%	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆
Overheid	10	-56,5%	☆☆☆☆	☆☆☆☆	☆
Zorg	11.946	-5,9%	☆	☆☆☆	☆☆☆
Onderwijs	6.897	1,0%	☆	☆☆	☆☆☆
Zakelijke dienstverlening	35.173	3,8%	☆☆	☆☆	☆☆
Bouw	13.016	10,1%	☆☆	☆	☆☆☆
Delfstoffenwinning	23	-23,3%	☆☆☆☆	☆	☆
Detailhandel	12.630	-3,1%	☆☆	☆☆	☆
Horeca	4.016	0,9%	☆☆	☆	☆☆
Communicatie	7.744	1,6%	☆	☆☆	☆
Milieu en Cultuur	15.562	-2,1%	☆	☆	☆☆
NL	12.3622	0,7%	☆☆	☆☆	☆☆
☆☆☆☆	Bovengemiddeld				
☆☆	Gemiddeld				
☆	Ondergemiddeld				

Meer weten? Kijk op ING.nl/zakelijk Of bel met

Stef Bais,
Econoom
020 56 47 247

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.