

# Ondernemerschapsmonitor

*herfst 2001*

*Themaspecial over faillissementen*

# Colofon

Uitgave van het ministerie van Economische Zaken,  
cluster Ondernemerschap, Den Haag.

De *Ondernemerschapsmonitor* vloeit voort uit de in 1999 verschenen nota *De Ondernemende Samenleving*. De monitor verschijnt 4 keer per jaar en geeft een overzicht van de actuele ontwikkelingen, cijfers en aspecten van ondernemerschap en ondernemerschapsbeleid die in *De Ondernemende Samenleving* zijn uitgewerkt.

Deze *Ondernemerschapsmonitor* is gemaakt door EIM.

Meer exemplaren van de *Ondernemerschapsmonitor* zijn te bestellen bij het ministerie van Economische Zaken:

telefoon: 0800 – 646 39 51 (nationaal) en +31 (0) 70 308 19 86 (internationaal)

Internet: [www.ez.nl](http://www.ez.nl)

02001

Den Haag, oktober 2001

# *Inhoudsopgave*

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Samenvatting</b>  |           |
| <b>Inleiding</b>   | <b>3</b>  |
| <b>1 Ondernemerschap: tweede kwartaal 2001</b>                       | <b>5</b>  |
| <b>2 Economische ontwikkelingen in het MKB: eerste kwartaal 2001</b> | <b>9</b>  |
| <b>3 Export</b>  | <b>13</b> |
| <b>4 Faillissementen</b>   | <b>17</b> |
| <b>Gebruikte literatuur</b>  | <b>25</b> |
| <b>Eerder verschenen in de reeks</b>                                 | <b>27</b> |



# Samenvatting

## Feiten en cijfers

- In het tweede kwartaal 2001 zijn er 12.000 nieuwe bedrijven gestart. Dit betekent een daling van 5 procent ten opzichte van het tweede kwartaal in 2000.
- In de transportsector is de groei van het aantal starters relatief het grootst; de zakelijke dienstverlening, doorgaans de meest groeiende sector, laat een daling van het aantal starters zien.
- Het aantal uittreedende bedrijven nam in het tweede kwartaal met 2,5 procent toe tov datzelfde kwartaal in 2000.
- Het percentage opheffingen dat een faillissement betreft, stijgt in het tweede kwartaal van 2001 van 5 naar 7 procent.
- In het eerste kwartaal van 2001 zijn de economische prestaties van het MKB verder afgezwakt; de omzetgroei bedroeg slechts 0,8 procent ten opzichte van het eerste kwartaal in 2000. Het voorafgaande kwartaal bedroeg de omzetgroei 2,9 procent.
- Het groeitempo van de export in het MKB neemt af van 15,6 procent in het vierde kwartaal van 2000 tot 6,5 procent in het eerste kwartaal van 2001.
- De prognoses voor 2002 laten een licht herstel zien.

## Thema "faillissementen"

- In 2000 werden bijna 3.500 bedrijven failliet verklaard. In aantallen faillissementen betekent dit een stijging ten opzichte van 1999. In het eerste half jaar van 2001 gingen meer dan 2700 bedrijven failliet
- Het aandeel faillissementen van het totaal aantal uitredingen daalt sinds 1993
- De meeste gefailleerden hebben te maken gehad met betalingsproblemen; niettemin is in veel gevallen sprake van een samenspel van factoren dat leidt tot het faillissement.
- In meer dan de helft van de gevallen heeft de ondernemer zelf het faillissement aangevraagd.
- Schuldsanering is vrijwel niet voorgesteld.
- Tweederde van de ondernemers stelt dat faillissement voorkomen had kunnen worden; een meer coulante houding van andere partijen had dit kunnen bewerkstelligen.
- Ongeveer een op de drie gefailleerden is bezig een nieuw bedrijf op te starten of is al met een nieuw bedrijf begonnen; in vrijwel alle gevallen betreft het een doorstart van het gefailleerde bedrijf.
- De inzet van de curator in het faillissementsproces wordt positief beoordeeld.
- Over de rol van de bank zijn de ondernemers niet zo tevreden; de inzet van de bank liet te wensen over of de bank wilde niet meewerken aan een doorstart van het bedrijf.



## *Inleiding*

Voor u ligt de zevende Ondernemerschapsmonitor die door het ministerie van Economische Zaken wordt uitgegeven. De monitor brengt ontwikkelingen rond ondernemerschap in Nederland in kaart.

Deze monitor geeft in hoofdstuk 1 een overzicht van de ontwikkeling van het Nederlandse ondernemerschap in het tweede kwartaal van 2001. In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de economische ontwikkeling in het MKB. Hoofdstuk 3 besteedt aandacht aan de mate waarin starters, jonge bedrijven en bestaande bedrijven goederen of diensten exporteren.

In de themaspecial in hoofdstuk 4, gaan we in op het thema faillissementen van ondernemingen in Nederland.





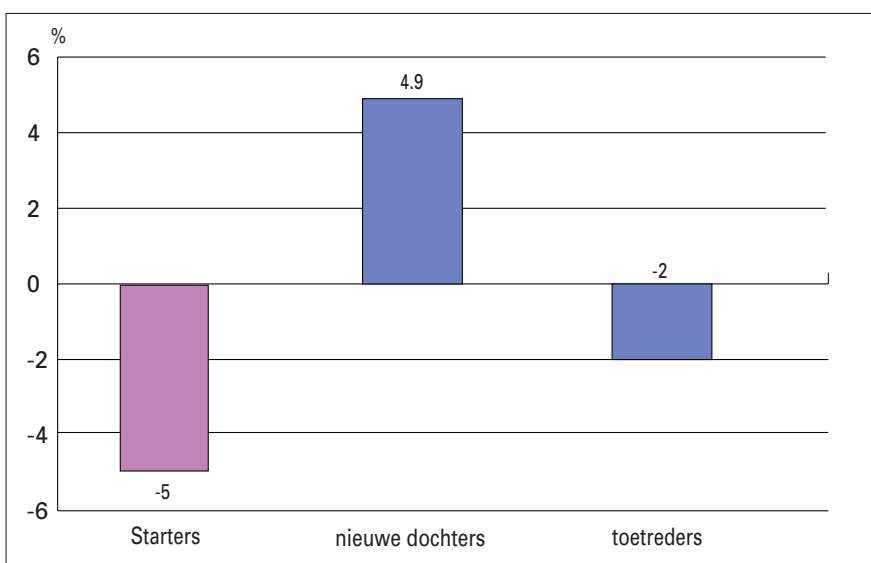
# 1 Ondernemerschap: tweede kwartaal 2001

Deze monitor geeft de ontwikkeling van het ondernemerschap in het tweede kwartaal van 2001 weer. Indicatoren zoals starters, nieuwe dochterbedrijven en uittredingen worden daarbij bestudeerd. Deze indicatoren tezamen geven een goed beeld van de huidige stand van zaken.

## Aantal starters neemt af

De vorige Ondernemerschapsmonitoren lieten in grote lijnen steeds een positief beeld zien van het aantal starters. Nu lijkt zich een kleine teruggang voor te doen. Het aantal starters ligt in het tweede kwartaal van 2001 op iets meer dan 12.000. Dit betekent een daling van 5 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal van 2000 (zie figuur 1).

Figuur 1: Ontwikkeling aantal toetreders in het tweede kwartaal van 2001 t.o.v. 2000 (in %)



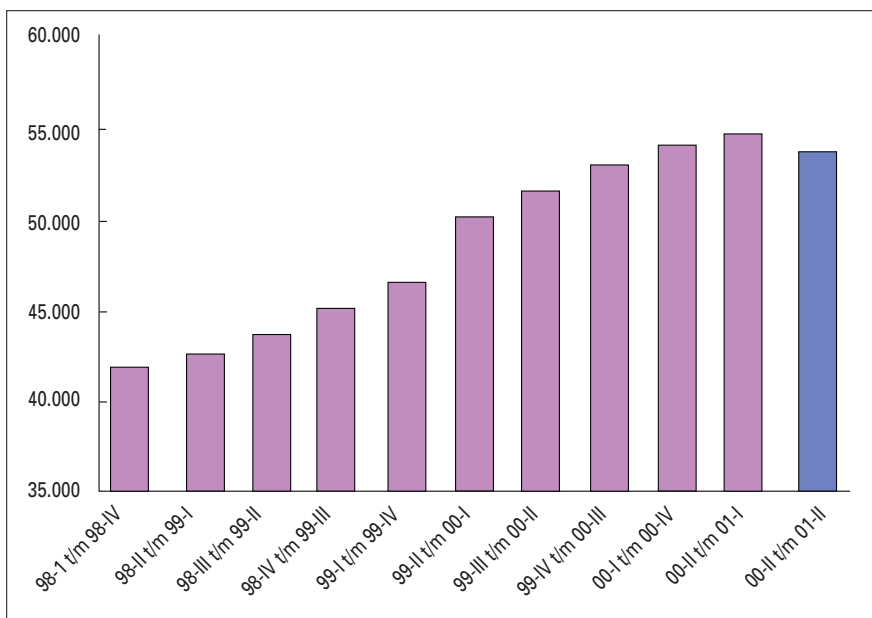
## Aantal nieuwe dochterbedrijven blijft groeien

Uit figuur 1 blijkt eveneens dat de groei van het aantal nieuwe dochters in het tweede kwartaal van 2001, in tegenstelling tot het aantal starters, nog steeds een groei laat zien. Wel zwakt de groei af. Het aantal nieuwe dochterbedrijven is in het eerste kwartaal van 2001 met bijna 5 procent toegenomen ten opzichte van dezelfde periode van 2000. Deze toename ligt lager dan de groei in het eerste kwartaal van 2001 ten opzichte van dezelfde periode van 2000, toen de toename bijna 7 procent was.

Voor het eerst sinds lange tijd ligt het aantal starters in het tweede kwartaal van 2001 lager dan het aantal in het kwartaal daaraan voorafgaand. Deze ontwikkeling kan te maken hebben met conjuncturele ontwikkelingen. Starters zijn meer gevoelig voor ontwikkelingen op korte termijn, terwijl aan de oprichting van nieuwe dochterbedrijven mogelijk een meer lange termijn visie ten grondslag ligt. Dit zou kunnen verklaren waarom er nog wel sprake is van groei in het aantal nieuwe dochters en een daling van het aantal starters.

Zoals figuur 2 laat zien, zijn er op jaarbasis nu iets meer dan 54.000 starters.

Figuur 2: Ontwikkeling van het 4-kwartaals voortschrijdend gemiddelde van het aantal starters



### Zakelijke dienstverlening niet langer de trekker van de groei

In tabel 1 is de sectorale uitsplitsing van het aantal starters weergegeven. De sector transport laat de sterkste groei zien. Deze sector omvat onder meer het goederenwegvervoer, binnenvaart en hulpbedrijven van het vervoer, zoals expeditie en opslag. Ook de overige commerciële diensten, de bouwnijverheid en de groothandel laten een toename zien. De groei in de groothandel is opmerkelijk, omdat deze sector in de voorgaande kwartalen steeds een daling liet zien. De metaalindustrie en de horeca stabiliseren zich; alle andere sectoren laten een daling zien. Opmerkelijk is daarbij de sterke teruggang in de sector zakelijke dienstverlening. Deze sector was in het verleden steeds de trekker van de groei. Mogelijk dat hier sprake is van een verzadigde markt, waardoor er weinig ruimte is voor nieuwe toetreders. Ook het bank- en verzekeringswezen, in het verleden steeds een sterke groeier, laat nu een forse teruggang zien.

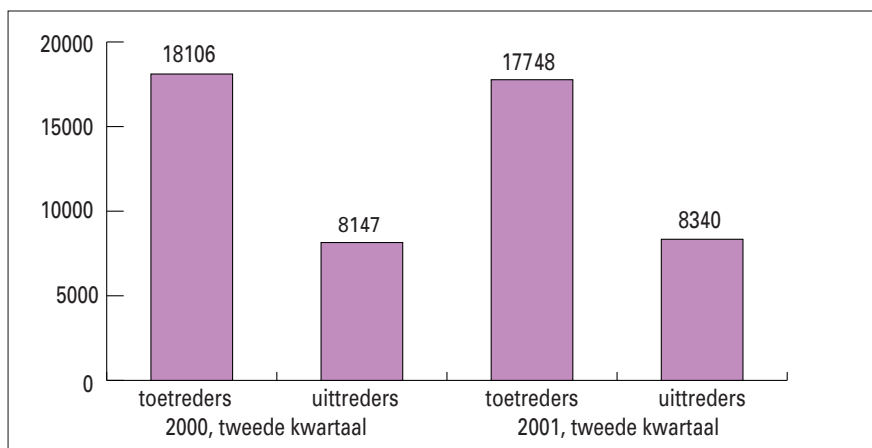
**Tabel 1: Ontwikkeling aantal starters per sector in het tweede kwartaal van 2000 en 2001**

|                                      | Tweede kwartaal 2000 | Tweede kwartaal 2001 |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|
| voedings- en genotmiddelen industrie | 59                   | 47                   |
| chemische industrie                  | 18                   | 15                   |
| metaalindustrie                      | 266                  | 266                  |
| overige industrie                    | 338                  | 302                  |
| bouwnijverheid                       | 2.177                | 2.299                |
| auto en reparatie                    | 302                  | 299                  |
| groothandel                          | 1.042                | 1.063                |
| detailhandel                         | 1.392                | 1.386                |
| horeca                               | 587                  | 588                  |
| transport                            | 651                  | 763                  |
| bank- en verzekeringswezen           | 354                  | 217                  |
| bemiddeling onroerend goed           | 199                  | 170                  |
| zakelijke dienstverlening            | 4.603                | 3.891                |
| verhuur roerende goederen            | 89                   | 79                   |
| overige commerciële diensten         | 574                  | 638                  |
| <b>totaal</b>                        | <b>12.651</b>        | <b>12.023</b>        |

**Groei van het aantal uittreeders zwakt af**

Het aantal uittreeders nam in het tweede kwartaal van 2001 met ongeveer 2,5 procent toe t.o.v. hetzelfde kwartaal in 2000. Deze toename is beduidend lager dan in het eerste kwartaal. De sterkste toename van het aantal opheffingen vindt plaats in het bank- en verzekeringswezen, de transportsector, de bouwnijverheid, en de bemiddeling onroerend goed. In figuur 3 zijn de toe- en uittreeders in beide kwartalen naast elkaar gezet.

Figuur 3: Aantal toe- en uittreeders in het tweede kwartaal van 2000 en 2001



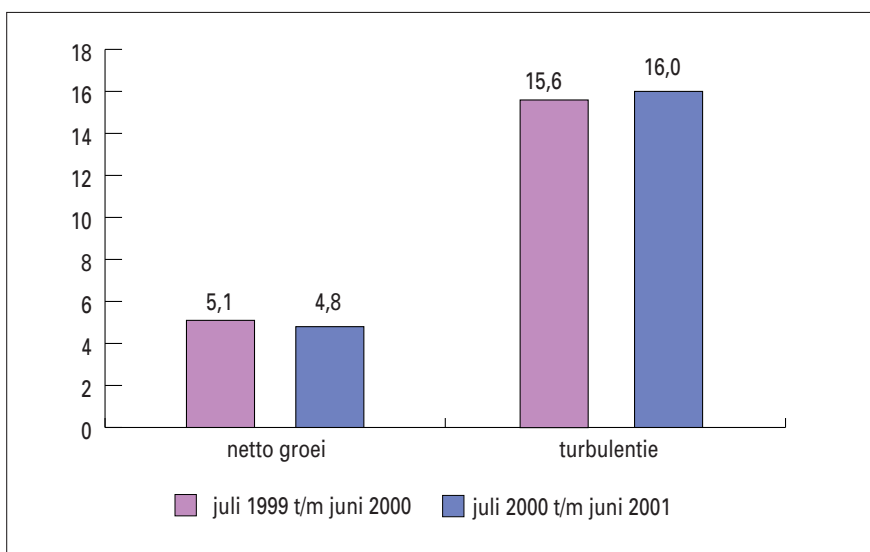
Het percentage opheffingen dat een faillissement betreft, steeg van 5 procent in het eerste kwartaal van 2001 naar 7 procent in het tweede kwartaal van 2001. Het aantal faillissementen is ten opzichte van het tweede kwartaal van 2000 gestegen met 6 procent, en steeg daarbij sneller dan het totaal aantal uittreeders.

### Minder nieuwe bedrijven, meer turbulentie

Het aantal bedrijven nam in het tweede kwartaal toe met ruim 9.000, waarmee het totaal aantal bedrijven eind juni 2001 uitkwam op 775.000. Op basis van het voortschrijdend gemiddelde ligt de netto groei van het aantal bedrijven over de laatste 12 maanden op 4,8 procent, tegen 5,1 procent een jaar eerder.

De turbulentie (de veranderingen in het ondernemingenbestand als som van toe- en uitredingsquote), kwam op basis van het voortschrijdend gemiddelde over de laatste 12 maanden uit op 16,0 procent. Hier treedt een versnelling op ten opzichte van 12 maanden eerder (15,6 procent), maar ten opzichte van het eerste kwartaal van 2001 (16,2 procent) zwakt de turbulentie af. Figuur 4 geeft een beeld van de netto groei en de turbulentie in de periodes juli 1999 t/m juni 2000 en juli 2000 t/m juni 2001.

Figuur 4: Bedrijvendynamiek in de periode juli 1999 - juni 2001 (in %)



## 2 Economische ontwikkelingen in het MKB: eerste kwartaal 2001

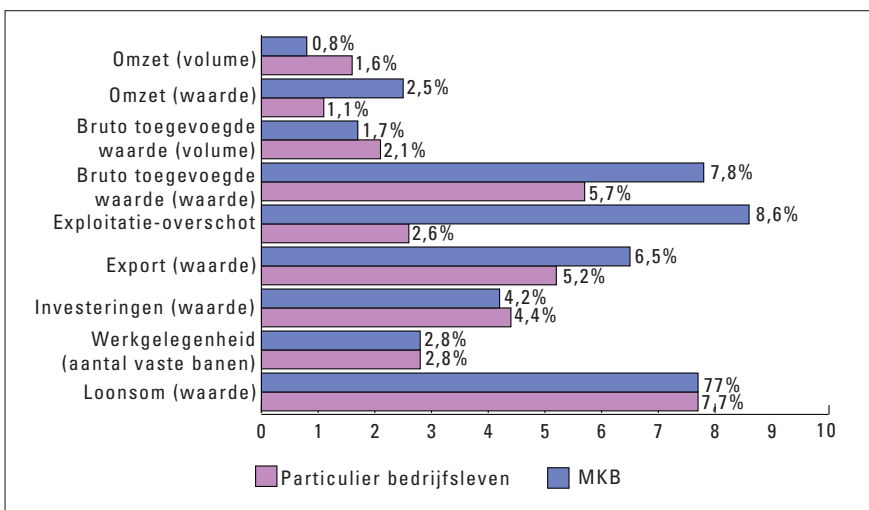
Het Ministerie van Economische Zaken richt haar ondernemerschapbeleid op het totale bedrijfsleven. Echter, omdat meer dan 99 procent van de ondernemers actief is in het midden- en kleinbedrijf (MKB), geeft de ontwikkeling van het MKB een goed beeld van de prestaties van ondernemerschap.

Bedacht moet worden dat het MKB zeer heterogeen van samenstelling is. Het is een afbakening op grootte: het betreft bedrijven tot 100 werknemers in de volle breedte van het particuliere bedrijfsleven buiten de landbouw. Het MKB herbergt allerlei typen bedrijven zoals gewone starters, technostarters, traditionele oudere bedrijven zonder veel groei, maar evenzeer snelgroeiende innovatieve bedrijven. Ook zijn er in het MKB zowel bedrijven die volledig op de binnenlandse markt zijn georiënteerd alsmede sterk internationaal opererende bedrijven.

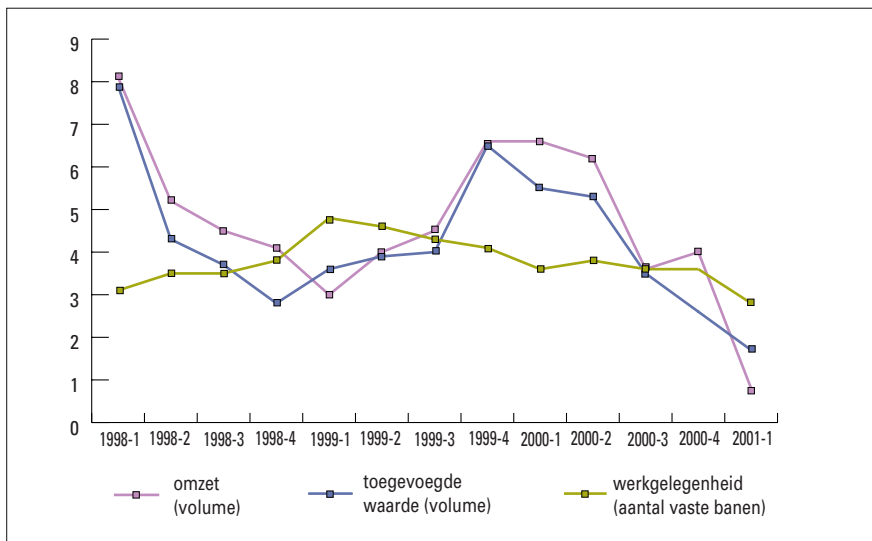
### Groei in het MKB zwakt af

In figuur 5 en 6 wordt een overzicht gegeven van de economische prestaties van het MKB per kwartaal. De groei is steeds gemeten ten opzichte van hetzelfde kwartaal in het voorafgaande jaar. De meest recente cijfers hebben betrekking op het eerste kwartaal van 2001. In het eerste kwartaal van 2001 zwakt de groei sterk af. Was in het vierde kwartaal van 2000 nog sprake van een aanzienlijke volumegroei van de omzet (4 procent), in het eerste kwartaal van 2001 zwakt deze af tot 0,8 procent ten opzichte van een jaar eerder. De grootste groei wordt gerealiseerd bij de zakelijke dienstverlening (2,8 procent) en de overige commerciële diensten (2,4 procent). Het MKB scoort hierbij slechter dan het totale particuliere bedrijfsleven (volumegroei van 1,6 procent).

Figuur 5: Ontwikkeling MKB en totaal particulier bedrijfsleven, eerste kwartaal 2001



Figuur 6: Ontwikkeling van omzet, toegevoegde waarde en werkgelegenheid van het MKB, 1998-I –2001-I



De toegevoegde waarde van het MKB laat in het eerste kwartaal van 2001 (t.o.v. 2000) een groei zien van 1,7 procent, tegen een groei van 2,6 procent in het vierde kwartaal 2000. De werkgelegenheid (aantal vaste banen) neemt in het eerste kwartaal van 2001 met 2,8 procent toe. Ook de groei van de werkgelegenheid van vaste banen ligt daarmee lager dan in het vierde kwartaal van 2000. De werkgelegenheidsgroei ligt nu ruim boven de groei van de toegevoegde waarde, hetgeen (tijdelijk) een daling van de arbeidsproductiviteit impliceert. De groei van het aantal vaste banen is het grootst in de financiële diensten (5,6 procent), de horeca (4,9 procent), en het transport (3,4 procent).

De investeringen laten een zeer wisselvallig beeld zien. In het eerste kwartaal van 2001 namen de investeringen met 4,2 procent toe ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Als gevolg van de hogere loonvoetstijging in vergelijking met het voorgaande kwartaal versnelt de stijging van de loonsom van 7 procent naar 7,7 procent, ondanks de lagere groei van de werkgelegenheid. Het exploitatiesaldo verloopt van kwartaal tot kwartaal zeer grillig. In het MKB verbetert het exploitatiesaldo van 5,2 procent in het vierde kwartaal van 2000 tot 8,6 procent in het eerste kwartaal van 2001.

#### **Groeitempo van de export in het MKB neemt af**

Het groeitempo van de export in het MKB neemt sterk af. Lag de waardeontwikkeling van de export in het vierde kwartaal van 2000 nog op 15,6 procent, in het eerste kwartaal van 2001 is de groei teruggevallen tot 6,5 procent. De prijsstijging is hierbij met 5,6 procent aanzienlijk.

## Vooruitzichten voor 2002 laten een licht herstel zien

Onlangs heeft EIM, op basis van de nieuwste ramingen van het CPB (d.d. 1 november 2001) ramingen gemaakt voor de ontwikkelingen in het MKB in 2001 en 2002. De ramingen wijzen uit, dat sprake is van een flinke daling van de volumegroei van de omzet in het MKB van 4,75 procent in 2000 naar 0,5 procent in 2001. In het totale particuliere bedrijfsleven ligt de groei van het omzetvolume op 0,75 procent. De vertraging treedt op in alle sectoren, maar is het grootst in de autosector (-4,25 procentpunt groei) en de groothandel (-4 procentpunt groei). Ook de bouw en de zakelijke dienstverlening laten een duidelijke teruggang zien met -3,75 procentpunt groei. De export vertraagt ook behoorlijk naar 1,25 procent groei in het MKB in 2001. Dit percentage is vergelijkbaar voor het totale particuliere bedrijfsleven. Niettemin blijft export een belangrijke trekker van groei in het MKB.

De toegevoegde waarde groeit in het MKB in 2001 naar verwachting nog slechts met 0,75 procent in volume. De totale werkgelegenheid ligt met 2,25 procent groei nog tamelijk dicht aan tegen de groei van 3 procent die het MKB in 2000 realiseerde. De winstgroei daarentegen zal in het MKB waarschijnlijk dalen tot 0,5 procent (zie tabel 2).

Voor 2002 wordt uitgegaan van een gunstiger beeld. De omzet in het MKB kan dan in volume weer met 1,75 procent groeien. Het MKB zal daarmee vrijwel gelijk presteren aan het totale particuliere bedrijfsleven. De volumegroei van de export trekt aan naar 2,25 procent. Ook voor de toegevoegde waarde wordt een betere volumegroei voor 2002 verwacht; die wordt geraamd op 1,5 procent. Alleen de werkgelegenheidsgroei zal in 2002 waarschijnlijk lager liggen dan in 2001, namelijk 1,75 procent. De werkgelegenheid reageert doorgaans vertraagd op een omslag in de economie. De winstgroei kan in 2002 weer versnellen tot 1,75 procent.

**Tabel 2 Verwachte ontwikkelingen in het MKB voor 2002 (in procenten)**

|                             | 2000 | 2001 | 2002 |
|-----------------------------|------|------|------|
| omzet (volume)              | 4,75 | 0,5  | 1,75 |
| export (volume)             | 6,25 | 1,25 | 2,25 |
| toegevoegde waarde (volume) | 4,5  | 0,75 | 1,5  |
| werkgelegenheid (personen)  | 3    | 2,25 | 1,75 |
| winst (waarde)              | 4,25 | 0,5  | 1,75 |





### 3 Export

In dit hoofdstuk nemen we het exportgedrag van bedrijven nader onder de loep. Als bedrijfstypen worden starters (bedrijven opgericht in de periode 1998 - 2000), jonge bedrijven (bedrijven opgericht in 1994) en bestaande bedrijven (bedrijven ouder dan 1,5 jaar) onderscheiden. Bij alle bedrijfstypen wordt gekeken naar het aandeel bedrijven dat exporteert. Bij al langer bestaande bedrijven kijken we tevens naar de omzetgroei van exporteurs in vergelijking tot niet-exporteurs.

#### **Percentage exporteurs onder starters ligt rond 6 procent**

In het jaar 2000 exporteert 5,6 procent van de bedrijven die in dat jaar gestart zijn (zie tabel 3). In 1999 was dit 6,4 procent. Van de starters exporteert eenderde minder dan 5 procent van de omzet. Iets meer dan eenderde van deze bedrijven exporteert tussen de 5 en de 50 procent, terwijl de overige bedrijven (iets minder dan eenderde) meer dan 50 procent van de omzet exporteert.

**Tabel 3 Ontwikkeling percentage exporteurs onder drie cohorten starters**

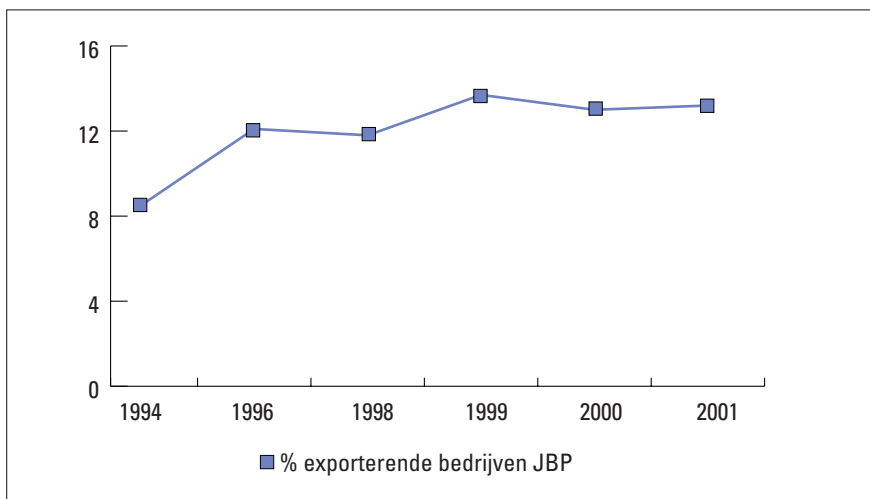
|             | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------------|------|------|------|
| cohort 1998 | 5,8  | 7,9  | 5,3  |
| cohort 1999 |      | 6,4  | 5,5  |
| cohort 2000 |      |      | 5,6  |

Bron: EIM, Starterscohorten 1998 – 2000.

#### **Aandeel exporterende jonge bedrijven al enige jaren stabiel**

Het percentage jonge bedrijven dat goederen of diensten in het buitenland afzet ligt de laatste jaren rond de 13 procent (zie figuur 7). Bij de start van deze bedrijven in 1994 lag het aandeel exporterende bedrijven nog behoorlijk lager. Mogelijk geholpen door het gunstige economische klimaat zijn steeds meer jonge bedrijven in de loop der jaren omzet uit het buitenland gaan genereren.

Figuur 7: Percentage exporterende bedrijven uit het Jonge bedrijvenpanel (JBP)



Bron: EIM, Jonge bedrijvenpanel.

#### Aandeel export in de omzet neemt toe

Het aandeel bedrijven dat relatief weinig omzet uit export haalt is afgenomen, terwijl de groep bedrijven die juist relatief veel omzet uit het buitenland betreft is gegroeid. Dit is af te lezen uit tabel 4. Hieruit blijkt dat in 1998 meer dan de helft (51 procent) van de bedrijven 10 procent of minder van de omzet uit de export behaalde, terwijl dit in 2001 nog maar 36 procent is. Daarentegen is het aandeel bedrijven dat meer dan 80 procent van de omzet behaalt uit internationale handel verdubbeld in drie jaar tijd.

**Tabel 4 Export als percentage van de omzet in 1998 en 2001**

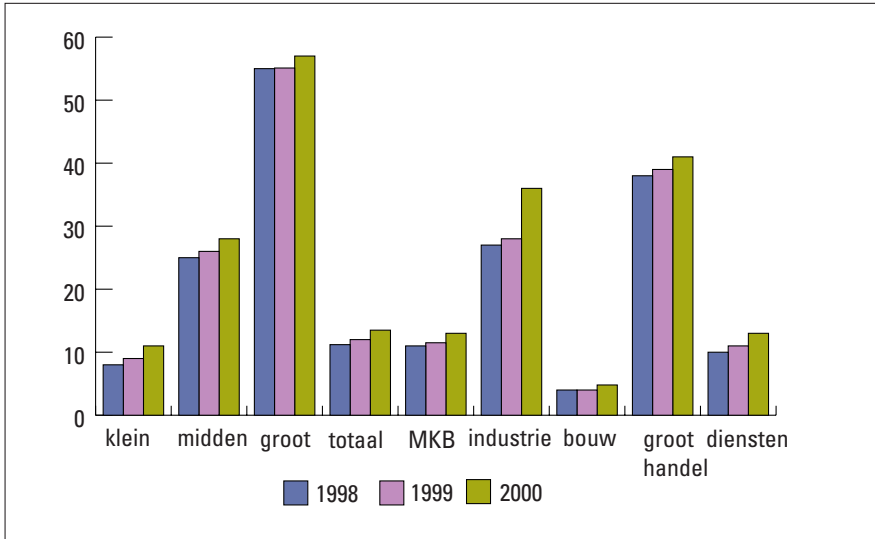
| omzet         | 1998 | 2001 |
|---------------|------|------|
| minder dan 5% | 33   | 16   |
| 5 tot 10%     | 18   | 20   |
| 10 tot 20%    | 5    | 17   |
| 20 tot 40%    | 14   | 6    |
| 40 tot 60%    | 12   | 13   |
| 60 tot 80%    | 9    | 10   |
| 80 tot 100%   | 9    | 18   |

#### Percentage exporteurs onder bestaande bedrijven stijgt

Van de bedrijven die eind 2000 langer dan 1,5 jaar bestonden en minimaal één werknemer in dienst hadden, exporteerde 14,2 procent. Dit cijfer ligt tamelijk dicht bij het percentage exporteurs onder de bedrijven die in 1994 van start gingen.

Er is een groot verschil in exportgedrag tussen bedrijven van verschillende grootteklassen. Van de bedrijven tot 10 werknemers exporteert slechts 10,6 procent, van de bedrijven van 10-100 werknemers 28,6 procent en van de bedrijven met 100 of meer werknemers 54,6 procent. Het percentage exporteurs is het hoogst in de groothandel, direct gevolgd door de industrie. Onder de bouwbedrijven en dienstverleners zijn relatief weinig exporteurs. Figuur 8 brengt het percentage exporteurs in de jaren 1998-2000 in beeld.

Figuur 8: Percentage exporteurs bij bestaande bedrijven in de periode 1998 - 2000 naar grootteklasse en sector



Van de bestaande bedrijven is in 2000 0,7 procent gaan exporteren, terwijl 0,4 procent er juist mee gestopt is. Met name in de industrie en de groothandel zijn relatief veel bedrijven begonnen met export (resp. 1,7 procent en 1,5 procent). In de groothandel zijn daarentegen relatief veel bedrijven gestopt met exporteren (1,2 procent).

Bedrijven die exporteren behaalden in 2000 een hogere omzetgroei dan de niet-exporteurs. Bij de exporteurs groeide de omzet met 5,9 procent tegen 4,4 procent bij de niet-exporteurs. Hier is een kentering opgetreden. In 1998 en 1999 waren het juist de niet-exporteurs die de hoogste omzet realiseerden.



## 4 Faillissementen

Hoe hebben ondernemers van failliete bedrijven het verloop van de faillissementsprocedure ervaren? In hoeverre beginnen gefailleerde ondernemers weer een nieuw bedrijf? Uitgaande van deze vragen heeft EIM een inventariserend onderzoek uitgevoerd onder (ex-) ondernemers van wie het bedrijf failliet is verklaard. Dit onderzoek wordt uitgevoerd in verband met de voorgenomen herziening van de Faillissementswet. Het project beschikt over een website, ([www.faillissementswet.ez.nl](http://www.faillissementswet.ez.nl)) waarop steeds de actuele stand van zaken te vinden is.

### **MDW Modernisering Faillissementswet**

Sinds 1999 wordt er in het kader van de operatie Marktwerking, Deregulering en Wetgevingskwaliteit (MDW) gewerkt aan een modernisering van de Faillissementswet. Aanleiding voor dat project was de constatering dat de surséance van betaling, die primair het instrument is voor reorganisatie van ondernemingen in financiële moeilijkheden, niet goed werkt. Van de ondernemingen in surséance gaat op dit moment het merendeel alsnog failliet zodat de surséance het imago heeft gekregen van voorportaal van het faillissement. Verder heeft zich een praktijk ontwikkeld waarin het faillissement juist als instrument voor doorstart wordt gebruikt. Ofschoon dit voor de economie in ruime zin te verkiezen is boven het verlies van de betreffende bedrijfsactiviteiten, kan het voor de betrokken schuldeisers en voor eventuele werknemers onevenredig bezwarend zijn. Dit betekent dat de surséance moet worden aangepast om ondernemers in moeilijkheden betere mogelijkheden te bieden om hun bedrijf te saneren, terwijl toch het uitgangspunt van een bevredigende oplossing voor de schuldeisers gehandhaafd blijft.

### **Faillissement levert stigma op voor ondernemer**

In Nederland valt het oordeel over een failliete ondernemer aanmerkelijk negatiever uit dan in andere Europese landen en in de VS<sup>1</sup>. Deze stigmatisering kan beperkingen opleveren voor herstart na een faillissement. Dit is ongunstig voor de betreffende ondernemer en ook voor de economie in het algemeen. Onderzoek heeft namelijk aangetoond dat ondernemers die een faillissement hebben meegemaakt daarvan leren. Ze presteren naderhand beter dan hun branchegenoten die deze ervaring niet hebben opgedaan<sup>2</sup>. Het negatieve oordeel over ex-gefaillieerden blijkt vooral sterk te zijn onder collega-ondernemers. Zij zijn eveneens degenen die in een faillissement de minste kans maken om (een deel van) hun vordering voldaan te krijgen. Mogelijk bestaat er een oorzakelijk verband tussen de nadelige positie van concurrente crediteuren en

---

1 Flash Eurobarometer n° 83: *Entrepreneurship; Survey conducted on behalf of The European Commission, Directorate-General Enterprise by EOS Gallup Europe, October 2000*

2 Bij het Seminar on Business Failure op 10 en 11 mei 2001 in Noordwijk werd door de Boston Consulting Group aangegeven dat hun onderzoeksgegevens erop wezen dat herstartende ondernemers na een faillissement beter presteren dan anderen. Hetzelfde blijkt uit de rapportage 'Leereffecten van een faillissement'. Deze rapportage maakt deel uit van de reeks onderzoeken naar het Stigma op falen, ING/EZ 2001.

stigmatisering. De aanpassingen die nu in de faillissementswet worden voorgesteld, moeten een vermindering van de maatschappelijke schade door faillissementen opleveren. Omdat ook de concurrente crediteuren hiervan voordeel zullen ondervinden, bestaat de verwachting dat daarmee ook de stigmatisering zal verminderen.

### **Door vroeger ingrijpen de maatschappelijke schade door faillissementen verminderen**

De vermindering van maatschappelijke schade wordt deels bereikt door aan te sturen op vroeger ingrijpen in een onderneming waar zich problemen ontwikkelen. Daarvoor is vooral medewerking van de ondernemer nodig, die door de aard van de wettelijke regeling gemotiveerd zal moeten worden tot het tijdig in gang zetten van een sanering. Deze motivatie zal moeten worden ontleend aan positieve prikkels (meer faciliteiten voor sanering) of negatieve prikkels (beperking van de toegang tot de surséance voor ondernemingen die geen realistisch reddingsplan -kunnen- laten zien) die verwerkt worden in de wetgeving. Dit zal er op termijn toe leiden dat ondernemingen vroeger aan de bel moeten trekken voor een sanering en dat degenen waarbij saneren geen nut meer heeft, geen tijdelijke beschutting meer vinden in de surséance. Voor deze laatste groep zal de keuze voor een faillissement vroeger plaatsvinden dan in de huidige situatie zodat in de regel de schulden minder hoog zullen oplopen.

### **MDW-werkgroep adviseert herstructurering rechterlijke macht**

Het advies van de MDW-werkgroep voorziet in een herstructurering van de rechterlijke macht zodat deze meer kennis en ervaring in huis krijgt en zich desgewenst vaker kan laten bijstaan op bijvoorbeeld bedrijfseconomisch gebied. Dit creëert een betere balans met de andere bij insolventie betrokken partijen. Uiteindelijk wordt hiervan een slagvaardigere en economisch gunstigere afwikkeling van insolventieprocedures verwacht. Dit draagt eveneens bij aan het beperken van de maatschappelijk schade door insolventie. Daarnaast wordt door middel van het zogenaamde 'flankerend beleid' getracht de werking van het nieuwe insolventierégime te optimaliseren. Door voorlichting en het binnen handbereik brengen van coaching wordt gewerkt aan het al op voorhand verminderen van het aantal gevallen van insolventie.

### **Plaats van dit onderzoek in het MDW-project**

In het kader van dit MDW-project zijn allerlei onderzoeken uitgevoerd waarvan dit een van de laatste is. Doel van dit onderzoek was om in de laatste fase van de advisering, voordat een begin wordt gemaakt met implementatie van de voorstellen, nogmaals de verbinding te maken met de insolventiepraktijk. Door de interactie met en tussen alle betrokken partijen in het kader van het MDW-project is het onderwerp immers al enigszins in beweging gebracht. Uit het onderzoek blijkt echter (onder het voorbehoud van beperkte representativiteit van de steekproef) dat de bij aanvang van het project gemaakte analyse van de problematiek nog steeds geldig is.

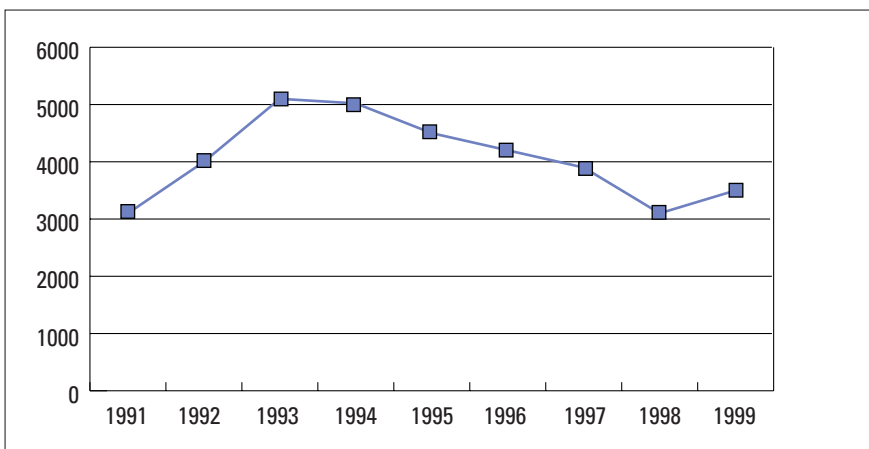
## Kleine steekproef leidt tot indicatief onderzoeksresultaat

De steekproef is samengesteld uit ondernemers waarvan het faillissement in de zomer van 2001 in het handelsregister van de Kamers van Koophandel is vastgelegd. Van de gefailleerde ondernemers die konden worden bereikt<sup>3</sup> waren 39 bereid hun ervaringen te vertellen. Omdat veel gefailleerde ondernemers niet bereikt konden worden, moeten de uitkomsten van het onderzoek vooral worden gezien als een verkenning van het terrein<sup>4</sup>. We presenteren de resultaten van het onderzoek daarom niet in de vorm van percentages. Alvorens in te gaan op de onderzoeksresultaten presenteren we meest recente cijfers die beschikbaar zijn over het aantal faillissementen in Nederland.

## Ontwikkeling van het aantal faillissementen

In 2000 werden 3.449 bedrijven failliet verklaard. Dat is aanzienlijk minder dan het jaarlijkse aantal failliete bedrijven in het midden van de jaren-90, maar wel meer dan in 1999 (zie figuur 9). Recente cijfers van het CBS over het aantal faillissementen in het eerste halfjaar van 2001, meer dan 2.700, wijzen erop dat voor het eerst sinds 1993 weer sprake is van een stijgende lijn in het aantal faillissementen.

Figuur 9: Ontwikkeling van het aantal faillissementen van bedrijven binnen het particuliere bedrijfsleven, 1991 - 2000



Bron: CBS, bewerking EIM.

3 Van een zeer groot deel van de gefailleerde ondernemers kon geen – operationeel – telefoonnummer worden achterhaald. Dit is op zichzelf niet verwonderlijk maar beïnvloedt wel de representativiteit van de steekproef. De bereikte ondernemers waren in meerderheid bereid aan het onderzoek mee te werken.

4 Daarnaast moet er rekening mee worden gehouden dat door de methode van opbouw van het bestand van gefailleerde bedrijven met name bedrijven in de sectoren reparatie en handel en zakelijke dienstverlening ondervetegenwoordigd zijn.

## Minder dan een op de tien opheffingen is het gevolg van faillissement

Ook in relatieve zin was er sinds 1993 sprake van een afname van het aantal faillissementen. Het aandeel van faillissementen in het aantal opheffingen van bedrijven is van jaar op jaar afgenomen. In 1993 was nog één op de vijf opheffingen van bedrijven het gevolg van faillissement. In 2000 is minder dan één op de tien opheffingen van bedrijven het gevolg van faillissement. Het jaar 2000 markeert hier geen omslag in de dalende trend. In de sectoren 'overige commerciële dienstverlening' en 'detailhandel en reparatie' is het aandeel van de faillissementen in het aantal opheffingen slechts de helft van het gemiddelde, terwijl dit aandeel in de sectoren 'bank- en verzekeringswezen' en 'bemiddeling onroerend goed' ruim twee keer zo hoog is als het gemiddelde (zie tabel 5).

**Tabel 5 faillissementen als aandeel van het aantal opheffingen per sector, 2000**

| sector                              | aandeel faillissementen in opheffingen (%) |
|-------------------------------------|--|
| voedings- en genotmiddelenindustrie | 12   |
| chemische industrie                 | 12   |
| metaalindustrie                     | 17   |
| overige industrie                   | 14   |
| bouwnijverheid                      | 13   |
| autosector                          | 13   |
| groothandel                         | 8  |
| detailhandel en reparatie           | 5  |
| horeca                              | 8  |
| transport                           | 12   |
| bank- en verzekeringswezen          | 21   |
| bemiddeling onroerend goed          | 20   |
| zakelijke dienstverlening           | 7  |
| verhuur roerende goederen           | 11   |
| overige commerciële diensten        | 4  |
| <b>totaal</b>                       | <b>9</b>                                   |

Bron: CBS, bewerking EIM.

Aantal starters dat failliet gaat, is beperkt.

Ofschoon veel starters in de eerste jaren dat hun bedrijf bestaat ook weer stoppen, ligt het percentage faillissementen onder starters erg laag. Binnen drie jaar na de start is 0,5% van de bedrijven failliet, binnen vijf jaar is dat 1% en binnen tien jaar bedraagt dit 2%. Dat blijkt uit cijfers van de Kamers van Koophandel. Deze uitkomsten weerleggen de gangbare stelling dat relatief veel startende ondernemers snel failliet gaan.



## **Aan faillissement liggen diverse oorzaken ten grondslag**

Naar de letter van het woordenboek<sup>5</sup> zijn bedrijven die failliet zijn gegaan bedrijven die niet meer in staat zijn te betalen. Hoewel enkele van de ondervraagde ondernemers zeggen dat er geen sprake is geweest van betalingsproblemen, hebben de meeste wel te maken gehad met betalingsproblemen. Bij die bedrijven heeft de periode vanaf de eerste acute betalingsproblemen tot aan de faillissementsaanvraag in meer dan de helft van de gevallen slechts een half jaar of korter geduurd en vaak niet eens enkele maanden. Daartegenover staat dat er bedrijven zijn die een periode van betalingsproblemen hebben gekend van een jaar, anderhalf jaar of zelfs twee jaar. Andere ondernemers noemen als aanleiding van het faillissement een dalende of een tegenvallende omzet, terwijl er ook ondernemers zijn die personeelsgebrek als aanleiding noemen. Daarnaast hebben in sommige gevallen ook allerlei specifieke omstandigheden een rol gespeeld, zoals ruzie in de familie, faillissement van het moederbedrijf of problemen die te maken hebben met het huren van de bedrijfsruimte. In veel gevallen was er sprake van een samenspel van factoren.

## **Veel ondernemers vragen zelf het faillissement aan**

In geval van een faillissement wordt beslag gelegd op de bezittingen van degene die niet meer in staat is aan zijn/haar verplichtingen te voldoen. Dit suggereert dat een of meer partijen aan wie het bedrijf verplichtingen heeft, het faillissement aanvragen<sup>6</sup>. De praktijk bleek bij de onderzochte steekproef anders te zijn: in meer dan de helft van de gevallen heeft de ondernemer zelf het faillissement van het bedrijf aangevraagd. Als het faillissement wel door een andere partij was aangevraagd, dan was dat veelal door een of meer leveranciers. Dat de bank of de Belastingdienst het faillissement aanvraagt, komt heel weinig voor. Dat geldt ook voor een pensioenfonds of een sociale verzekeringsinstelling.

## **Alternatieve procedures worden minder vaak gebruikt dan het faillissement**

Aan slechts een enkele ondernemer werd in de periode vanaf de eerste acute betalingsproblemen tot aan de faillissementsaanvraag schuldsanering (alleen mogelijk bij natuurlijke personen) voorgesteld.

Aan een faillissement kan surséance van betaling voorafgaan. Een bedrijf met betalingsproblemen krijgt daarmee de mogelijkheid om de betaling van de schulden op te schorten. Surséance behoort echter alleen te worden verleend indien er uitzicht is dat het bedrijf na verloop van enige tijd aan de schuldeisers een aanbod zal kunnen doen waar zij genoegen mee willen nemen. Dat uitzicht was er kennelijk bij veel bedrijven niet, want bij de meeste bedrijven is direct aangekoerst op een faillissement en in maar enkele gevallen

---

5 Van Dale, *Groot woordenboek der Nederlandse taal*, twaalfde, herziene druk.

6 Uit de "Quick service scan faillissementen" die EIM in 1999 in opdracht van EZ heeft uitgevoerd blijkt ook dat dit in een ruime meerderheid van de gevallen is gebeurd.

is aan het faillissement surséance van betaling vooraf gegaan. In die gevallen heeft de surséance dus niet het beoogde resultaat gehad<sup>7</sup>.

### **Vooral anderen zouden het faillissement hebben kunnen voorkomen**

Twee op de drie ondernemers zijn van mening dat het faillissement van het bedrijf had kunnen worden voorkomen. Hoe dat had moeten gebeuren, is in veel gevallen nogal complex. Veel ondernemers schetsen een geheel andere loop der zaken die voor hen gunstig zou hebben uitgepakt, waarbij vaak andere partijen zich anders – coulanter ten opzichte van het bedrijf – hadden moeten opstellen. Slechts weinig ondernemers vinden dat zij zelf het faillissement van hun bedrijf (mede) hadden kunnen voorkomen.

### **Faillissement kan gebruikt worden als uitweg uit financiële problemen**

Het is ook maar de vraag of zij het faillissement hebben willen voorkomen, want ruim een op drie ondernemers is na het faillissement inmiddels een nieuw bedrijf gestart of is bezig een nieuw bedrijf te starten. In vrijwel al deze gevallen gaat het om een doorstart van het bedrijf dat failliet is gegaan. In dat licht is het niet verwonderlijk dat vrijwel alle door-gestarte bedrijven dezelfde bedrijfsactiviteiten uitoefenen als het failliete bedrijf.

### **Houding tegenover ex-gefaillieerden minst positief bij leveranciers**

Aan de ondernemers die met een nieuw bedrijf zijn gestart, is gevraagd of men bij de huidige activiteiten van enkele belangrijke partijen waarmee men in de bedrijfsvoering te maken heeft, merkt dat zij het faillissement van het vorige bedrijf als een minpunt beschouwen. Dat blijkt men vaker te merken bij leveranciers dan bij banken en andere financiers of bij de Belastingdienst. Dit correspondeert met de bevindingen in het ING/EZ onderzoek naar stigma op falen. Leveranciers zijn in meerderheid van mening dat zij bij uitstek het gelag betalen bij het faillissement van hun afnemers. Banken en de fiscus hebben daar in (veel) mindere mate last van. Het risico op financiële schade lijkt mede te bepalen hoe men in de toekomst met ex-gefaillieerden ondernemers omgaat. Leveranciers zijn dus het meest geneigd een slag om de arm te nemen bij transacties met ex-gefaillieerden<sup>8</sup>.

### **De inzet van de curator wordt gewaardeerd, het oordeel over de bank varieert**

Voor zover een curator, leveranciers en de bank betrokken waren bij het faillissement van het bedrijf, waarden de ondervraagde ondernemers de inzet van de curator meer dan die van de leveranciers, en die komen er op hun beurt veel beter af dan de bank.

---

7 Het gegeven dat surséance op het moment van aanvragen al niet meer mogelijk is (of indien wel surséance is verleend, dit niet succesvol was) strookt met de bevindingen van de MDW-werkgroep Herziening Faillissementswet (commissie Raaijmakers). Dit is mede aanleiding tot de herziening van de faillissementswet die onder andere is gericht op verbetering van de reorganisatiemogelijkheden die surséance biedt. Een van de aandachtspunten hierbij is het vervroegen van het moment van aanvraag van surséance.

8 Bron: *Stigma op falen?* drs. M.J.P.M. Peek, Economisch Bureau ING & Ministerie van Economische zaken, 2001

In drie van de vier gevallen wordt de inzet van de curator “goed” of zelfs “uitmuntend” gevonden. Daar staat tegenover dat er maar weinig ondernemers zijn die een negatief oordeel geven over de inzet van de curator. Als er sprake is van een negatief oordeel, vindt men dat de curator meer oog had voor de belangen van de schuldeisers dan voor de belangen van de ondernemer en zijn bedrijf. Ook wordt genoemd dat de curator de ondernemer slecht informeerde.

Zo positief als de ondernemers zijn over de inzet van de curator zijn de ondernemers niet over de inzet van de leveranciers. Zij moeten het doen met een oordeel “goed” of “voldoende”. Maar ook over de leveranciers worden weinig negatieve oordelen uitgesproken.

Een geheel ander beeld is er ten aanzien de inzet van de bank bij het faillissement. Tegenover de ondernemers die wel een positief oordeel (meestal “goed”) hebben over de inzet van de bank, staan meer ondernemers met een negatief oordeel (“matig” of “slecht”). Hierbij zij aangetekend dat de bank vaker dan de curator en de leveranciers geen partij was bij het faillissement. Negatieve oordelen over de bank hebben zowel betrekking op de te geringe inzet van de bank vóór het faillissement als op het niet willen meewerken aan een doorstart van het bedrijf. Veel positieve oordelen over de inzet van de bank betreffen juist het feit dat de bank wel heeft meegewerkt aan de doorstart van het bedrijf.

## **Conclusies**

De groep ondernemers die aan het onderzoek heeft meegewerkt, was klein en hoogstwaarschijnlijk niet geheel representatief voor de totale populatie. De onderzoeksresultaten stroken op de meeste punten wel met de uitgangspunten voor de voorgenomen herziening van de Faillissementswet, die dus kennelijk nog steeds actueel zijn. Er is geen overheersende oorzaak voor faillissementen aan te wijzen, al is het meestal wel zo dat zich voorafgaand aan een faillissement betalingsproblemen voordoen. De mogelijkheden om een faillissement te voorkomen liggen volgens de ondervraagde ondernemers toch vooral bij anderen. Dat neemt niet weg dat in de meeste gevallen de ondernemer zelf het faillissement aanvraagt. De indruk bestaat dat dit soms een maatregel is die de ondernemer neemt om te kunnen doorstarten.

Het oordeel van de ondernemers over het optreden van de partijen die bij de procedure betrokken waren, varieert min of meer met de mate waarin hun eigen belang daarmee gediend was. Opvallend is het gunstige oordeel over het optreden van de curator die toch primair belast is met de behartiging van de schuldeiserbelangen. Stigmatisering van de gefailleerde ondernemer lijkt een verband te hebben met de mate waarin de wederpartij financiële schade heeft opgelopen of zou kunnen oplopen door een faillissement van de ondernemer. Vast staat dat leveranciers (die in geval van een faillissement doorgaans concurrente crediteuren worden) de meeste voorzichtigheid in acht nemen bij transacties met ex-gefailleerde ondernemers.



## *Gebruikte literatuur*

CBS, *Forse stijging aantal faillissementen, nieuwsartikel webmagazine, 22 oktober 2001.*

EZ, *De ondernemende samenleving*, Den Haag, 1999 (TK, 1998/1999, 26376 nr. 1)

EZ, *Ondernemerschapsmonitor maart 2000*, Den Haag, 2000.

EZ, *Ondernemerschapsmonitor juni 2000*, Den Haag, 2000.

EZ, *Ondernemerschapsmonitor najaar 2000*, Den Haag, 2000.

EZ, *Ondernemerschapsmonitor winter 2000-2001*, Den Haag 2001.

EZ, *Ondernemerschapsmonitor voorjaar 2001*, Den Haag, 2001.

EZ, *Ondernemerschapsmonitor zomer 2001*, Den Haag, 2001.

EIM, *Ondernemen in 2002*, Zoetermeer, 2001.

EIM, *Starterscohorten 1998 – 2000*, Zoetermeer 2001.

EIM, *Jonge bedrijven panel*, Zoetermeer 2001.

VVK, *ERBO 2000*, Woerden, 2000.



## *Eerder verschenen in de reeks*

EZ, *Ondernemerschapsmonitor zomer 2001*, Den Haag 2001 (met themaspecial over internationale vergelijking ondernemersdynamiek)

EZ, *Ondernemerschapsmonitor voorjaar 2001*, Den Haag 2000 (met themaspecial over het Nederlandse MKB)

EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. New economy: new entrepreneurs!*, Den Haag/Zoetermeer, 2001

EZ, *Ondernemerschapsmonitor najaar 2000*, Den Haag 2000 (met als thema "Maatschappelijk verantwoord ondernemen")

EZ, *Ondernemerschapsmonitor najaar 2000*, Den Haag 2000 (met als thema "Netwerkactiviteiten van vrouwelijke ondernemers")

EZ, *Ondernemerschapsmonitor juni 2000*, Den Haag, 2000 (met als speciale thema "Intrapreneurship in het Nederlandse bedrijfsleven")

EZ, *Ondernemerschapsmonitor maart 2000*, Den Haag, 2000 (met als speciale thema's "Bedrijfsopvolging in het familiebedrijf" en "Ondernemerschap in het onderwijs")

EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. Opportunities and threats to nascent entrepreneurship*, Den Haag/Zoetermeer, 2000

EZ, *Een nieuwe kans voor particulieren en voor ondernemers. Een studie naar de toepassingsmogelijkheden voor het Amerikaanse Faillissementsrecht in Nederland*, N.J.H. Huls (auteur), Den Haag, 1999

EZ, *High growth companies in the Netherlands*, Den Haag, 1999

EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. Ambitious entrepreneurs; the driving force for the next millennium*, Den Haag/Zoetermeer, 1999

EZ, *Snelgroeiende ondernemingen in Nederland*, Den Haag, 1998

EZ/EIM, *Entrepreneurship in the Netherlands. New firms; the key to competitiveness and growth*, Den Haag/Zoetermeer, 1998

Exemplaren in de reeks zijn te bestellen bij het ministerie van Economische Zaken  
telefoon 0800-646 39 91 (nationaal) en + 31 (0) 70 308 19 86 (internationaal)  
Internet: [www.ez.nl](http://www.ez.nl)

Wilt u op de verzendlijst komen voor de automatische toezending van de volgende Ondernemerschapsmonitor, dan kunt u zich opgeven via mevrouw M.A. van Ginkel, email [m.a.ginkel@minez.nl](mailto:m.a.ginkel@minez.nl) , telefoon (070) 379 6746.

