

Groeiende impact van bedrijfsopvolging op de Nederlandse economie

Schattingen voor 2014/2015

Dr. Lex van Teeffelen

April 2015

Samenvatting

Aanleiding

Bedrijfsoverdrachten leiden tot innovatie en groei in het mkb. In 2011 is voor het eerst onderzoek gedaan naar de economische gevolgen van bedrijfsoverdrachten (Van Teeffelen, 2012). Wat is de situatie eind 2014, begin 2015?

Steekproef vergelijkbaar met 2011

Er is een random steekproef van 4350 ondernemers getrokken in drie rondes. 2428 ondernemers hebben deelgenomen aan het onderzoek. De dataset is goed vergelijkbaar met de trekking in 2011.

Kwaliteit en aantal bedrijven in overdracht is toegenomen

Het aantal bedrijven in de verkoop is sterk gestegen: van 23.500 in 2011 naar 55.700 bedrijven nu. 10% van alle bedrijven met personeel staat nu te koop, een verdrievoudiging in vergelijking tot 2011. De kwaliteit van de bedrijven is toegenomen. Bedrijven zijn gegroeid in personeelsleden van 5,8 naar 7,3 fte. Het zijn vooral familiebedrijven die nu in de verkoop staan. Verkopende ondernemers beschikken over meer aan- of verkoopervaring, de bedrijven zijn minder afhankelijk van de ondernemer, de vraagprijs bij verkopende ondernemers lijkt realistischer. Verkopende ondernemers exporteren meer. Het percentage bedrijven dat kansrijk is bij verkoop is gestegen van 44% naar 53%. Punt van zorg is de toename van de ondernemersleeftijd bij verkoop: van begin vijftig in 2011 naar zestig jaar in 2014/15.

Kwaliteit en aantal bedrijven in opheffingen afgenomen

Het aantal bedrijven in opheffing is afgenomen van bijna 59.000 in 2011 naar 53.000 in 2014/2015. De kwaliteit van de bedrijven in opheffing is sinds 2011 achteruit gegaan. Zij zijn in personeelsomvang gekrompen en lopen achter qua innovaties. Ook zijn bedrijven in opheffing minder kansrijk geworden bij een eventuele verkoop. Bij opheffingen gaan jaarlijks 2,0% van alle banen in Nederland verloren.

Economische effecten van bedrijfsoverdrachten fors gestegen

Bij overdrachten staan nu 7,1% van alle voltijdsbanen op het spel. Het afbreukrisico voor de Nederlandse economie is sterk toegenomen. Het werkgelegenheidsverlies als gevolg van mislukte overdracht is in vergelijking tot 2011 verdubbeld, de omzetsderving en kapitaalvernietiging zijn verviervoudigd.

Economische effecten	2011	2014/15
Werkgelegenheidsverlies	50.000 - 55.000 fte	97.971 - 122.663 fte
Omzetsderving	2,3 - 3,2 miljard euro	10,7 - 12,4 miljard euro
Kapitaalvernietiging	0,88 - 1,3 miljard euro	3,4 - 4,6 miljard euro

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Stimulering van groei en inperken negatieve effecten (zie p. 17)

- Meer aandacht aan opvolging en overnemerschap in het onderwijs.
- Ondersteuning van het micro-bedrijf bij overdracht met laagdrempelige groepsprogramma's.
- Het voeren van gerichte campagnes en publiciteit rond overdracht en overname.
- Het vergroten van financieringsmogelijkheden bij overnames.
- Het beter volgen van opvolgingen en overnames.

Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1. Het belang van bedrijfsoverdrachten voor de economie	4
1.1 Innovatie en groeimoment	4
1.2 Impact op werkgelegenheid	4
1.3 Belang van de conjunctuur	5
2. Vraagstelling en onderzoeksmethode	6
2.1 Uitgangspunten en meetwijzen	6
2.2 Steekproeftrekking en –kenmerken	7
2.3 Woord van dank	8
3. Resultaten	9
3.1 Aantal en kwaliteit bedrijven in opheffing neemt af	9
3.2 Het aantal bedrijven in overdracht stijgt sterk	10
3.3 Bedrijven in overdracht winnen aan kwaliteit	11
3.4 Leeftijd is en blijft belangrijkste motief	12
3.5 Werkgelegenheidseffecten van opheffingen nemen af	12
3.6 Economische effecten bedrijfsoverdrachten zijn toegenomen	13
4. Reflectie en structurele knelpunten	15
5. Stimulering van groei, inperking van negatieve effecten	17
Literatuurlijst	18
Bijlage 1	21
English Summary	22

1. Het belang van bedrijfsoverdrachten voor de economie

Er circuleren belangrijke misverstanden rond bedrijfsoverdrachten. De eerste is dat alleen goedlopende bedrijven te verkopen zijn. Dat klopt niet. Onderzoek in 4 EU landen laat zien dat de helft van alle verkochte bedrijven minder goedlopende bedrijven zijn (Amaral et al., 2007; Stone et al., 2004; Van Teeffelen, 2010b; Wennberg et al., 2010). Dat is ook goed te verklaren. Als een koper mogelijkheden ziet om een bedrijf snel te vernieuwen, dan zijn juist de minder goedlopende bedrijven interessant, immers die zijn goedkoper in aanschaf.

Een tweede misvatting is dat kleine bedrijven niet interessant zijn voor kopers. Ook dat is vrij overtuigend weerlegd door wetenschappers. Microbedrijven (1-9 medewerkers) zijn voor kopers net zo interessant als het kleinbedrijf (10-49 werknemers) en middelgrote bedrijven (50-249 werknemers) (Amaral et al., 2007; Stone et al., 2004; Van Teeffelen, 2010b; Wennberg et al., 2010). Bezwaren dat de kleine onderneming veel te afhankelijk is van de ondernemer gaan niet op voor de koper, die juist graag een klein overzichtelijk bedrijf wenst over te nemen. Dit bezwaar wordt ook ondervangen doordat steeds meer oude eigenaren nog enige tijd in het bedrijf actief blijven (Prince et al., 2014). Wel is meerdere keren aangetoond dat maar heel weinig zzp'ers hun bedrijf willen verkopen (Van Teeffelen, 2012), dan wel weinig succesvol zijn bij verkoop (Van Teeffelen and Uhlaner, 2013).

Veel meer bedrijven dan algemeen gedacht komen in aanmerking voor opvolging en verkoop. Daaronder valt ook een deel van de bedrijven dat wordt opgeheven, hoewel eigenaren die optie vaak niet overwegen. In 2011 betrof dat 34% van alle opheffingen, een kleine 20.000 bedrijven (Van Teeffelen, 2012a).

Wat is het belang van bedrijfsoverdrachten voor de Nederlandse economie?

1.1 Innovatie- en groeimoment

Binnen de wetenschap wordt al geruime tijd gewezen op de positieve bijdrage van bedrijfsoverdrachten op innovatie en economische groei (Dyck et al., 2002; Gimeno et al., 1997; Petty, 1997). Een eigenaarswisseling is een natuurlijk moment van vernieuwing binnen bedrijven. In Nederland is aangetoond dat 75% van de bedrijven na overdracht reorganiseert en/of innoveert (Van Teeffelen and Uhlaner, 2010). Ook in België en Duitsland wordt dit geconstateerd (EROV, 2010; KfW, 2009). Daarnaast blijkt bij de meerderheid van de bedrijven de omzet en/of winst toe te nemen na een bedrijfsoverdracht (Prince, Van der Zeijden en Matser, 2014; Van Teeffelen, 2012b; Meijaard, 2007; Geerts et al., 2004).

1.2 Impact op de werkgelegenheid

Europese ramingen geven aan dat jaarlijks 3% - 4% van alle ondernemingen wordt overgedragen (zie Van Teeffelen, 2012b). Dat betekent dat ongeveer een derde van alle midden- en kleinbedrijven per decennium wordt geconfronteerd met een bedrijfsoverdracht. Het gaat daarbij om 1,5% - 2,5% van alle banen per jaar. Deze cijfers golden ook voor de Nederlandse situatie in 2011 (van Teeffelen, 2012a).

De werkgelegenheidseffecten van een relatief klein aantal overdrachten (10.000 - 15.000 per jaar) zijn vele malen hoger dan die van het grote aantal starters (150.000 – 180.000 per jaar). In Nederland leveren overgedragen bedrijven 3,5 meer werkgelegenheid op dan alle startende bedrijven bij elkaar (Meijaard, 2005). Ook in België en Duitsland zijn bij overdrachten een veelvoud van banen betrokken in vergelijking tot de startende ondernemingen (EROV, 2010; KfW, 2009).

De overlevingskans bij bedrijfsoverdrachten is veel hoger dan bij startende bedrijven. Afhankelijk van het economisch klimaat overleeft slechts 35% - 50% van de startende bedrijven de eerste 5 jaar (EIM, 2011), terwijl dat percentage voor overgedragen bedrijven tussen de 90% en 96% ligt (Geerts et al., 2004; KfW, 2009; Kommers en Van Engelenburg, 2003; Mandl, 2002).

1.3 Belang van conjunctuur

Het aantal bedrijfsoverdrachten is sterk afhankelijk van de economische conjunctuur. Bij economische groei stijgt het aantal bedrijfsoverdrachten snel om bij economische krimp weer enorm te dalen (Meijaard, 2005). De omzet en vrije kasstromen zijn belangrijke factoren voor de waardebeoordeling. Ondernemers wachten met verkoop tijdens een recessie, omdat dit de verkoopprijs drukt.

2. Vraagstelling en onderzoeksmethode

De onderzoeksvragen die centraal staan in dit rapport zijn:

1. Hoeveel bedrijven zijn eind 2014, begin 2015 in opheffing, hoeveel bedrijven staan te koop?
2. Wat zijn de kenmerken van de bedrijven in overdracht en opheffing?
3. Wat zijn de belangrijkste redenen van verkoop en opheffing?
4. Wat zijn de economische effecten van bedrijfsoverdrachten in 2014/2015?

Er wordt in dit rapport gesproken van een bedrijfsoverdracht als ondernemers aangeven bezig te zijn met de verkoop op het moment van afname. Er is sprake van een opheffing als de ondernemer aangeeft dat hij bezig is het bedrijf te beëindigen of te sluiten.

2.1 Uitgangspunten en meetwijzen

Het aantal bedrijven in Nederland is bepaald met de kerngegevens bedrijfsgrootte MKB in 2014, te downloaden via www.ondernemerschap.nl (Panteia/EIM, 2014). De ratio van zzp'ers binnen de groep bedrijven met 0-9 medewerkers is echter niet gegeven bij www.ondernemerschap.nl. Hiervoor zijn de gegevens van het Kamer van Koophandel Bedrijvenoverzicht (KvK, 2014) gebruikt¹. Het aantal zzp'ers komt daarmee overeen met de trends en aantallen die het CBS schetst (CBS, 2014)². Voor 2014 bestaat de populatie uit 1.311.500 bedrijven in Nederland met een omvang tot 100 medewerkers.

<u>Aantal medewerkers</u>	<u>Benaming</u>	<u>Percentage</u>	<u>Absolute aantallen</u>
0 medewerkers	zzp	65%	848.000 bedrijven
1-9 medewerkers	microbedrijf	30%	400.000 bedrijven
10-100 medewerkers	kleinbedrijf	5%	63.500 bedrijven

Het is een gegeven dat mkb-ondernemers zeer terughoudend zijn in het verstrekken van financiële gegevens (e.g. Ghobadian and O'Regan, 2006). Bedrijfsresultaten en bedrijfsvermogens zijn daarom in categorieën ingedeeld, zodat de ondernemers niet alle financiële gegevens hoefden prijs te geven. De categorieën voor omzet en balanstotaal verder door dan in 2011 (zie bijlage 1). Voor omzetzijning zijn twee indicatoren gevraagd: de gerealiseerde omzet in 2013 en de gemaakte omzet de laatste 12 maanden. Er is voor de omzet van de laatste 12 maanden gekozen. Niet alleen geeft dat de meest recente omzet, maar deze maat gaf ook de laagste waarde aan, wat de kans op overschatten vermindert. Bij de extrapolatie is steeds de middenwaarde van elke antwoordcategorie aangehouden, maar bij de hoogste categorie is steeds de onderwaarde aangehouden. Bij de werkgelegenheidsberekeningen is de arbeidsplaats van de ondernemer zelf meegenomen. Voor werkgelegenheidseffecten is gevraagd naar het aantal medewerkers volgende de verfijnde indeling van het CBS. Daarnaast hebben wij gevraagd naar het aantal fte's. Met deze laatste maat hebben wij gerekend, vanwege de vergelijkbaarheid met het vorige rapport³.

¹ Parttime zzp'ers zijn daarbij niet meegerekend.

² In vergelijking tot de schattingen over 2011 is het aantal zzp'ers flink toegenomen.

³ Het aantal fte's is niet in alle runs uitgevraagd. Iets minder dan de helft van de geanalyseerde surveys beschikt over fte gegevens.

Uit voorgaand onderzoek blijkt dat 10-40% van de in de verkoopstaande bedrijven wordt opgeheven als gevolg van een mislukte overdracht (e.g. Kommers en Van Engelenburg, 2003; Stone et al., 2004; Leroy et al., 2010). De kans op opheffing na een mislukte overdracht of verkoop wordt op een lager niveau 30% geschat, lager dan de 40% in 2011. De volgende drie redenen liggen hieraan ten grondslag:

- De slaagkans van bedrijfsoverdrachten wordt sterk beïnvloed door de omzettingontwikkeling in de drie jaren voor overdracht (e.g. Leroy et al, 2010; Van Teeffelen et al., 2011). Vooral het herstel in 2014 en de vooruitzichten van een verdere aantrekkende groei van de economie zijn gunstig voor de slaagkans. Deze factor is gunstiger dan die in 2011.
- De resultaten van dit onderzoek (zie p. 11 en 12) wijzen uit dat de leeftijd van de ondernemer bij verkoop in vergelijking tot 2011 met bijna tien jaar is toegenomen tot zestig jaar. Ook vinden er veel overdrachten van familiebedrijven plaats, die doorgaans langer duren dan niet-familieoverdrachten. Een mislukte opvolging of verkoop bij hoge leeftijd van de ondernemer in combinatie tot een langere overdrachtstijd, verhoogt de kans op opheffing flink, omdat de ondernemer minder tijd is gegeven voor een tweede kans.
- Het is extreem lastig voor de kopende partij om aan financiering te komen. Banken zijn terughoudender geworden bij het financieren van bedrijfsoverdrachten (Worldbank, 2014; SER, 2014; ECB 2015) dan in 2011. Nederland staat wereldwijd op een beschamende plaats 71 (Worldbank, 2014), ver onder landen als Colombia, Mongolië, Namibië en Servië. Ook worden de kredietvoorwaarden door banken in Nederland nog steeds aangescherpt in tegenstelling tot andere Europese landen (ECB, 2015). Ook kent het MKB in Nederland de grootste afwijzingskans op financiering (SAFE, 2014). Vooral het microbedrijf heeft daar veel last van, waardoor er afgelopen jaren aantoonbaar minder overnames plaats vonden dan in de jaren voor de kredietcrisis (Prince et al., 2014). De rol van alternatieve financieringsbronnen voor overnamefinanciering is zeer beperkt. Het slechte overnamefinancieringsklimaat vergroot de kans voor mislukking nog sterker dan in 2011.

2.2 Steekproeftrekking en -kenmerken

De dataset vertoont in trekkingswijze, omvang en kenmerken veel overeenkomsten met de trekking in 2011 (Van Teeffelen, 2012). De populatie voor dit onderzoek is een vernieuwd panel bestaande uit ruim 6000 ondernemers. Wel zijn zzp'ers in het nieuwe panel beter vertegenwoordigd. Zij zijn verreweg de grootste groep zelfstandigen in Nederland. Dat komt overeen met recente cijfers over de omvang van de zzp-populatie (CBS, 2014; KvK, 2015).

Er is een random steekproef van 4350 ondernemers getrokken in drie rondes in augustus 2014, oktober 2014 en januari 2015. 2428 ondernemers hebben deelgenomen aan het onderzoek. Dat resulteerde in een bruto respons van 56%. De dataset is geschoond voor respondenten die aangaven geen eigenaar te zijn van een bedrijf. Ook zijn zzp'ers die minder dan 12 uur actief als zelfstandige verwijderd, overeenkomstig de definitie die het CBS hanteert (CBS, 2014). Daarnaast zijn bedrijven met 100 of meer medewerkers niet meegenomen in de analyses. Er waren voor die groep te weinig waarnemingen in onze dataset voorhanden. Er resteert een geschoonde dataset van 2313 respondenten voor analyses.

Iets meer dan de helft van de ondernemers is ouder dan 50 jaar, de gemiddelde leeftijd is 52,7 jaar. Dit is ouder dan de gemiddelde leeftijd van ondernemers in Nederland, die 47 jaar (KvK, 2015) of 48 jaar is (ZEA, 2013). Ruim 60% heeft een hogere opleiding, dat is fors boven het landelijk gemiddelde van bijna 40% (ZEA, 2013). De sterke aanwezigheid van zzp'ers kan hier debet aan zijn. Hun opleidingsniveau stijgt snel (ZEA, 2013; CBS, 2014). Het CBS (p. 8) constateert in december 2014:

“Zelfstandigen zijn veelal hoogopgeleid. Dit in tegenstelling tot bijna twintig jaar geleden toen het aandeel laag- en hoogopgeleiden nog vergelijkbaar was. Dat komt niet alleen doordat er meer hoogopgeleiden zijn dan 20 jaar geleden maar ook doordat hoogopgeleiden, in vergelijking met laagopgeleiden, veel vaker zelfstandige zijn dan voorheen”

Het percentage vrouwen is met 24%, lager dan het landelijk gemiddelde van 34% (KvK, 2015). Het gemiddelde aantal medewerkers per bedrijf is 3,5 fte (inclusief de eigenaar), goed vergelijkbaar met het landelijk gemiddelde van 3,2 fte per bedrijf (Panteia/EIM, 2014)⁴. 70% van de bedrijven bestaat langer dan 5 jaar, 15% tussen de 2 en 5 jaar, 7% tussen 1 en 2 jaar en 8% is jonger dan 1 jaar. De dataset bestaat dus grotendeels uit volwassen bedrijven.

57% van de bedrijven is zzp, 34% uit bedrijven heeft 1 tot 9 medewerkers (microbedrijf) en 9% heeft 10-100 medewerkers (klein/middenbedrijf). Dit is in lijn met de Nederlandse ondernemerspopulatie (zie pagina 6). Wel zal bij de extrapolatie van de effecten op werkgelegenheid, omzet- en kapitaalverlies worden gewogen voor over- of ondervertegenwoordiging in aantal personeelsleden. Dat betreft vooral de oververtegenwoordiging van bedrijven van 10-100 medewerkers. Daarmee geven de uitkomsten een getrouw beeld van de Nederlandse populatie mkb-ondernemingen.

Opvallend is dat in onze steekproef, net als in 2011, mannen, hoger opgeleiden en 50+ ondernemers zijn oververtegenwoordigd. Het is een meer voorkomend verschijnsel, dat datasets tegelijkertijd last hebben van deze oververtegenwoordiging. Ook de ZEA (2013) heeft hier last van. Het is onbekend welke effecten deze oververtegenwoordiging heeft op onze schattingen.

De toetsing (tweezijdige) tussen groepen ondernemers, te koop staande bedrijven vs. niet te koop staande bedrijven en bedrijven in opheffing vs. bedrijven niet in opheffing, zijn uitgevoerd met behulp van T-toetsen.

Bij de vergelijking tussen bedrijven in opheffing en niet in opheffing zijn bedrijven in overdracht uitgesloten. Bij de vergelijking tussen bedrijven in overdracht en niet in overdracht zijn de bedrijven in opheffing uitgesloten.

2.3 Woord van dank

De auteur is dank verschuldigd aan verschillende personen. Allereerst aan alle ondernemers die hebben deelgenomen aan het onderzoek en die ruimhartig bedrijfsgegevens hebben verstrekt. De Kamer van Koophandel, in de personen van Dr. Ir. Marijke van der Veen en Drs. Ivo de Jong waren zeer behulpzaam bij de verschillende rondes van dataverzameling. Daarnaast heeft Marijke van der Veen waardevolle suggesties gegeven bij het meelesen van het rapport. Hiervoor ben ik hen erkentelijk.

⁴ Uitgaande van 3.625.000 arbeidsjaren en 1.131.500 bedrijven

3. Resultaten

Eerst wordt het aantal bedrijven in opheffing en in overdracht in kaart gebracht. Daarna volgen hun kenmerken, de motieven bij opheffing en overdracht. Tenslotte volgen de effecten op de economie.

3.1 Aantal en kwaliteit bedrijven in opheffing neemt af

Tabel 2: Aantal bedrijven in 2011 en 2014/2015 in opheffing

Type bedrijf	Personeel	% in 2011	aantal 2011	% in 2014/15	aantal in 2014/15
zzp	0	9,2%	32590	3,9%	33247
microbedrijf	1-9	5,8%	25056	4,5%	17705
kleinbedrijf	10-100	1,9%	1313	3,0%	1967
Totaal	Totaal	6,7%	58959	4,0%	52919

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

De bovenstaande tabel 2 laat zien dat het aantal bedrijven dat in opheffing verkeert is afgenomen ten opzichte van 2011. Het percentage zzp'ers in opheffing neemt scherp af, hun aantal blijft constant door de sterke toename van zzp'ers. Ook het percentage microbedrijven neemt af, evenals hun aantal. Wel neemt opheffing bij het kleinbedrijf toe. Wat zijn de kenmerken van bedrijven in opheffing? Tabel 3 geeft antwoord op deze vraag.

Tabel 3: Kenmerken van bedrijven in opheffing

Kenmerken	In opheffing 2011	In opheffing 2014/15	Vershil	Niet in opheffing 2014/15
Leeftijd	begin vijftig	begin zestig	>	begin vijftig
Percentage familiebedrijven	--	28%	=	28%
Aantal medewerkers (ongewogen)	1,5	2,6	=	3,5
Kansrijk bij verkoop	34%	17%	<	52%
Bedrijf is afhankelijk van enkele klanten	enigszins	geinge mate	=	geringe mate
Bedrijf leunt sterk op de ondernemer	mee eens	neutraal	=	neutraal
Percentage eigen vermogen	--	20-40%	=	20-40%
Omzetgroei afgelopen 3 jaar	negatief	negatief	<	neutraal
Winstgroei afgelopen 3 jaar	negatief	negatief	<	neutraal
Bruto winstmarge in 2013	11-15%	5-15%	=	15-25%
Opleiding	MBO	MBO	=	MBO
Kunnen management/mdw zich inkopen	--	10% ja	=	11% ja
Innovaties gedaan laatste 3 jaar?	--	25%	<	39%
Exporteert uw bedrijf?	--	16%	=	17%

Significant bij $p < 0,01$

-- niet gemeten

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Er zijn dit jaar nieuwe items aan de vragenlijst toegevoegd om een beter zicht te krijgen in de kenmerken van de bedrijven in opheffing. Zo is er gevraagd of er familieleden in het bedrijf werken, het percentage eigen vermogen, de mate waarin medewerkers en management eigendom kunnen verwerven en de innovatie en exportinspanningen.

Helaas blijkt de overgrote meerderheid van de bedrijven in opheffing weinig vitaal te zijn. Het percentage kansrijk bij verkoop, een combinatie van een brede klantenkring en stijgende omzetten, is sterk teruggelopen sinds 2011. Daarnaast blijft het percentage bedrijven in opheffing achter bij innovaties. Gezien de leeftijd van de ondernemer, die met 10 jaar is toegenomen tot begin zestig, lijkt voor het gros van deze bedrijven sluiting en ontslag van personeel onafwendbaar. Maatregelen zoals geformuleerd in het vorige rapport (Van Teeffelen, 2012a), zoals ondersteuning bij verkoop van bedrijfsonderdelen zullen nu weinig effect sorteren. Het gaat hier vooral om het verlies van ruim 137.000 fte aan arbeidsplaatsen bij 53.0000 bedrijven, inclusief de ondernemer. Gezien de gemiddelde leeftijd van de ondernemers bij opheffing, begin zestig, zullen zij grotendeels afhankelijk worden van een uitkering.

3.2 Het aantal bedrijven in overdracht stijgt sterk

Tabel 4: Aantal bedrijven in 2011 en 2014/2015 in overdracht

bedrijfsgrootte	personeel	% in 2011	aantal 2011	% in 2014/15	aantal 2014/15
zzp	0	1,6%	5.668	1,1%	9.377
microbedrijf	1-9	3,4%	14.688	9,4%	36.984
kleinbedrijf	10-100	4,6%	3.180	14,3%	9.377
Totaal		2,7%	23.535	4,3%	55.739
MKB met personeel		3,6%		10%	

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Tabel 4 laat zien dat het aantal bedrijven in 2014/2015 te koop staat sterk is gestegen in vergelijking tot 2011. Het aantal is bijna verdrievoudigd voor bedrijven met personeel. In totaal staan er 55.739 bedrijven te koop, waarvan ruim 46.000 met personeel. Het percentage zzp'ers in de verkoop is procentueel afgenomen. Het is een bekend gegeven dat de verkoop van bedrijven zonder personeel minder kansrijk is (Van Teeffelen and Uhlaner, 2013).

De sterke toename van het aantal bedrijven in overdracht is volgens verwachting. Het is een bekend gegeven dat een aantrekkende economie het aanbod aanjaagt (Meijaard, 2005; Van Teeffelen, 2011). Veel meer dan de huizenmarkt is de overnamemarkt gevoelig voor economische groei en krimp. Ondernemers wachten doorgaans met verkoop op tijden waarin de economie weer aantrekt. Zij kunnen een betere prijs voor hun bedrijf uitonderhandelen als de omzet- en margeontwikkeling verbetert.

3.3 Bedrijven in overdracht winnen aan kwaliteit

Er zijn dit jaar nieuwe items aan de vragenlijst toegevoegd om een beter zicht te krijgen over de kenmerken van de te koop staande bedrijven. Zo is er gevraagd of er familieleden in het bedrijf werken, het percentage eigen vermogen, de mate waarin medewerkers en management eigendom kunnen verwerven, de vraagprijs voor het bedrijf en de innovatie en exportinspanningen.

Tabel 5 laat zien dat bedrijven in overdracht er in 2014/2015 beter voor staan dan in 2011.

Tabel 5: Bedrijven die wel en niet te koop staan

Kenmerken	Te koop 2011	Te koop 2014/15	Vershil	Niet te koop 14/15
Leeftijd	begin vijftig	zestig	>	begin vijftig
Percentage familiebedrijven	--	63%	>	28%
Aantal medewerkers (ongewogen)	5,7	6,8	>	3,4
Kansrijk bij verkoop	44%	53%	=	52%
Eerdere ervaring met verkoop	28%	37%	>	10%
Bedrijf is afhankelijk van enkele klanten	niet mee eens	80% niet	<	61% niet
Bedrijf leunt sterk op de ondernemer	deels	deels	<	helemaal
Percentage eigen vermogen	--	40% - 60%	>	20%-40%
Omzetgroei afgelopen 3 jaar	negatief	negatief	<	neutraal
Winstgroei afgelopen 3 jaar	negatief	negatief	<	neutraal
Bruto winstmarge in 2013	6 - 10%	5% - 15%	=	15% - 25%
Opleiding	MBO	MBO/Havo/VWO	=	MBO/Havo/VWO
Kunnen management/mdw zich inkopen	--	31% ja	>	11% ja
Wat zou uw vraagprijs zijn?	--	4-5 jaarwinst	<	6-7 jaarwinst
Innovaties gedaan laatste 3 jaar?	--	44% ja	=	39% ja
Exporteert uw bedrijf?	--	29% ja	>	17% ja
Significant bij $p < 0,01$	-- niet gemeten	bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU		
Significant bij $p < 0,05$				

Opvallend is dat er nu veel familiebedrijven in de verkoop staan en dat de leeftijd van verkopende ondernemers inmiddels opgelopen is tot 60 jaar. Deze te koop staande bedrijven zijn net zo innovatief als de bedrijven die nog niet naar de markt komen en scoren zelfs beter op het gebied van exporteren. Wel lopen de omzet- en winstgroei nog achter, maar dat heeft mogelijk te maken met het dubbel zo grote personeelsbestand in vergelijking tot bedrijven die niet te koop staan. Een duidelijke plus is dat de ondernemers die hun bedrijf verkopen een lagere prijs voor hun bedrijf vragen, dan ondernemers die nog niet naar de markt komen. Dit duidt op een meer realistische kijk op de bedrijfswaarde. Een te hoge vraagprijs behoort tot een belangrijke deal breaker (Van Teeffelen, 2012b).

De index “kansrijk bij verkoop” geeft aan dat 53% van de bedrijven die nu te koop staan een goede slaagkans hebben als naar hun financieel rendement wordt gekeken. Het gaat hier om bedrijven met een stabiele of groeiende omzet gedurende de laatste 3 jaar, die beschikken over een brede klantenkring. In 2011 was die score met 44% score lager. Deze cijfers zijn tevens in lijn met de eerdere constatering dat ongeveer de helft van alle bedrijven die worden overgedragen minder goedlopende bedrijven zijn (Amaral et al., 2007; Stone et al., 2004; Van Teeffelen, 2010b; Wennberg et al., 2010).

Verder blijken bedrijven die nu te koop staan, minder afhankelijk zijn van de ondernemer dan bedrijven die op dit moment niet te koop staan. Het hogere aantal personeelsleden dan in 2011 bevestigt het beeld. Ook hebben ondernemers, die hun bedrijf aanbieden, meer ervaring met het verkopen van een bedrijf dan ondernemers in 2011. Beide factoren zijn belangrijke voorspellers voor de slaagkans bij bedrijfsoverdrachten (Van Teeffelen, 2010).

Een punt van zorg is dat de leeftijd van verkopende ondernemers is toegenomen. Dit maakt de kans van opheffing na een mislukte overdracht groter. Ondernemers in familiebedrijven beginnen doorgaans later met overdracht en doen langer over een overdracht (Prince et al., 2014; Van Teeffelen, Uhlaner and Driessen, 2010)

3.4 Leeftijd is en blijft belangrijkste motief

Het is opvallend dat er vrijwel geen verschil is in de motieven tussen ondernemers die hun bedrijf opheffen en hun bedrijf overdragen. De motieven voor opheffing of verkoop zijn zichtbaar in Tabel 6.

Tabel 6: Motieven voor opheffing en overdracht

Motieven	2011		2014/2015	
	In opheffing	In overdracht	In opheffing	In overdracht
leeftijd/pensioen	54%	50%	57%	53%
ziekte/gezondheid	8%	10%	4%	4%
geen zin/energie meer	9%	19%	6%	16%
niet rendabel	8%	4%	22%	4%
mooi (aan)bod	2%	0%	2%	6%
overig	9%	16%	9%	17%

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Het motief leeftijd/pensioen is net als in 2011 dominant en neemt zelfs in belang nog iets toe. Het aantal niet rendabele bedrijven in opheffing is fors toegenomen in vergelijking met 2011. Opvallend is dat het motief “mooi (aan)bod” laag blijft, 2% bij opheffingen, 6% bij overdrachten. Vorige rapporten meldde cijfers van 11%-12% van ondernemers, die overgaan in loondienst (Bangma en Bruins, 2010; Van Teeffelen, 2008). Deze lage cijfers duiden op de hoge gemiddelde leeftijd bij opheffingen geeft aan dat veel ondernemers na opheffing afhankelijk worden van een werkloosheidsuitkering of AOW.

3.5 Werkgelegenheidseffecten van opheffingen nemen af

Kijkend naar de belangrijkste motieven voor opheffing, 57% leeftijd/pensioen en 22% niet rendabele bedrijven, lijkt bij voorbaat dat bijna 80% van de opheffingen een onherroepelijk proces. Voor het gros van deze bedrijven lijkt sluiting en ontslag van personeel onafwendbaar. Maatregelen zoals geformuleerd in het vorige rapport (Van Teeffelen, 2012a), zoals ondersteuning bij verkoop van bedrijfsonderdelen zullen nu weinig effect sorteren. Tabel 7 geeft de gemiddelde omvang van het bedrijf per type. Het is duidelijk dat het verlies aan werkgelegenheid lager is geworden, mede door de terugloop aan fte in het kleinbedrijf. In totaal gaat het om 113.314 fte in 2014/15 van 135.298 fte in 2011. In percentage van voltijds arbeidsplaatsen (5,75 miljoen: CBS, 2015b), blijft het effect gelijk 2,0% aan 2011 door een daling in het arbeidsvolume de afgelopen jaren.

Tabel 7: Gewogen werkgelegenheidseffecten van opheffingen

Type bedrijf	2011			2014/15		
	Aantal	fte*	Banen in fte	Aantal	fte*	Banen in fte
zzp	32.590	1,0	32.590	33.247	1,0	33.247
microbedrijf	25.056	2,7	67.651	17.705	3,0	53.116
kleinbedrijf	1.313	26,7	35.057	1.967	13,7	26.951
Totaal	58.959	2,3	135.298	52.919	2,1	113.314

* afgerond, inclusief ondernemer

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

3.6 Economische effecten bedrijfsoverdrachten zijn toegenomen

Om de economische effecten van bedrijfsoverdrachten goed te kunnen vergelijken zijn de cijfers van 2011 en 2014/15 onder elkaar weergegeven.

Tabel 8a: De economische effecten van overdrachten (N=51) in 2011

Type bedrijf	Aantal	fte*	Banen in fte	Omzet 2010	Som omzet**	EV per bedrijf	Kapitaal**
zzp	5.668	1,0	5.668	75.000	425	122.500	694
microbedrijf	14.688	4,2	61.690	375.000	5.508	112.500	1.652
kleinbedrijf	3.180	21,9	69.642	625.000	1.988	312.500	994
Totaal	23.535	5,8	137.000	336.563	7.921	141.916	3.340

* inclusief de ondernemer ** in miljoenen euro's

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Tabel 8b: De economische effecten van overdrachten (N=113) in 2014/15

Type bedrijf	Aantal	fte*	Banen in fte	Omzet 2014	Som omzet**	EV per bedrijf	Kapitaal**
zzp	9.377	1,0	9.377	103.000	966	83.000	778
microbedrijf	36.984	4,4	162.730	625.000	23.115	255.000	9.431
kleinbedrijf	9.377	25,3	236.769	1.226.000	11.496	540.000	5.064
Totaal	55.738	7,3	408.876	638.290	35.577	274.010	15.273

KC Innovatie en Business/HU

* inclusief ondernemer

** in miljoenen euro's

Het is overduidelijk dat de economische impact van bedrijfsoverdrachten op de werkgelegenheid, potentiële omzetsderving en potentieel kapitaal verlies fors is toegenomen. Dit komt niet alleen door de toename van het aantal bedrijven in overdracht, ook is hun gemiddelde omzet toegenomen. Was in 2011 nog jaarlijks 2% van alle voltijd banen betrokken bij overdracht (Van Teeffelen, 2012a), in 2014/15 is dat gestegen naar 7,1%, een toename met factor 3,5.

Gaan we uit van 30% mislukte bedrijfsoverdrachten (zie p.8), dan is het werkgelegenheidsverlies jaarlijks 122.663 fte per jaar, 2,1% van alle voltijdsbanen in Nederland. De te verwachten omzetsderving is € 10,7 miljard en de kapitaalvernietiging komt uit op € 4,6 miljard.

Aangezien er relatief weinig waarnemingen zijn van bedrijven in overdracht in de tabellen 8a en 8b, is er ook een berekening uitgevoerd over bedrijven die over niet al te lange tijd voor overdracht in aanmerking komen. Het ging in 2011 om bedrijven die langer dan vijf jaar bestaan en waarvan de ondernemers 50 jaar en ouder waren. In 2014/15 bestaat de set eveneens uit bedrijven die langer dan 8 jaar bestaan. Echter de ondernemers zijn nu 59 jaar of ouder zijn, omdat de gemiddelde leeftijd bij verkoop is opgelopen.

Tabel 8c: De economische effecten van overdrachten (N=641) in 2011

Type bedrijf	Aantal	fte*	Banen n fte	Omzet 2010	Som omzet**	EV per bedrijf	Kapitaal**
zfp	5.668	1,0	5.668	75.000	425	25.000	142
microbedrijf	14.688	2,2	32.314	175.000	2.570	87.500	1.285
kleinbedrijf	3.180	28,2	89.676	875.000	2.783	262.500	835
Totaal	47.352	5,4	127.658	245.507	5.778	96.112	2.262

* inclusief de ondernemer ** in miljoenen euro's

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Tabel 8d: De economische effecten van overdrachten (N=547) in 2014/15

Type bedrijf	Aantal	fte*	Banen in fte	Omzet 2014	Som omzet**	EV per bedrijf	Kapitaal**
zfp	9.377	1,0	9.377	76.000	713	61.250	574
microbedrijf	36.984	3,1	114.650	316.000	11.687	159.000	5.880
kleinbedrijf	9.377	21,6	202.543	3.074.000	28.825	516.000	4.839
Totaal	55.738	5,9	326.571	739.612	41.224	202.615	11.293

KC Innovatie en Business/HU

* inclusief ondernemer

** in miljoenen euro's

De cijfers van tabel 8c en tabel 8d laten een vergelijkbare tendens zien. De stijging van de effecten op de werkgelegenheid, kapitaalvernietiging zijn lager, die van omzetzerving is hoger. Uitgaande van ondernemers die 59 jaar of ouder, zou dezelfde 30% aan mislukte overdrachten leiden een verlies van 97.971 fte aan werkgelegenheid, € 12,4 miljard omzetzerving en € 3,4 miljard aan kapitaalverlies.

In tabel 9 zijn de ranges van de negatieve effecten van mislukte overdrachten in 2011 en 2014/15 samengevat. De economische gevolgen blijken voor de werkgelegenheid in absolute aantallen te zijn verdubbeld. Voor omzetzerving en kapitaalvernietiging zijn die zelfs verviervoudigd.

Tabel 9: Samenvatting economische effecten van mislukte overdrachten

Economische effecten	2011	2014/15
Werkgelegenheidsverlies	50.000 - 55.000 fte	97.971 - 122.663 fte
Omzetzerving	2,3 - 3,2 miljard euro	10,7 - 12,4 miljard euro
Kapitaalvernietiging	0,88 - 1,3 miljard euro	3,4 - 4,6 miljard euro

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

4. Reflectie en structurele knelpunten

De conclusie is dat er bijna 3 keer meer bedrijven met personeel te koop staan dan in 2011. De bedrijven die in de verkoop zijn kwalitatief beter dan in 2011. Belangrijke elementen zijn dat de verkopende ondernemers over meer aan- of verkoopervaring beschikken, de bedrijven groter zijn geworden in personeelsomvang, minder afhankelijk zijn van de ondernemer en dat de vraagprijs door verkopende ondernemers realistischer lijkt. Ook de index “kansrijk bij verkoop” is gestegen tot boven de 50%.

Helaas is ook het afbreukrisico voor de Nederlandse economie is groter geworden. De werkgelegenheid die verloren kan gaan door mislukte overdrachten is opgelopen tot 2,8% van het jaarlijkse arbeidsvolume, de jaarlijkse derving van inkomsten kan oplopen tot ruim € 12 miljard en er dreigt een jaarlijkse kapitaalvernietiging van om en nabij € 4 miljard. Bij een verder aantrekkende economie zullen deze getallen verder oplopen, omdat er dan nog meer ondernemers hun bedrijf in de verkoop zullen zetten.

Leeftijd/pensioen is al enige tijd het belangrijkste motief voor bedrijfsoverdracht (e.g. Van Teeffelen, 2012a; Prince et al., 2014). Ook dit rapport geeft aan dat de gemiddelde leeftijd van ondernemers bij opvolging rap stijgt van begin vijftig in 2011 naar zestig in 2014/15. Reeds in 2002 is door de Europese Commissie op de risico's van dit fenomeen gewezen (EC, 2002). Vergrijzing leidt er toe dat er steeds meer oudere ondernemers hun bedrijf zullen verkopen, met een mogelijk prijsdrukkend effect. De snel oplopende leeftijd van de ondernemer bij overdracht, maakt de kans op een opheffing na verkoop groter. De ondernemer is minder tijd gegeven voor een tweede verkoopkans.

Hoe is het mogelijk dat deze signalen niet eerder zijn onderkend? Het aanbod op de overnamemarkt fluctueert sterk, waarbij ondernemers verkoop of opvolging uitstellen in mindere tijden. In de periode 2008 – 2013 heeft dit een sterk drukkend effect gehad op de overnamemarkt. Daarnaast blijkt dat met name familiebedrijven aan opvolging toe zijn. Dit segment in de overnamemarkt is verreweg het minst transparant. Familiebedrijven hebben een voorkeur voor opvolging binnen eigen kring en wachten veel langer met de voorbereiding van het opvolgingsproces (e.g. Prince et al., 2014; Van Teeffelen et al., 2011). Toch moeten veel familieondernemers de stap naar buiten maken, wegens een gebrek aan (belangstelling van) opvolgers binnen de familie. Familiebedrijven wachten niet alleen langer met opvolging en verkoop, maar doen ook langer over opvolgingsproces (Van Teeffelen, Uhlaner and Driessen, 2011). Dit maakt het familiebedrijf enorm kwetsbaar als de opvolging of overdracht niet direct lukt.

Er zijn nog vier andere structurele factoren die de overnamemarkt hinderen:

1. Er worden nauwelijks opvolgers en overnemers opgeleid in Nederland. Er staan nu bijna 56.000 bedrijven per jaar te koop. Maar BV Nederland leidt vrijwel alleen starters op. Er wordt in het HBO en universitair onderwijs nauwelijks ingezet op bedrijfsopvolging en overnemerschap.

Een duidelijk lichtpunt is dat het ministerie van OCW deze problematiek heeft gesignaleerd en een project is opgestart om bij een drietal MBO-opleidingen in Utrecht en Amsterdam te experimenteren met een opvolgings- en overname programma.

2. Verkopende ondernemers zijn onervaren met verkoop en overdrachtstransacties zijn complex. Dit onderzoek laat zien dat bijna twee derde van de ondernemers geen enkele ervaring heeft met de aan- of verkoop van een bedrijf. Dat maakt de kans op mislukking voor hen groter. Veel ondernemers onderschatten de inspanningen die nodig zijn bij een overdrachtsproces. Verkopers maken onnodige fouten, zoals zich onvoldoende te verdiepen in de wensen en motieven van potentiële kopers. Vaak herkennen zij koopsignalen van potentiële kopers niet zoals die van leveranciers, concurrenten en het eigen management/medewerkers. Zij gaan er vanuit dat zij een uniek bedrijf bezitten, maar kunnen zelden de vergelijking maken van hun bedrijf in relatie tot hun belangrijkste concurrenten. Binnen familiebedrijven wordt over veel gesproken aan de keukentafel, maar vaak niet over opvolging (Van Zwol en Flören, 2010).
3. Het ontbreekt aan goede en laagdrempelige programma's om verkopers te ondersteunen. Het is een internationaal publiek geheim dat de adviesmarkt faalt voor het microbedrijf, omdat overnameadviseurs zich met name op het midden- en kleinbedrijf richten (van Teeffelen, 2012b). Hun dure één-op-één adviesmodel van overnameadviseurs leent zich niet voor transacties van de meeste microbedrijven.
4. Financiering is een belangrijk obstakel bij bedrijfsoverdrachten (ELI, 2011; Van Teeffelen, 2012b). De financiering voor opvolging- of overname van € 50.000,- tot € 1.000.000,- is moeilijk zo niet onmogelijk. Nederland is in tegenstelling tot de omringende landen ver afgezaakt in ranglijst van de Wereldbank en staat nummer 71 voor toegang tot financiering door het MKB (Worldbank, 2014). Het MKB in Nederland heeft de grootste afwijzingskans op financiering binnen de EU (SAFE, 2014). De SER (2014) signaleert marktfalen voor financiering binnen het MKB. Tot slot constateert de ECB (2015) dat kredietverlening aantrekt in Europa met uitzondering van Nederland, waar de criteria voor het MKB alleen maar strenger worden.

Een lichtpunt is dat Qredits met het MKB-krediet een deel van de overdrachtsfinanciering kan realiseren tot een bedrag van € 250.000. Ook het Toekomstfonds zal mogelijk gelden beschikbaar stellen per branche, die kunnen worden ingezet voor overnames, maar de exacte omvang van deze vorm van MKB financiering is nog onbekend. Tot slot worden er incidenteel deelfinancieringen van overnames via crowdfunding gerealiseerd. Hoewel crowdfunding snel in omvang groeit in Nederland, is financiering van bedrijfsovernames nog uitzonderlijk.

Gegeven de snel oplopende leeftijd van ondernemers in opvolging en de structurele gebreken in de markt voor overdracht en overname is actie geboden.

4. Stimulering van groei, inperking van negatieve effecten

Het is een gegeven dat niet alle bedrijfsoverdrachten lukken. Op zich is dat niet erg, immers het komt vaker voor dat ondernemers in tweede instantie hun bedrijf alsnog kunnen verkopen. Door de hoge gemiddelde leeftijd bij verkoop neemt de kans af dat er een tweede instantie is. Binnen de bandbreedte van 10-40% opheffingen na mislukte overdrachten zit Nederland nu nog aan de bovengrens. De geschatte 30% aan opheffingen door mislukte opheffingen en de daarbij behorende economische schade, kunnen worden ingedamd door beter beleid op het gebied van opvolging en overname. Dit past naadloos binnen de innovatie- en groeiagenda. Het is aangetoond dat 75% van de bedrijven na overdracht reorganiseert en/of innoveert (Van Teeffelen et al., 2010). Daarnaast is aangetoond dat ook omzet en/of winst toe nemen enige jaren na een bedrijfsoverdracht (Prince, Van der Zeijden en Matser, 2014; Van Teeffelen et al., 2010; Meijaard, 2005; Geerts et al., 2004).

1. Besteed meer aandacht in het (hoger) onderwijs aan overnemerschap

Zorg voor een goed voorbereide opvolgers en overnemers. Waar in het MBO, HBO en universiteiten vooral startersprogramma in het onderwijs zijn verweven, daar kunnen ook programma's over groeiondernemerschap, zoals opvolging, franchising en overname worden gegeven. Belangrijk element daarbij zijn innovaties en reorganisaties na overname. Er draait een succesvolle programma "Minor Bedrijfsovername en Franchising" toegankelijk voor alle studenten in Nederland bij de Hogeschool Utrecht. Ook kunnen studenten afstuderen op de overdracht van het eigen familiebedrijf. Het ministerie van OCW is inmiddels gestart met een proef voor opvolgings- en overnameonderwijs in het MBO.

2. Ondersteun overdragers met laagdrempelige groepsprogramma's

De adviesmarkt faalt bij de ondersteuning van overdrachten in het microbedrijf (Van Teeffelen, 2012b), terwijl het economisch belang van overdrachten steeds groter wordt. Ontwerp een landelijk format voor ondersteuning, zodat ondernemers voorbereid een opvolgings- of verkooptraject ingaan. Dergelijke programma's kunnen regionaal of door brancheorganisaties worden verzorgd. Zorg voor laagdrempelige, kortdurende (en relatief goedkope) groepsprogramma's met een goede intake en ruimte voor additionele individuele coaching. Belangrijke ingrediënten zijn: het verkoopklaar maken van het bedrijf, een korte bedrijfseconomische en markttechnische doorlichting van het bedrijf, de waardebeoordeling en prijs, de manieren van overdrachtsfinanciering en de rol van de verkoper daarbij. Zorg voor coaches met ervaring in bedrijfsoverdrachten. Er liggen verschillende templates klaar.

3. Voer gerichte campagnes en publiciteit rond overdracht en overname

Zorg voor goede en voortdurende campagnes over overdragen en overnemen. De associatie bij ondernemen is nu starten, daar kan overdracht- en overname aan worden toegevoegd.

4. Verbeter de financieringsmogelijkheden voor overnames

Financiering is al langere tijd een groot obstakel bij bedrijfsoverdrachten (ELI, 2011; Van Teeffelen, 2012b). Start een omvangrijk fonds voor overname- en opvolgingsfinanciering, eventueel met fiscale prikkels voor particulieren of institutionele partijen om daar in te investeren. De slaagkans bij overnames is veel groter dan bij starten. Denk ook aan het herlabelen van (starters)fondsen, o.a. bij regionale ontwikkelingsmaatschappijen.

5. Registreer overnames en bedrijfsresultaten systematisch en eenduidig

Registreer overdrachten en overnames eenduidig en volg de opvolgingen en overgenomen bedrijven beter. Dat maakt (effect)onderzoek naar beleid mogelijk.

Literatuurlijst

Amaral & Baptista (2007), Transitions from paid employment into entrepreneurship: An empirical study, In: Dowling, M. & Schmude, J. (Eds), *Empirical Entrepreneurship in Europe: New Perspectives*, Edward Elgar Publishing.

Bangma, K. en A. Bruins (2010), *Bedrijfsbeëindigingen in het kleinbedrijf*, EIM, Zoetermeer.

CBS (2014), *Achtergrondkenmerken en ontwikkelingen van zzp'ers in Nederland*, Den Haag.

CBS (2015a), *CBS: Economie eurozone blijft groeien*, Webmagazine 13-02-2015, <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/artikelen/archief/2015/economie-eurozone-blijft-groeien-iv-2014-wm.htm>

CBS (2015b), *Arbeidsrekeningen; beloning en arbeidsvolume van werknemers 2014*, <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=82577ned&D1=10-25&D2=0&D3=95-99&VW=T>

Dyck, B., M. Mauws, F.A. Starke and G.A. Mischke, (2002), Passing the baton: the importance of sequence, timing, technique and communication in executive succession, *Journal of Business Venturing*, 17(2), 143-162.

ELI (2011), *Naar een gezonde basis: bedrijfsfinanciering na de crisis*, Advies van de expertgroep bedrijfsfinanciering, Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, Den Haag.

ECB (2015), *The euro area bank lending survey: 4th quarter of 2014*, Frankfurt am Main.

EROV (2010), *KMO en zelfstandig ondernemen in Oost-Vlaanderen: editie 2010*, Gent.

European Commission (2002), *Final Report of the Expert Group on the Transfer of Small and Medium Sized Enterprises*, Brussels.

Geerts, A., Herrings, W. and Peek, M. (2004), *Change of ownership creates new prospects in SME sector*, SME special 2004, ING, Amsterdam.

Ghobadian, A. and O'Regan, N. (2006), The Impact of Ownership on Small Firm Behavior and Performance, *International Small Business Journal*, 24, 555-584.

Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., and Woo, C. (1997), Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms, *Administrative Quarterly*, 42 (4), 750-783.

Kamer van Koophandel (2015), *Jaaroverzicht Ondernemend Nederland; Bedrijfsleven 2014*, Utrecht.

KfW Research (2009), *KfW-Gründungsmonitor 2009*, Frankfurt am Main.

Kommers, J. en Van Engelenburg, R.(2003), *Ruimte in Bedrijfsoverdrachten in Nederland*, RZO, Den Haag.

Leroy, H., Manigart, S. and Meuleman, M. (2010), The Planned Decision to Transfer an Entrepreneurial Company, *Journal of Entrepreneurship Development*, Vol. 7 (1/2), 7-22.

Meijaard, J. (2005), Business Transfers in the Netherlands, In: Snijders, J. & Haane, Y. (Eds.), *Entrepreneurship in the Netherlands, Business Transfer: a new start*, EIM, Zoetermeer.

Meijaard, J. (2007), *Overnemer vaak beter dan 'vers' starten*, EIM, Zoetermeer.

Panteia/EIM (2014), *Prognose kerngegevens MKB*, december 2014, geraadpleegd 28-02-2015, <http://www.ondernemerschap.nl/index.cfm/1,101,0,0,html/Werkgelegenheid>

Petty, J. (1997), Harvesting firm value: process and results, In: Sexton, D.L., & Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*, Chicago, Upstart Publishing Company.

Prince, Y., Van der Zeijden, P en Matser, I. (2014), *Bedrijfsoverdrachten in een periode van recessie en vergrijzing; Stand van zaken in het MKB anno 2013*, Panteia/Windesheim.

SAFE (2014), *Survey on the access to finance of enterprises*, Analytical Report 2014, European Commission, Brussels.

SER (2014), *Verbreiding en versterking financiering mkb*, Den Haag.

Stone, I., Allinson, G. & Braidford, P. (2004), *Passing the baton – encouraging successful business transfers, Evidence and key stakeholder opinion*, Small Business Service/DTI.

Van Teeffelen, L. (2008), *Stakingen in het kleinbedrijf: een gemiste kans?* HU/KvK. Utrecht.

Van Teeffelen, L. (2012a), *De effecten van opheffingen en bedrijfsoverdrachten op de Nederlandse economie*, HU/KvK, Utrecht.

Van Teeffelen, L. (2012b), *Avenues to improve SME business transfers: theories, research and policies*, HU, Utrecht.

Van Teeffelen, L., Uhlaner, L and Driessen, M. (2011) The Importance of Specific Human capital, Planning and Familiarity in Dutch Small Firm Ownership Transfers: a Seller's Perspective, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 14(1), 127-148.

Van Teeffelen, L. and Uhlaner, L. (2013), Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: An exploratory study of SMEs, *Entrepreneurship Research Journal*, 3(1). 84–108.

Van Zwol, J. en Flören, R. (2010), *Gespreid bedje of spijkerbed?*, Business Contact, Amsterdam.

Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D. and Cardon, M. (2010), Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent routes and their drivers, *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361-375.

World Bank (2014). *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*, Washington, DC.

ZEA(2013), *Zelfstandige Enquete Arbeid 2012*, TNO/CBS, Hoofddorp/Heerlen

Bijlage 1: Vragen over omzet, winst, balanstotaal en eigen vermogen

1. Hoe ontwikkelde de omzet van uw bedrijf zich de laatste drie jaar?
 - Sterk dalend (25% of meer)
 - Dalend (5% - 25%)
 - Bleef gelijk (fluctueerde niet meer dan 5%)
 - Stijgend (5% - 25%)
 - Sterk stijgend (25% of meer)

2. Wat is het balanstotaal van uw bedrijf in euro's?
 - minder dan 100.000
 - 100.001 – 250.000
 - 250.001 – 500.000
 - 500.001 – 750.000
 - 750.001 – 1.000.000
 - 1.000.001 – 2.500.000
 - 2.500.001 – 5.000.000
 - 5.000.001 – 10.000.000
 - 10.000.001 en meer

3. Wat is het percentage eigen vermogen?
 - minder dan 20%
 - 20 – 40%
 - 41 – 60%
 - 61 – 80%
 - meer dan 81%

4. Wat is uw bruto winstpercentage in 2010 (inkomsten na aftrek van alle (loon)kosten, maar voor afschrijvingen en belasting)?
 - 5% of minder
 - 6 – 10%
 - 11 – 15%
 - 16 – 20%
 - meer dan 21%

5. Hoeveel bedraagt de jaarlijkse omzet van uw onderneming op dit ogenblik?
 - Minder dan 50.000
 - Van 50.000 – 100 000
 - Van 100.000 – 250.000
 - Van 250.000 – 500.000
 - Van 500.000 – 750.000
 - Van 750.000 – 1 miljoen
 - Van 1 miljoen – 1,5 miljoen
 - Van 2,5 miljoen tot 4 miljoen
 - Van 4 miljoen tot 8 miljoen
 - Van 8 miljoen tot 16 miljoen
 - Van 16 miljoen tot 32 miljoen
 - Meer dan 32 miljoen

Fast Growing Impact of Business Transfers on the Dutch Economy

Business transfers are important triggers for innovation, renewal and economic growth. The first Dutch study on the economic impact was performed in 2011 (Van Teeffelen, 2012). The situation of 2011 is compared to the present situation. The scope of research is SMEs up to 100 FTE.

The total number of SMEs in the Netherlands is 1,32 million of which two thirds are self-employed firm owners. The average firm size of SMEs is 3,2 FTE. The total Dutch labour market in FTE is 5,75 million, 60% provided by SMEs. A random sample of 4350 SME owners was drawn from the panel of the Dutch Chambers of Commerce. 2428 owners participated in this study. The size and characteristics of the new sample are similar to the 2011 sample. Both samples are representative for the SME population, though women, younger entrepreneurs and lower educated entrepreneurs tend to be under represented.

The number of firms for sale has increased from 23.500 in 2011 to 55.700 firms at the turn of 2014. 10% of all firms with employees, 46.000 firms, are for sale now. The majority of the firm owners indicate that retirement is their main motive for selling. Now 7,1% of all fulltime jobs are at stake with business transfers. The quality of firms for sale has increased compared to 2011. The number of employees has grown from 5,8 to 7,3 FTE. Selling owners have more prior experience with selling or buying firms than in 2011, the firms are less dependent on the owner. The initial price for sale seems to have dropped. Firms for sale are as innovative and even more export oriented than firms that do not come to the market. Finally the success index for sale - constant or growing turnovers while having a wide customer base - increased from 44% to 53%. Distressing though is the increase of firm owners age at the time of succession from 52 years in 2011 to 60 years now 2014/15. More than 60% of the firms are family firms, generally postponing succession longer and needing more time for succession than non-family firms.

The author signals market failure in higher education to provide for successors and takeover entrepreneurs. Furthermore succession support services for micro firm owners are inadequate and expensive. There is also a total lack of access to (takeover) financing for smaller firms in the Netherlands, substantiated by recent reports of the Worldbank, the ECB and the European Commission. Combined with the strongly increasing age of entrepreneurs in business transfers, the estimation is that 30% of all firms in succession will fail and end up in liquidation. The consequential loss of jobs, turnover and assets have been calculated from balance and profit sheet information provided by the SME owners. Compared to 2011 these loss of jobs has doubled, the loss of revenue and assets has fourfolded.

Economic effects	2011	2014/15
Job losses	50.000 - 55.000 fte	97.971 - 122.663 fte
Loss of revenue	2,3 - 3,2 billion euro	10,7 - 12,4 billion euro
Loss of assets	0,88 - 1,3 billion euro	3,4 - 4,6 billion euro

Source: Research Center Innovatie and Business/HU

Key recommendations to increase innovation and to limit negative economic consequences are:

- ❖ Increase succession and takeover entrepreneurship education.
- ❖ Improve support of micro-firm owners by group support programs.
- ❖ Start campaigns on succession and takeover entrepreneurship.
- ❖ Improve access to takeover finance.
- ❖ Register business transfers systematically.