



De effecten van opheffingen en bedrijfsoverdrachten op de Nederlandse economie

Schattingen voor het jaar 2011

Dr. Lex van Teeffelen

September 2012

Samenvatting

Aanleiding

Recent onderzoek naar de effecten van bedrijfsopheffingen onderschat de economische gevolgen. Cijfers over de macro-economische gevolgen van (mislukte) bedrijfsoverdrachten ontbreken in het geheel. Het gebrek aan dergelijk onderzoek is verbazingwekkend gezien de snel vergrijzende ondernemerspopulatie in Nederland. Daarnaast is de impact van bedrijfsoverdrachten op de economie naar verwachting groter dan die van opheffingen.

Vraagstelling

1. Wat zijn de macro-economische effecten van opheffingen in 2011?
2. Welke deel van de opheffingen is te voorkomen en wat is de onnodige economische schade?
3. Wat is het economische belang van bedrijven die in 2011 te koop staan?
4. Wat is het macro-economisch effect van mislukte bedrijfsoverdrachten?

Steekproef en betrouwbaarheid

Er is een random steekproef van 2922 ondernemers getrokken uit het ondernemerspanel van de Kamer van Koophandel. De analyses zijn uitgevoerd op 2298 ondernemers. De dataset is representatief voor de Nederlandse ondernemerspopulatie. Alleen de indeling naar grootte van bedrijven wijkt af. Door weging is hiervoor gecorrigeerd. Bedrijven met meer dan 100 medewerkers zijn uitgesloten van onderzoek.

De uitkomsten zijn vergeleken met diverse andere databronnen en onderzoeksgegevens. De uitkomsten sluiten goed aan bij eerder afgegeven Europese indicaties en longitudinale trends (EIM, 2011a, 2011b; Europese Commissie, 2002; Meijaard, 2005, Van Teeffelen, 2008).

Resultaten

De vergrijzing is de belangrijkste oorzaak voor bedrijfopheffingen en -overdrachten. In 2011 verkeert 6,7% van alle bedrijven in opheffing, waarbij er een flinke toename is van het aantal bedrijven met personeel dat in opheffing verkeert. Van de bedrijven met personeel staat 3,6% te koop. Bedrijven die in de verkoop staan, onderscheiden zich door een relatief hoog aantal personeelsleden. Bij opheffingen gaan jaarlijks 2% van alle banen in Nederland verloren, bij bedrijfsoverdrachten staan eveneens 2% van alle banen in Nederland op het spel.

Opheffingen

Het aantal bedrijven in opheffing is bijna 59.000, waarbij het gaat om een verlies van 135.000 banen (2 keer hogere inschatting dan in 2010), een omzetsderving van 4 miljard euro (2,5 keer hogere inschatting dan 2010) en een kapitaalverlies van 4,2 miljard euro (11 keer hogere inschatting dan 2010). Dit is een jaarlijks terugkerende economische schadepost.

Per opheffing gaan 2,3 banen, 68.000 euro aan omzet en 72.000 euro aan kapitaal verloren.

Bedrijven in opheffing kenmerken zich door een kwalitatief zwakkere klantenkring, dalende omzetten en winsten en grote afhankelijkheid van de ondernemer. Bijna tweederde van de bedrijven in opheffing is niet financieel rendabel, een forse toename sinds 2008. Bij een derde van alle opheffingen gaat het mogelijk om financieel gezonde bedrijven.

Bij een laagdrempelige voorlichting en begeleiding zijn mogelijk opheffingen van financieel gezonde bedrijven te voorkomen. Daarmee kan jaarlijks een economisch verlies van circa 27.000 arbeidsplaatsen, 800 miljoen aan omzetsderving en 840 miljoen aan kapitaalverlies worden voorkomen.

Bedrijfsoverdrachten

Het aantal bedrijven in overdracht in 2011 is naar schatting 23.535. In absolute zin gaat het om 128.000 tot 137.000 banen, 5,7 tot 7,9 miljard omzet en een eigen vermogen van 2,3 tot 3,2 miljard euro. Het macro-economische effect van bedrijfsoverdrachten is qua werkgelegenheidseffecten vergelijkbaar, qua omzetsderving veel groter en qua kapitaalverlies kleiner dan van opheffingen.

Per bedrijfsoverdracht gaat het om 5,4 - 5,8 banen, 246.000 – 337.000 euro omzet en 96.000 – 142.000 euro kapitaal. Dat is een veelvoud van de effecten per opheffing, vooral op het gebied van de omzet.

Te koopstaande bedrijven kenmerken zich door een relatief lage afhankelijkheid van de ondernemer, zijn van eigenaren met meer ervaring bij het verkopen van een bedrijf, maar zij staan er financieel minder goed voor dan bedrijven die niet in de verkoop staan. Ook matig presterende bedrijven hebben echter kansen op verkoop in een overdrachtssituatie, mits de verkopende ondernemer bereid is een lagere verkoopprijs te accepteren.

Een schatting geeft aan dat mislukte bedrijfsoverdrachten zorgen voor een jaarlijks verlies van 50.000 - 55.000 banen, 2,4 - 3,2 miljard euro aan omzetsderving en 0,88 - 1,3 miljard euro aan kapitaalverlies. Daarmee hebben mislukte bedrijfsoverdrachten flink grotere effecten op de economie dan opheffingen van financieel gezonde bedrijven. Het effect is *twee* keer groter qua banenverlies, *drie tot vier* keer groter qua omzetsderving en tot *anderhalf* keer groter op het kapitaalverlies.

Totaal effect van onterechte opheffingen en mislukte overdrachten

Het totale effect op de Nederlandse economie van de opheffing van gezonde bedrijven en mislukte overdrachten is een banenverlies van circa 80.000 banen, een omzetsderving van 3,2 – 4 miljard euro en een kapitaalverlies van 1,7 – 2,1 miljard euro per jaar.

Aanbevelingen

Gezien de impact van onterechte opheffingen en de nog grotere effecten van mislukte bedrijfsoverdrachten op de Nederlandse economie, lijkt het verstandig (verkopende) ondernemers beter te ondersteunen voor en tijdens de verkoop van hun bedrijf.

De aanbevelingen zijn:

- Ondersteun ondernemers beter bij overdracht met laagdrempelige groepsprogramma's.
- Voer gerichte campagnes en publiciteit rond opheffing, overdracht en overname.
- Verbeter de financieringsmogelijkheden voor overnames, door de criteria voor garantiefondsen, borgstellingen en regionale ontwikkelingsmaatschappijen aan te passen.
- Registreer overnames en bedrijfsresultaten systematisch en eenduidig.

Op de pagina 18 staan de aanbevelingen nader uitgewerkt.



Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1. Inleiding	5
1.1 Eerder onderzoek	5
1.2 Vraagstelling, definities en rekenmethode	6
1.3 Steekproef	7
1.4 Woord van dank	7
2. Resultaten	8
2.1 Het aantal bedrijven in opheffing en overdracht	8
2.2 Kenmerken van bedrijven die in opheffing zijn	10
2.3 Kenmerken van bedrijven die in overdracht zijn	11
2.4 Motieven voor opheffing of verkoop	13
2.5 Economische effecten van opheffingen	13
2.6 Economische effecten van overdrachten	14
2.7 Verschil tussen opheffingen en overdrachten	15
3. Conclusies	16
4. Aanbevelingen	18
Literatuurlijst	19
Bijlage 1	22

1. Inleiding

1.1 Eerder onderzoek

Binnen de wetenschap is al geruime tijd het vermoeden aanwezig dat bedrijfsoverdrachten een wezenlijke bijdrage leveren aan de economische groei en vernieuwing in een land (Dyck et al., 2002). Het onderzoek naar bedrijfsoverdrachten neemt geleidelijk toe en inmiddels zijn er aanwijzingen dat een gering aantal gerealiseerde bedrijfsoverdrachten per jaar – ergens tussen de 11.000 en 15.000 per jaar in Nederland (Van Teeffelen, 2010) – doorgaans grotere effecten hebben op de economie dan het tienvoudige grotere aantal starters per jaar (KvK, 2011). Bedrijfsovernames scoren hoger op de overlevingskans, werkgelegenheidseffecten, omzet(groei) en innovatie dan starters (EROV, 2010; KfW, 2009; Meijaard, 2007; Van Teeffelen, 2012a).

Het onderzoek naar de economische effecten van bedrijfsoverdrachten is een enorme uitdaging om meerdere redenen (e.g. Europese Commissie, 2002; Van Teeffelen, 2010; 2012a):

- Het ontbreekt internationaal aan een heldere definitie van bedrijfsoverdrachten
- Er is een ontoereikende registratie van bedrijfsoverdrachten in handelsregisters.
- Gezaghebbende onderzoeksinstituten of panelstudies, zoals het CBS, het EIM of de internationale GEM-monitor, richten zich vooral op starters.

Onderzoek naar de bedrijvendynamiek beperkt zich doorgaans tot opheffingen (e.g. EIM, 2011a; Bangma en Bruins, 2010; Van der Zwan, 2011). Het aantal publicaties in Nederland over de geschatte economische schade bij mislukte bedrijfsoverdrachten is nihil. Het gebrek aan onderzoek naar de effecten van bedrijfsoverdrachten is verbazingwekkend gezien de snel vergrijzende ondernemerspopulatie in Nederland (Europese Commissie, 2002, 2006; Lévesque & Minniti, 2011). Een derde van alle mkb-ondernemers staat dit decennium aan de vooravond van een bedrijfsoverdracht (European Commission, 2002). De behoefte aan opvolgers is zo groot, dat familieopvolging daarin niet kan voorzien. Immers de grote meerderheid van opvolgers komt van buiten de familie (Europese Commissie, 2002; Grant Thornton, 2005; Scholes et al., 2009), waarbij dit aantal in Nederland nog eens hoger ligt dan in de ons omringende landen (Van Teeffelen, 2010). Daarnaast verwachten onderzoekers een aanzienlijk grotere impact van bedrijfsoverdrachten op de economie dan van opheffingen (Petty, 1997; Gimeno et al., 1997).

Het meest recente onderzoek van Bangma en Bruins (2010) naar de economische effecten van opheffingen in Nederland, is niet representatief te noemen voor de Nederlandse ondernemerspopulatie. Zij gebruiken een dataset van voornamelijk gestrande starters, die de eerste vijf jaar van hun bestaan niet overleven. Starters kenmerken zich per definitie door (zeer) lage omzetten, het ontbreken van eigen vermogen en personeel in dienst (EIM, 2011a, 2011b; Brummelkamp, 2011). De door Bangma en Bruins (2010) afgegeven cijfers voor derving van omzet, werkgelegenheid en kapitaal negeren daarnaast bedrijven met een omvang van 10-100 medewerkers. Bangma en Bruins geven een schatting af van 1,6 miljard euro aan omzetverlies, 76.000 betrokken personen (doorgaans die van de ondernemer zelf) en 379 miljoen euro aan kapitaalverlies. De verwachting is dat de werkelijke effecten vele malen hoger liggen.

1.2 Vraagstelling, definities en rekenmethodes

De onderzoeksvragen die centraal staan in dit rapport zijn:

1. Wat zijn de economische effecten van opheffingen in 2011?
2. Welke deel van de opheffingen is te voorkomen en wat is de onnodige economische schade?
3. Wat is het economische belang van bedrijven die in 2011 te koop staan?
4. Wat is het economisch effect van mislukte bedrijfsoverdrachten?

Er wordt in dit rapport gesproken van een bedrijfsoverdracht als ondernemers aangeven hun bedrijf te willen verkopen. Een opheffing is een volledige bedrijfsbeëindiging, waar bij de economische activiteiten van een bedrijf worden gestaakt.

Als uitgangspunt voor het aantal bedrijven in Nederland zijn de gegevens uit de Trendstudie MKB en Ondernemerschap (EIM, 2011a) en Kerngegevens MKB en Ondernemerschap (EIM, 2011b) aangehouden. Er is gerekend met 864.000 bedrijven in Nederland, verdeelt over de volgende EIM-bedrijfsgroottes. Mogelijk is dit een onderschatting, omdat gegevens van de Kamer van Koophandel (2012) aantonen dat vooral de groep zzp'ers veel groter is (1,4 miljoen zzp'ers).

<u>Aantal medewerkers</u>	<u>Benaming</u>	<u>Percentage</u>	<u>Absolute aantallen</u>
0 medewerkers	zzp	41%	354.240 bedrijven
1-9 medewerkers	microbedrijf	50%	432.000 bedrijven
10-100 medewerkers	kleinbedrijf	8%	69.120 bedrijven
100 en meer medewerkers	grootbedrijf	1 %	8.640 bedrijven

Het is een gegeven dat mkb-ondernemers zeer terughoudend zijn in het verstrekken van financiële gegevens (e.g. Ghobadian and O'Regan, 2006; Van Teeffelen, 2010). Bedrijfsresultaten en bedrijfsvermogens zijn daarom in categorieën ingedeeld, zodat de ondernemers niet alle financiële gegevens hoefden prijs te geven. Bij de extrapolatie is steeds de middenwaarde van elke antwoordcategorieën aangehouden, maar bij de hoogste categorie (omzet en eigenvermogen van € 1 miljoen of meer) is de onderwaarde aangehouden (zie bijlage 1 voor betreffende antwoordcategorieën).

Net als in het rapport van Bangma en Bruins (2010), is ook de ondernemer zelf meegenomen in de berekeningen over werkgelegenheidseffecten.

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; Van Teeffelen and Leroy, 2009). Dit rapport houdt bij berekeningen 40% aan, om de volgende twee redenen:

- De slaagkans van bedrijfsoverdrachten wordt sterk beïnvloed door de omzetontwikkeling in de jaren voor overdracht (e.g. Leroy et al, 2010; Van Teeffelen, 2010). De sterke economische terugval in 2008 en 2011 en het slechte jaar 2009, heeft de omzetgroei van veel bedrijven negatief beïnvloed in de jaren voor overdracht. Daarmee is hun slaagkans flink gedaald.
- In tijden van economisch recessie is het zeer lastig voor de kopende partij om aan financiering te komen, daar banken uiterst terughoudend zijn bij het financieren van bedrijfsoverdrachten (e.g. ELI, 2011; Van Teeffelen, 2012b). Dit is een factor die de faalkans sterk verhoogt.

1.3 Steekproef

De populatie voor dit onderzoek is het ondernemerspanel van de Kamer van Koophandel. Het panel bestaat in 2011 uit 9275 ondernemers. Uit dit panel is een random steekproef van 2922 ondernemers getrokken in drie rondes in de maanden februari, april en september 2011. 2298 ondernemers hebben deelgenomen aan het onderzoek, wat resulteert in de zeer hoge respons van 79%. Er is geen selectieve uitval geconstateerd.

De dataset is representatief voor de Nederlandse ondernemerspopulatie, maar kent een lichte oververtegenwoordiging van hoger opgeleiden en 50+ ondernemers. De ondernemers in de dataset zijn voor een kwart vrouwen en driekwart mannen. Als rechtsvorm is de onderneming in 60% een eenmanszaak, 12% een VOF en 25% een BV en 3% heeft een andere vorm. Iets meer dan de helft van de ondernemers is ouder dan 50 jaar en ruim de helft heeft een HBO of academische opleiding. Het aantal medewerkers per bedrijf is vergelijkbaar (3,1 fte) met het aantal medewerkers uit de Kerngegevens MKB 2011 (EIM, 2011b) van 2,7 medewerkers. De goede vergelijkbaarheid is mede te danken aan het verwijderen van bedrijven met meer dan 100 medewerkers uit onze dataset.

69% van de bedrijven bestaat langer dan 5 jaar, 18 % 3 of 4 jaar en 13% is jonger dan 3 jaar. De dataset bestaat dus grotendeels uit volwassen bedrijven. De dataset bestaat voor 29% uit bedrijven zonder personeel (zzp), 64% uit bedrijven met 1-9 medewerkers (microbedrijf) en 7% uit bedrijven met 10-100 medewerkers (klein/middenbedrijf). Dit is niet geheel in lijn met de Nederlandse ondernemerspopulatie (zie pagina 6). Daarom zijn bij de extrapolatie van de effecten op werkgelegenheid, omzet- en kapitaalverlies wegingsfactoren toegepast, waardoor de uitkomsten een getrouw beeld geven van de Nederlandse mkb-ondernemingen.

De dataset voor dit onderzoek onderscheidt zich op 3 belangrijke punten van de dataset die door Bangma en Bruins is gebruikt (2010):

- a) De dataset richt zich meer op volwassen bedrijven.
- b) De dataset is na weging een getrouwe afspiegeling van bedrijven met en zonder personeel.
- c) De dataset bestrijkt ook de bedrijven met 10-100 medewerkers.

De toetsing (tweezijdige) is uitgevoerd met behulp van T-toetsen en univariate variantieanalyses.

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.

1.4 Woord van dank

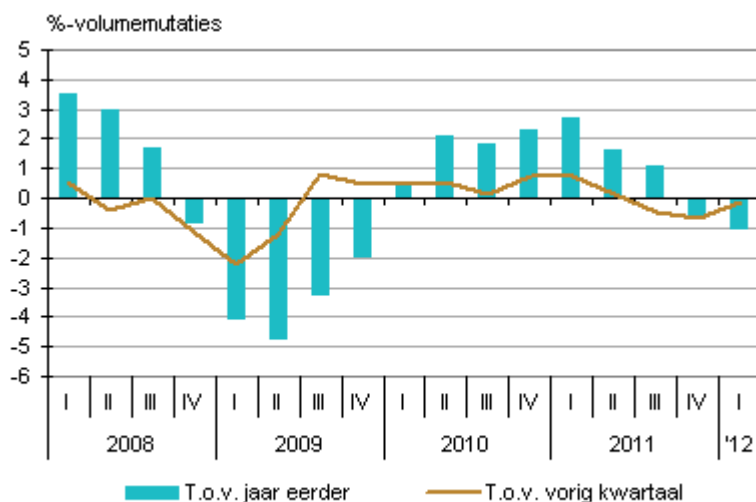
De auteur is dank verschuldigd aan verschillende personen. Allereerst aan alle ondernemers die hebben deelgenomen aan het onderzoek en die ruimhartig gegevens hebben verstrekt. Drs. Ivo de Jong (marktanalist, KvK Nederland) heeft gezorgd voor de gehele dataverzameling. Drs. Sevkan Cevirgen (productmanager, KvK Nederland) heeft de projectcoördinatie op zich genomen. Prof. dr. Erik Stam (Universiteit Utrecht) dank ik voor de review van dit rapport en de waardevolle suggesties.

2. Resultaten

2.1 Het aantal bedrijven in opheffing en overdracht

Het aantal opheffingen stijgt de laatste twee decennia structureel in Nederland (EIM Trendstudie 2011). Het netto aantal opheffingen, dat zijn opheffingen waarbij alleen bedrijven worden geteld die economisch actief waren, is sinds 2000 gegroeid van 37.000 naar 56.000 in 2009 (Bangma en Bruins, 2010). De groei hangt nauw samen met het toegenomen aantal starters (Bangma, Snel en Bakker, 2010). Meer starters leidt enerzijds tot meer opheffingen van de zwakkere bedrijven en anderzijds tot starters die de eerste vijf jaar niet overleven (EIM, 2011 Trendstudie). Daarnaast neemt het aantal opheffingen ook toe in tijden van economische crisis (Bangma, Snel en Bakker, 2010). Het aantal starters is in 2010 flink gegroeid (Kamer van Koophandel, 2011), alswel dat Nederland in 2011 opnieuw in een nieuwe economische crisis belandde (CBS, 2012), zie figuur 1a. Daarmee mag een verdere toename worden verwacht van het aantal opheffingen in 2011.

Tabel 1a: Bruto binnenlands product

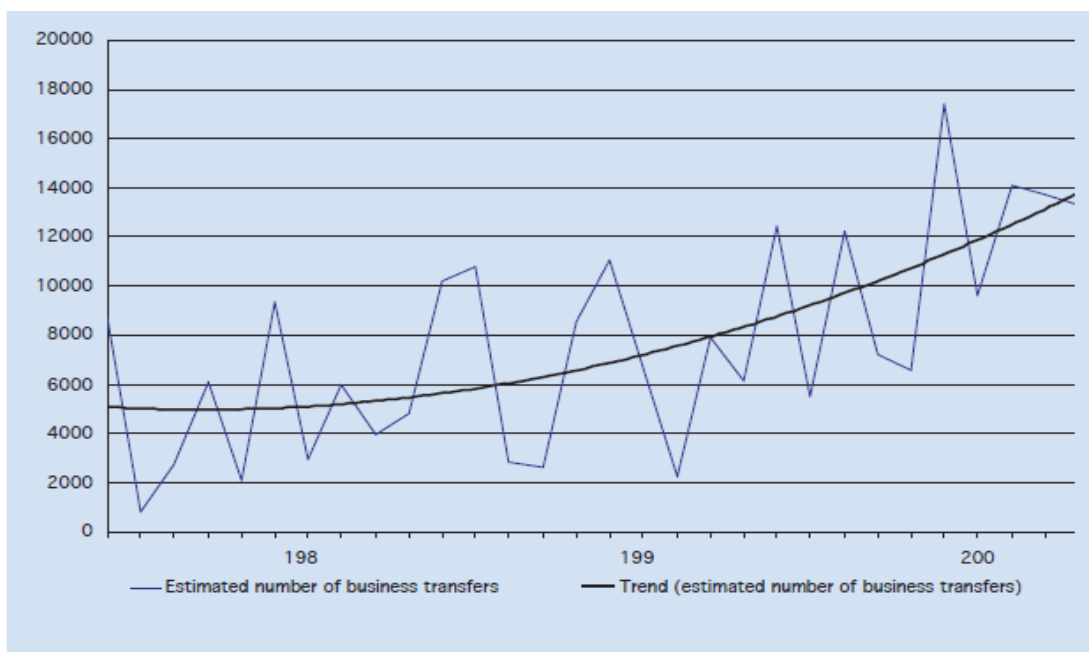


Bron: CBS

Er bestaan de nodige misvattingen over opheffingen en bedrijfsoverdrachten. Het idee heeft postgevat dat vooral slecht lopende bedrijven tot opheffing overgaan en dat goed lopende bedrijven worden verkocht. Dat blijkt niet het geval te zijn, immers ook financieel gezonde en goedlopende bedrijven kiezen voor opheffing en slecht lopende bedrijven gaan in de verkoop (e.g. Wennberg et al., 2010 ; Amaral et al., 2007; Van Teeffelen, 2008, 2010). Bij zowel opheffingen als bedrijfsoverdrachten is de verhouding tussen slecht- en goedlopende bedrijven ongeveer 50/50 is (Wennberg et al., 2010; Van Teeffelen, 2008). De verwachting voor dit onderzoek is dan ook dat een deel van de opheffingen rendabele bedrijven betreft en een deel van de overdrachten minder goed lopende bedrijven betreft.

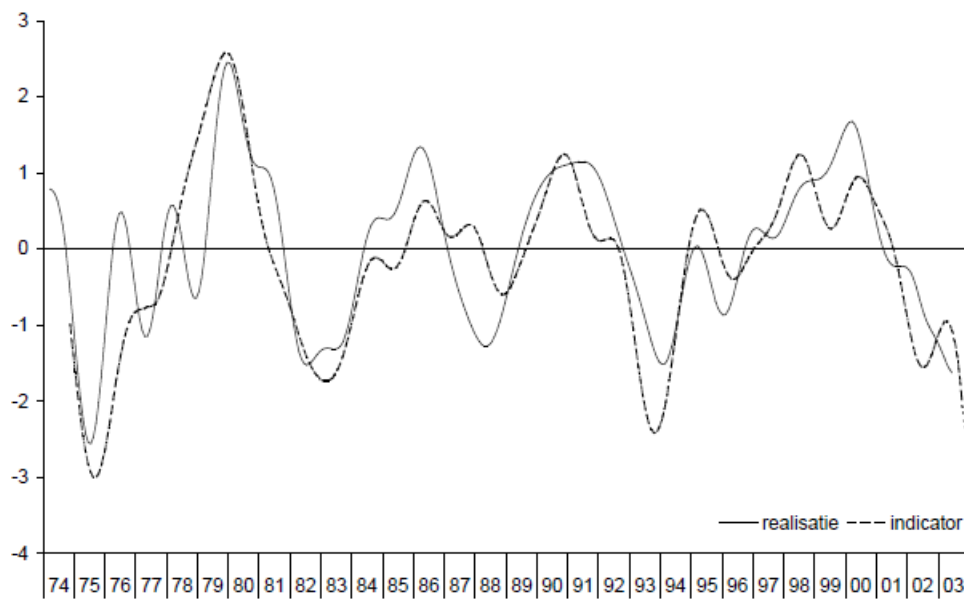
Het aantal bedrijfsoverdrachten is sterk afhankelijk van de economische conjunctuur. Bij economische groei stijgt het aantal bedrijfsoverdrachten om bij economische krimp weer enorm te dalen (Meijaard, 2005). Dit is goed te zien door de figuren 1b en 1c met elkaar te vergelijken.

Tabel 1b: Geschat aantal bedrijfsoverdrachten in Nederland



Source: EIM, 2004.

Tabel 1c: CPB-conjunctuur indicator 1973-2003 (bron MEV, 2004)



De plotselinge forse dalingen in het aantal bedrijfsoverdrachten worden veroorzaakt door twee factoren. Het aantal bedrijven dat in de verkoop gaat, daalt sterk bij economische tegenwind. Of de slaagkans van bedrijfsoverdrachten daalt dramatisch door de slechte economische vooruitzichten en de financiële crises. Dit rapport kan de werkelijke economische effecten van mislukte bedrijfsoverdrachten onderschatten. Immers een afname van 50 - 70% in de overdrachten (zie figuur 1b) is niet ongewoon bij economische krimp, terwijl er wordt gerekend met een faalkans van slechts 40% in dit rapport (zie pagina 6).

Tabel 2: Aantal bedrijven in 2011 in opheffing of bezig met bedrijfsoverdracht

Type bedrijf	Personeel	In opheffing	Aantal ophef.	In overdracht	Aantal te koop
zzp	0	9,2%	32590	1,6%	5668
microbedrijf	1-9	5,8%	25056	3,4%	14688
kleinbedrijf	10-100	1,9%	1313	4,6%	3180
Totaal	Totaal	6,7%	58959	2,7%	23535

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Tabel 2 laat zien dat in 2011 bijna 59.000 bedrijven in opheffing verkeren en 23.535 bedrijven in de verkoop staan. Het aantal geschatte opheffingen is 5% hoger dan de cijfers van het EIM over 2009, dat 56.000 netto opheffingen telt (Bangma en Bos, 2010). Dit is in lijn met de verwachte toename van opheffingen in economische tegenspoed. Het aantal te koopstaande bedrijven komt overeen met eerdere schattingen van de Europese Commissie (2002; 2006), die aangeeft dat 3%-4% van alle bedrijven met personeel per jaar in overdracht zijn. Onze schatting komt uit op 3,6% van alle Nederlandse bedrijven met personeel, als we corrigeren voor zzp'ers.

Het zijn vooral zzp'ers die hun bedrijf opheffen en ondernemers met personeel, die hun bedrijf willen verkopen, resp. 55% en 76%. Dat beeld bevestigt eerdere onderzoeksuitkomsten, maar het aandeel bedrijven met personeel in opheffing is flink groter geworden sinds 2008 van 24% (Van Teeffelen, 2008) naar 45% in 2011 (zie tabel 2). In combinatie met de hoge leeftijd van ondernemers die hun bedrijf opheffen (zie tabel 3), wijst dit op een toename van sluitingen door vergrijzing van de Nederlandse ondernemerspopulatie. Bij een voortzetting van die trend, zullen de macro-economische effecten van opheffingen de komende jaren groter worden.

2.2 Kenmerken van bedrijven in opheffing

In tabel 3 is duidelijk te zien dat bedrijven in opheffing er in 2011 slechter voorstaan dan ondernemingen die economisch actief blijven. De klantenkring is minder divers, de omzetten en winst zijn dalend en de onderneming is erg afhankelijk van de ondernemer. Deze afhankelijkheid toont zich ook in het kleinere personeelsbestand.

Tabel 3: Bedrijven die wel en niet in opheffing zijn

Kenmerken	In opheffing	Vershil	Niet in opheffing
Aantal medewerkers (excl. ondernemer)	1,5	<	3,1
Kansrijk bij verkoop	34%	<	60%
Bedrijf is afhankelijk van enkele klanten	enigszins	>	niet mee eens
Bedrijf leunt sterk op de ondernemer	mee eens	=	mee eens
Omzetgroei afgelopen 3 jaar	-5% tot -25%	<	-5% tot 5%
Winstgroei afgelopen 3 jaar	-5% tot -25%	<	-5% tot 5%
Bruto winstmarge in 2010	11-15%	=	11-15%
Opleiding	Havo/VWO	=	Havo/VWO
Leeftijd	mid-vijftiger	>	mid-veertiger
Significant bij $p < 0,05$			

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Dat niet alle bedrijven in opheffing het slecht doen, geeft de index “kansrijk bij verkoop” aan. 34% van de bedrijven in opheffing voldoen aan de kenmerken stijgende of constante omzetten en een brede klantenkring. Deze 34% zijn dus onnodige opheffingen, omdat het bedrijven betreft die hadden kunnen worden voortgezet. In 2008 lag dit percentage op 46% (Van Teeffelen, 2008). De afname is waarschijnlijk toe te schrijven aan de haperende economie in de periode van 2008 tot en met 2011 (CBS, 2012).

Het is een bekend verschijnsel dat de ondernemers die hun bedrijf opheffen een verkoop niet eens overwegen: slechts één op de acht (Bangma en Bruins, 2010; Van Teeffelen, 2008). Het zou kunnen helpen ondernemers met plannen voor opheffing te informeren over andere mogelijkheden dan opheffing. Daarmee kan de economische schade door opheffingen worden beperkt (zie p. 13).

2.3 Kenmerken van bedrijven in overdracht

Bij bedrijven in overdracht zijn niet alleen de eerdere genoemde omzetgroei en diverse klantenkring van belang, maar ook ervaring met eerdere verkooptransacties. De afhankelijkheid van het bedrijf van de ondernemer (e.g. Van Teeffelen, 2008; 2010) voorspelt eveneens het succes bij verkoop. Desondanks kunnen ook minder goedlopende bedrijven interessant zijn voor kopers in de markt (Van Teeffelen, 2008; Wennberg et al., 2010).

Uit tabel 4 wordt duidelijk dat bedrijven die te koop staan, minder afhankelijk zijn van de ondernemer dan bedrijven die niet te koop staan. Dit toont zich ook in het hoger aantal personeelsleden. Ook hebben ondernemers, die hun bedrijf aanbieden, naar rato meer ervaring met het verkopen van een bedrijf dan ondernemers die hun bedrijf niet te koop aanbieden. Dat is een positieve ontwikkeling, die hun kans van slagen verhoogt.

De index “kansrijk bij verkoop” geeft aan dat de bedrijven die in 2011 te koop staan echter een lagere slaagkans hebben als naar hun financieel rendement wordt gekeken, dan de bedrijven die niet te koop staan. Dat is een zorgelijke ontwikkeling. Anderzijds is het niet verbazingwekkend dat de omzetten van bedrijven zijn gedaald, immers het landelijk beeld (CBS, 2012) is dat de bestedingen van consumenten en de overheid zijn afgenomen in de periode 2008-2011 (zie tabel 5).

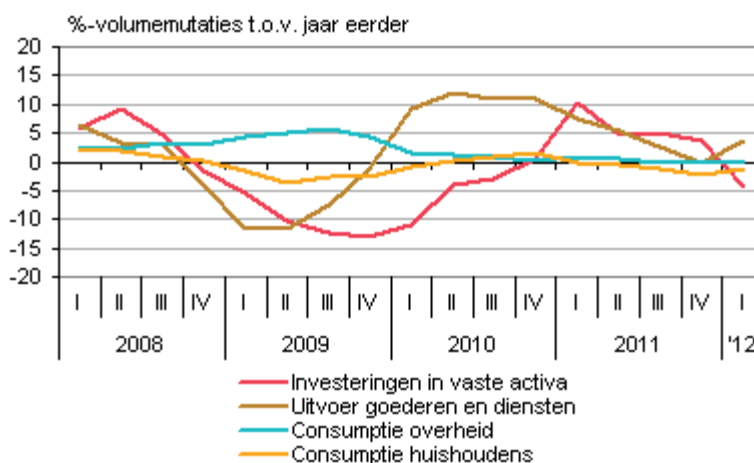
Tabel 4: Bedrijven die wel en niet in overdracht zijn

Kenmerken	In overdracht	Verschil	Niet in overdracht
Aantal medewerkers (excl. ondernemer)	4,7	>	3,1
Kansrijk bij verkoop	44%	<	61%
Eerdere ervaring met verkoop	28%	>	12%
Bedrijf is afhankelijk van enkele klanten	niet mee eens	=	niet mee eens
Bedrijf leunt sterk op de ondernemer	neutraal	<	mee eens
Omzetgroei afgelopen 3 jaar	-5% tot -25%	<	-5% tot 5%
Winstgroei afgelopen 3 jaar	-5% tot -25%	<	-5% tot 5%
Bruto winstmarge in 2010	6-10%	<	11-15%
Opleiding	MBO	<	Havo/VWO
Leeftijd	begin vijftiger	>	mid-veertiger
Significant bij $p < 0,05$	bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU		
Significant bij $p < 0,10$			

De teruglopende omzetten, winsten en vooral de relatief lagere winstmarge tasten direct de waarde van te koopstaande bedrijven aan. Als ondernemers hun verkoopprijs niet hebben aangepast, zal dat effect op zich al leiden tot minder geslaagde transacties. Immers een “deal-breaker” is dat de verkopende ondernemer vindt dat hij een te laag bod krijgt (Van Teeffelen, 2009).

Ook is duidelijk dat de opleiding van verkopende ondernemers lager is en zij ouder zijn dan ondernemers die hun bedrijf niet verkopen.

Tabel 5: Bestedingen van huishoudens en de overheid



Bron: CBS

2.4 Motieven voor opheffing of verkoop

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	In opheffing	In overdracht
leeftijd/pensioen	54%	50%
ziekte/gezondheid	8%	10%
geen zin/energie meer	9%	19%
niet rendabel	8%	4%
loondienst	2%	0%
overig	9%	16%

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Het motief leeftijd/pensioen is dominant. Bij bedrijfsoverdrachten is dat gebruikelijk (e.g. Meijaard and Diepenhuis, 2004; Van Teeffelen, 2008), bij opheffingen niet (Bangma en Bruins, 2010; Van Teeffelen, 2008).

Opvallend is dat een carrièreverandering (loondienst) bij opheffingen erg laag scoort, slechts 2%. Vorige rapporten meldden cijfers van 11%-12% van ondernemers, die overgaan in loondienst (Bangma en Bruins, 2010; Van Teeffelen, 2008). Deze flinke teruggang duidt er op dat steeds meer ondernemers na de opheffing van hun bedrijf afhankelijk worden van een uitkering. Ook eerdere rapporten laten zien dat de oudere ondernemers na opheffing afhankelijk zijn van een uitkering of de AOW (Van Teeffelen, 2008; Bangma en Bruins, 2010).

2.5 Economische effecten van opheffingen

In tabel 7 zijn de effecten van de opheffingen in 2011 aangegeven. In banen betreft het ruim 135.000 banen, de omzetderving is 4 miljard euro en het kapitaalverlies komt uit op 4,2 miljard euro. Zoals verwacht, komen deze schattingen ver boven die van Bangma en Bruins (2010) uit.

Tabel 7: De economische effecten van opheffingen

Type bedrijf	In opheffing	fte*	banen	Omzet 2010	Omzet**	EV	Kapitaal**
zzp	32.590	1,0	32.590	25.000	815	25.000	890
microbedrijf	25.056	2,7	67.651	75.000	1.879	87.500	2.192
kleinbedrijf	1.313	26,7	35.057	1.000.000	1.313	875.000	1.149
Totaal	58.959	2,3	135.298	67.962	4.007	71.643	4.231
Bangma & Bruins	56.079	1,4	76.830	28.157	1.579	6.758	379

* inclusief de ondernemer

** in miljoenen euro's

bron: Kenniscentrum Innovatie en Business/HU

Deze nieuwe schattingen geven aan dat het werkgelegenheidseffect bijna *twee* keer zo groot is, de omzeterderving ruim *tweeënhalve* keer zo groot is en het kapitaalverlies ruim *elf* keer zo groot is dan Bangma en Bruins (2010) rapporteren.

In Nederland zijn 6,6 miljoen voltijds arbeidsplaatsen (EIM, 2011b). Daarmee zorgen opheffingen voor een werkgelegenheidsverlies van 2,0 % per jaar in Nederland.

Een belangrijk deel van de economische schade kan worden voorkomen, immers 34% van deze bedrijven is financieel rendabel en heeft een kansrijke uitgangspositie voor verkoop. Zelfs als wordt gerekend met 40% mislukkingen bij verkoop, dan is iets meer dan 20% ($60\% \times 34\%$) van de economische schade te voorkomen. Ondernemers zouden (eerder) gewezen kunnen worden op de mogelijkheden van bedrijfsoverdracht. Bij een laagdrempelige voorlichting en begeleiding is een verlies van circa 27.000 arbeidsplaatsen, 800 miljoen aan omzeterderving en 840 miljoen aan kapitaalverlies te voorkomen.

2.6 Economische effecten van bedrijfsoverdrachten

In tabel 8a zijn de economische effecten van bedrijfsoverdrachten weergegeven. Allereerst blijkt dat bedrijfsoverdrachten ongeveer net zoveel banen veiligstellen als er bij opheffingen verloren gaan. Dat is een indicatie dat deze schattingen een redelijk getrouw beeld geven, immers deze verhouding is in voorgaand longitudinaal onderzoek aangetoond (Meijaard, 2005).

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

Type bedrijf	In overdracht	fte*	banen	Omzet 2010	Omzet**	EV	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

Aangezien er relatief weinig waarnemingen zijn van bedrijven in overdracht in onze dataset, is er ook een berekening uitgevoerd over bedrijven die over niet al te lange tijd voor overdracht in aanmerking komen. Het gaat hierbij om bedrijven die langer dan vijf jaar bestaan en waarvan de ondernemers 50 jaar en ouder zijn. Deze set bestaat uit een groter aantal waarnemingen: 641 ondernemers.

Tabel 8b: De economische effecten van overdrachten (N=641)

Type bedrijf	In overdracht	fte*	banen	Omzet 2010	Omzet**	EV	Kapitaal**
zzp	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	23.535	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

De cijfers van tabel 8b wijken nauwelijks af voor wat betreft werkgelegenheidseffecten van tabel 8a. Wel loopt de omzetsderving terug met ruim een kwart van bijna 8 miljard naar bijna 6 miljard euro. Ook het kapitaalverlies loopt met een derde terug van 3,3 miljard naar 2,3 miljard euro.

Bij bedrijfsoverdrachten staan rond 2% van alle banen in Nederland op het spel, uitgaande van 6.6 miljoen voltijdbanen (EIM, 2011b). Dit komt overeen met de schattingen van de Europese Commissie (2002), die rond de 2% liggen.

De twee verschillende berekeningen voor de effecten van bedrijfsoverdrachten op de economie laten eenzelfde tendens zien in vergelijking tot opheffingen. De economische effecten van overdrachten hebben een vergelijkbaar effect op de werkgelegenheid, zijn groter op het gebied van omzetsderving (factor 1,4 tot 2), maar kleiner op het gebied van kapitaalverlies (factor 0,5 tot 0,7).

Uitgaande van 40% mislukte overdrachten, met opheffing tot gevolg, zou een maximaal banenverlies kunnen worden voorkomen van 50.000 – 55.000 banen, 2,3 - 3,2 miljard euro aan omzetsderving en 0,88 - 1,3 miljard euro kapitaalverlies. Uit deze berekening blijkt dat het voorkomen van mislukte bedrijfsoverdrachten een grotere impact heeft op de werkgelegenheid (factor 2), omzetsderving (factor 3 tot 4) en een gelijk of anderhalf keer hoger effect (factor 1 tot 1,5) hebben op het kapitaalverlies, dan maatregelen om opheffingen te voorkomen.

2.7 Verschil in effect tussen opheffingen en overdrachten

Het aantal overdrachten is aanzienlijk kleiner dan het aantal opheffingen. Het economisch effect per overdracht is echter flink groter dan bij een opheffing. Tabel 9 laat de economische impact zien per opheffing en bedrijfsoverdracht.

Tabel 9: De economische impact van opheffingen en overdrachten per bedrijf

	fte	Omzetsderving	Kapitaalverlies
Opheffing	2,3	67.962	71.643
Overdracht (N=641)	5,4	245.507	96.112
Overdracht (N=51)	5,8	336.563	141.916

Het is duidelijk dat op bijna alle gemeten aspecten (mislukte) overdrachten een grotere economische impact hebben, dan (onterechte) opheffing. Qua banenverlies is het effect gelijk, maar qua omzetsderving is de impact tot *vijf* groter en bij kapitaal verlies tot *twee* keer groter dan bij een opheffing.

3. Conclusies

De race tegen de klok in Nederland is begonnen. Leeftijd/pensioen is de belangrijkste oorzaak voor opheffingen en overdrachten. In toenemende mate worden bedrijven met personeel opgeheven. Dit is een duidelijke trendbreuk in vergelijking tot 2008. In 2011 staan 3,6% van alle bedrijven met personeel te koop. Het zijn vooral de ondernemingen met een groter personeelsbestand die te koop staan. Van alle bedrijven is 6,7% in opheffing.

De macro-economische effecten van opheffingen zijn zoals verwacht groter dan eerder werd ingeschat door Bangma en Bruins (2010). De verklaring hiervoor is dat dit onderzoek een meer representatieve steekproef uit de Nederlandse ondernemers populatie gebruikt. Het aantal bedrijven in opheffing is bijna 59.000, waarbij ruim 135.000 banen in het geding zijn (*twee* keer hogere inschatting). De omzetderving is 4 miljard euro (*tweeënhalf* keer hogere inschatting) en het kapitaalverlies van 4,2 miljard euro (*elf* keer hogere inschatting). Het gaat hier niet om een eenmalige schade, maar om jaarlijks terugkerende economische schade. In de komende jaren zullen ook opheffingen plaatsvinden op een vergelijkbaar of zelfs hoger niveau.

In vergelijking tot economisch actieve bedrijven kenmerken bedrijven in opheffing zich door een kwalitatief zwakkere klantenkring, dalende omzetten en winst en is de onderneming erg afhankelijk van de ondernemer. Bijna tweederde van de bedrijven in opheffing is niet financieel rendabel, een forse toename sinds 2008.

Bij een derde van alle opheffingen gaat het mogelijk om financieel gezonde bedrijven. Ondernemers die overwegen hun bedrijf te sluiten, zouden (eerder) gewezen kunnen worden op de mogelijkheden van bedrijfsoverdracht. Bij een laagdrempelige voorlichting is een verlies van circa 27.000 arbeidsplaatsen, 800 miljoen aan omzetderving en 840 miljoen aan kapitaalverlies per jaar te voorkomen.

Het aantal bedrijven in overdracht in 2011 is 23.535. In absolute zin gaat het om 6 - 8 miljard omzet, 128.000 - 137.000 banen en een eigen vermogen van 2,2 – 3,2 miljard euro per jaar. De macro-economische effecten van bedrijfsoverdrachten zijn groter dan bij opheffingen, zeker als naar de economische schade per bedrijf wordt gekeken.

Bedrijven die te koop staan, zijn minder afhankelijk van de ondernemer dan bedrijven die niet te koop staan. En de verkopende ondernemers hebben naar rato meer ervaring met het verkopen van een bedrijf dan ondernemers die hun bedrijf niet te koop aanbieden. Dat is een positieve ontwikkeling, omdat dit de slaagkans bevordert. Helaas wordt ook geconstateerd dat de financiële gezondheid van te koopstaande bedrijven slechter is dan bedrijven die niet in de verkoop staan. Dit beeld strookt met de afnemende consumentenbestedingen in de periode 2008-2011 (CBS, 2012).

Ook matig presterende bedrijven zijn niet kansloos in een overdrachtssituatie. Van groot belang is dat de verkopende ondernemer zich realiseert dat bij matige of teruglopende resultaten de waarde van het bedrijf flink daalt en hij/zij niet blijft vasthouden aan een verkoopprijs uit betere tijden. Hier dringt zich de vergelijking met de huizenmarkt op, zij het dat de prijsfluctuaties bij het verkopen van een bedrijf vele malen groter zijn dan in de huizenmarkt (Meijaard, 2005; Van Teeffelen, 2012b).

Mislukte bedrijfsoverdrachten zorgen voor een verlies van 50.000 - 55.000 arbeidsplaatsen, 2,3 - 3,2 miljard euro aan omzeterderving en 0,88 - 1,3 miljard euro aan kapitaalverlies per jaar. Zij hebben een tot *twee* keer groter effect op het banenverlies, qua omzeterderving een *drieënhalve tot vijf* groter effect en bij kapitaalverlies een tot *twee* keer groter effect op de economie dan onterechte opheffingen.

Er zijn redenen om aan te nemen dat effecten van opheffingen en (mislukte) overdrachten zijn onderschat in dit rapport. Bedrijven met meer dan 100 medewerkers, die grote effecten hebben op de gemiddelde omzeterderving, werkgelegenheid en kapitaalverlies, zijn niet in het onderzoek meegenomen. Ook zijn de fluctuaties in bedrijfsoverdrachten veel groter (50% - 70%), dan 40% mislukte overdrachten die wordt aangehouden. Tenslotte is het aantal zzp'ers mogelijk veel groter dan de cijfers van het EIM weergegeven. Anderzijds kan er sprake zijn van een overschatting van de effecten van mislukte overdrachten, omdat een deel van de mislukte overdrachten slecht georganiseerde en/of niet renderende bedrijven betreft. Het netto-effect zal een onderschatting van de effecten van opheffingen zijn. Het netto-effect voor (mislukte) overdrachten is moeilijker te bepalen.

Het totale effect op de Nederlandse economie van de opheffing van gezonde bedrijven en mislukte overdrachten is een banenverlies van circa 80.000 banen, een omzeterderving van 3,2 - 4 miljard euro en een kapitaalverlies van 1,7 - 2,1 miljard euro per jaar.

4. Aanbevelingen

De aanbevelingen berusten op het onderzoeksrapport “Het profiel van overnemers: onbekend maakt onbemind” (Van Teeffelen, 2012b). Daarin is een analyse gemaakt naar overnamefinanciering en de ondersteuning bij overdrachten. Daar waar nodig zijn die aanbevelingen aangepast en/of aangescherpt.

1. Ondersteun overdragers beter met laagdrempelige groepsprogramma's

De adviesmarkt faalt bij de ondersteuning van overdrachten, terwijl het economisch belang van overdrachten groot is. Zo mag de Kamer van Koophandel zich alleen richten op de oriëntatiefase. Ontwerp een landelijk format voor ondersteuning. Dergelijke programma's kunnen regionaal of door brancheorganisatie worden verzorgd, gefinancierd met gelden die nu uitsluitend naar startersprogramma's gaan. Zorg voor laagdrempelige, kortdurende (en relatief goedkope) groepsprogramma's met ruimte voor 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, fiscale en juridische zaken. Zorg voor coaches met ervaring met bedrijfsoverdrachten in het mkb en deelname van gespecialiseerde overnamebankiers aan het programma. Veel reguliere financiële adviseurs missen de benodigde kennis en ervaring op dit gebied.

2. Voer gerichte campagnes en publiciteit rond opheffing, overdracht en overname.

Zorg voor goede campagnes over opheffing, overdragen en overnemen. Overdracht- en overnamecampagnes kennen geen historie en steken pover af in vergelijking tot de continue startperscampagnes sinds de jaren '90. Ook ondernemers die denken aan opheffen, maar een redelijk tot goed lopend bedrijf hebben, zijn een belangrijke categorie om rekening mee te houden, daar een op de drie opheffingen een potentieel verkoopbaar bedrijf is.

3. Verbeter de financieringsmogelijkheden voor overnames, door de criteria voor garantiefondsen, borgstellingen en regionale ontwikkelingsmaatschappijen aan te passen

Financiering is een belangrijk obstakel bij bedrijfsoverdrachten (ELI, 2011; Van Teeffelen, 2012a). Oormerk tenminste 35% van alle borgstellings- en garantiegelden, regionale ontwikkelingsmaatschappijen en technostarters- en incubatorfondsen voor overnamefinanciering vanaf 2013. Laat deze quota doorgroeien naar 50% in 2016. Pas het Borgstellingkrediet MKB aan voor bestaande ondernemers, zodat zij ook gebruik kunnen maken van de maximale borgstelling. Een verhoging in plaats van de recente verlaging van de maximale garantstellingpercentages is op zijn plaats. Een belangrijk argument om een deel van de gelden bij starterprogramma's anders te oormerken is het feit dat overnemers in belangrijke mate de werkgelegenheid(sgroei), innovatie en omzetgroei in Nederland realiseren.

4. Registreer overnames en bedrijfsresultaten systematisch en eenduidig

Registreer overdrachten en overnames eenduidig en volg de overgenomen bedrijven beter. Nu worden overdrachten niet of niet eenduidig geregistreerd (geen wettelijke verplichting). De verdeling van bezittingen of aandelen zou in het handelsregister geregistreerd moeten staan; dat vraagt om een wetwijziging. Up to date en betrouwbare financiële informatie over mkb-bedrijven is een andere voorwaarde voor beleidsevaluatie en wetenschappelijk onderzoek. Een anoniem volgsysteem zou scenariostudies naar de macro-economische effecten van bedrijfsoverdrachten mogelijk maken en helpt bij de toetsing van de effectiviteit van beleidsmaatregelen.

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.

Brummelkamp, G. (2011), *Startende ondernemers; ontwikkelingen, betekenis en beleid*, EIM, Zoetermeer.

CBS (2012), *Nederlandse economie weer gekrompen* (geraadpleegd, 20-06-2012)
<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties/dne/economische-groei/archief/2012/2012-15-05-01-ne-e.htm>

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.

EIM (2011a), *Trendstudie MKB en Ondernemerschap*, Zoetermeer.

EIM (2011b), *Kerngegevens MKB 2011, MKB & Ondernemerschap in zakformaat*, Zoetermeer.

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

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.

European Commission (2006), *Implementing the Lisbon Community Programme for Growth and Jobs: Transfer of Businesses – Continuity through a new beginning*, Brussels.

Hessels, J., Hartog, C. & Wennekers, S. (2009), *Global Entrepreneurship Monitor 2008*, The Netherlands, The hidden entrepreneurial forces of the Dutch economy, EIM/GEM.

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.

Grant Thornton (2005), *Grant Thornton International Business Owners Survey 2005*, The International Centre for Families in Business, University of Gloucestershire.

Kamer van Koophandel (2011), *Startersprofiel 2010*.

Kamer van Koophandel (2012), *Hoe ondernemend is de zzp' er?*, in druk.

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

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

MEV (2004), *Macro Economische Verkenning*, Centraal Planbureau.

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.

Lévesque, M. & Minniti, M. (2011). Age matters: how demographics influence aggregate entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5(3), 269-284.

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.

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

Scholes, L., Wright, M., Westhead, P., Bruining, H. & KloECKner, O. (2009). Family-firm buyouts, private equity, and strategic change. *Journal of Private Equity*, 12(2), 7-18.

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

Van Praag, C.M. & Versloot, P.H. (2007), What is the value of entrepreneurship? A review of recent research, *Small Business Economics*, 29 (4), 351-382.

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

Van Teeffelen, L. (2009), *Adviseurs aan het woord: werk- en zienswijze bij bedrijfsoverdracht*, HU/Kamer van Koophandel Nederland, Utrecht.

Van Teeffelen, L. (2010), *Exploring success and failure in small business ownership transfers*, Nyenrode Business Universiteit, Breukelen.

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

Van Teeffelen, L. (2012b), *Het profiel van overnemers: onbekend maakt onbemind*, HU/KvK, Utrecht.



Van der Zwan, P. van der (2011), *The entrepreneurial process: An international analysis of entry and exit*, Erasmus University Rotterdam.

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. Hoe ontwikkelde de winst 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)
3. 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 en meer
4. Wat is het percentage eigen vermogen?
 - ☐ minder dan 20%
 - ☐ 20 – 40%
 - ☐ 41 – 60%
 - ☐ 61 – 80%
 - ☐ meer dan 81%
5. Welke omzet hebt u in 2010 behaald in euro's?
 - ☐ 50.000 of minder
 - ☐ 50.001 – 100.000
 - ☐ 100.001 – 250.000
 - ☐ 250.001 – 500.000
 - ☐ 500.001 – 750.000
 - ☐ 750.001 – 1.000.000
 - ☐ 1.000.001 of meer
6. 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%