



# **Bedrijfsstakingen in het kleinbedrijf**

Onontkoombaar of een gemiste kans?

Drs. Lex van Teeffelen (red)  
Yvo Schaafsma  
Linda Vogt

Maart 2008

Kenniscentrum InnBus, Faculteit Economie & Management, Hogeschool Utrecht  
[lex.vanteeffelen@hu.nl](mailto:lex.vanteeffelen@hu.nl)

## Samenvatting

### Aanleiding

Er is weinig bekend over kleine bedrijven, die de startfase van 5 jaar hebben overleefd, niet failliet zijn gegaan en toch hun deuren sluiten. In deze exploratieve studie vergelijken we ondernemers en ondernemingen bij een bedrijfsstaking en bedrijfsoverdracht.

### Steekproef

Er zijn 95 ondernemers van gestaakte bedrijven (stakers) vergeleken met 130 ondernemers van overgedragen bedrijven (overdragers). Beide steekproeven zijn afzonderlijk en aselekt getrokken uit het handelsregister. De gevonden verschillen zijn statistisch getoetst.

### Vraagstelling

Op de volgende vragen geeft het rapport een antwoord:

1. Welk deel van de gestaakte bedrijven komt in aanmerking voor overname?
2. Hoeveel stakende ondernemers proberen hun bedrijf te verkopen?
3. Wat zijn de verschillen tussen stakende en overdragende ondernemers?
4. Wat zijn de verschillen tussen gestaakte en overgedragen ondernemingen?

### Resultaten

#### Onoverkomelijk of gemiste kans?

- De helft van de stakers laat mogelijk een verkoopkans liggen, kijkend naar hun klantenkring en de omzetontwikkeling.
- Slechts 1 op de 8 stakers heeft het bedrijf proberen te verkopen.

#### Ondernemerskenmerken

- Stakers en overdragers zijn gemiddeld even oud (53 jaar).
- De meest voorkomende reden voor staking en overdracht is identiek: een niet optimaal draaiend bedrijf door ziekte, geen energie meer of een slecht rendement.
- Bij stakers komt de reden onrendabel vaker voor, bij overdragers de reden pensioen.
- Stakers zijn veel hoger opgeleid dan overdragers.
- Stakers zijn bereid meer risico's te nemen dan overdragers.
- Staken gaat veel sneller dan overdragen: 3 maanden is geen uitzondering.
- Veel stakers (56%) van 45 – 64 jaar zijn werkloos.

#### Ondernemingskenmerken

- De dagelijkse bedrijfsvoering is bij de gestaakte bedrijven sterker afhankelijk van de ondernemer dan bij overgedragen bedrijven.
- Personeel lijkt is een factor van belang bij de keuze voor staken of overdragen. Overgedragen bedrijven (3 fte) hebben vier keer zoveel personeel in dienst.
- De helft van de gestaakte bedrijven sluit de deuren terecht. Deze bedrijven hebben een te kleine klantenkring en vertonen structureel dalende omzetten. Dit komt weinig voor bij overgedragen bedrijven.

## Inhoudsopgave

<b>Samenvatting</b>	<b>2</b>
<b>Voorwoord</b>	<b>4</b>
<b>Hoofdstuk 1 Steekproef</b>	<b>5</b>
1.1 Terminologie	5
1.2 Steekproef, respons en afname	5
1.3 Check en dubbel check	5
<b>Hoofdstuk 2 Verschillen de ondernemers?</b>	<b>6</b>
2.1 Geslacht	6
2.2 Leeftijd en werkloosheid	7
2.3 Ondernemersjaren	8
2.4 Oprichter	8
2.5 Opleiding	9
2.6 Reden voor stopzetting en overdracht	10
2.7 Risicobereidheid	11
2.8 Opvallende resultaten	12
<b>Hoofdstuk 3 Verschillen de ondernemingen?</b>	<b>13</b>
3.1 Personeel	13
3.2 Afhankelijkheid van de ondernemer	14
3.3 Omzetontwikkeling	15
3.4 Afhankelijkheid van een kleine klantenkring	16
3.5 Kansrijke overdrachten	17
3.6 Concurrentie	17
3.7 Achterstallig onderhoud	18
3.8 Duur van de stopzetting en overdracht	29
3.9 Branche	20
3.10 Opvallende resultaten	21
<b>Hoofdstuk 4 Conclusie</b>	<b>22</b>

## Voorwoord

In april 2007 publiceerden wij ons eerste rapport “Bedrijfsopvolging in het Kleinbedrijf”<sup>1</sup>. Een onverwachte uitkomst was dat een derde van de overgedragen bedrijven geen en een derde slechts één personeelslid in dienst heeft. Dat komt precies overeen met de personeelsopbouw van het MKB in Nederland.

In Nederland zijn er ca. vier keer zoveel ondernemers die hun bedrijf beëindigen als overdragen<sup>2</sup>, uitgaande van 13.000 bedrijfsoverdrachten per jaar<sup>3</sup>. We weten erg weinig over ondernemingen die staken. Onze opzet was ondernemers te interviewen die de keus hadden tussen staken en overdragen. Vandaar dat wij faillissementen en bedrijven in de opstartfase hebben uitgesloten (eerste vijf jaar). Veel starters stranden voortijdig: 30-50% binnen vijf jaar. Een belangrijke vraag is welk deel van de gestaakte bedrijven, die de startproblemen hebben overwonnen, verkocht had kunnen worden?

Er is vooral ingezoomd op eigenschappen van de bedrijven zelf en de ondernemer, omdat die als doorslaggevende factoren worden gezien<sup>4</sup>. In deze voorstudie worden 95 stakende ondernemers vergeleken met 130 ondernemers die hun bedrijf hebben overgedragen.

Ook dit keer zijn de uitkomsten verrassend. Het grootste deel van de stakers is afkomstig uit dienstverlenende bedrijven. Dat is net de groep ondernemers waar we het minst over weten<sup>5</sup>. Bijna de helft van de stakende bedrijven heeft een redelijke uitgangspositie voor overname. Slechts 1 op de 8 ondernemers probeert het bedrijf te verkopen. Staken hangt samen met een te grote afhankelijkheid van de bedrijfsvoering van de zittende ondernemer, een hoge opleiding, een structureel dalende omzet, een (te) kleine klantenkring en weinig personeel.

In een vervolgpublishatie eind 2008 zal een wetenschappelijk onderbouwd model worden gepresenteerd, waarin ook de ondernemerscompetenties worden meegewogen. Met deze publieksrapportage hopen wij alvast een tip van de sluier op te lichten.

Drs. Sevkan Sevringen  
Projectmanager Overdracht & Overname  
Kamer van Koophandel Nederland  
[sevkan.cevirgen@kvk.nl](mailto:sevkan.cevirgen@kvk.nl)

Drs. Lex van Teeffelen  
Onderzoeksleider Bedrijfsovername  
Kenniscentrum InnBus, HU  
[lex.vanteeffelen@hu.nl](mailto:lex.vanteeffelen@hu.nl)

<sup>1</sup> Bedrijfsopvolging in het Kleinbedrijf, HU/KvK Nederland, Utrecht, april 2007

<sup>2</sup> Monitor Ondernemerslandschap. EIM, Zoetermeer, najaar 2005

<sup>3</sup> Bedrijfsoverdrachten in het MKB, EIM, Zoetermeer, februari 2004

<sup>4</sup> Exits, Strategic Study, EIM, Zoetermeer, February 2001

<sup>5</sup> Ibid 4

## Hoofdstuk 1 Steekproef

### 1.1 Terminologie

Een bedrijfsstaking is een beëindiging van de onderneming. Onder een bedrijfsoverdracht verstaan wij een meer dan 50% overdracht van eigendom aan een andere rechtspersoon. Wij duiden ondernemers die hun bedrijf staakten aan als stakers. Ondernemers die hun bedrijf overdroegen noemen wij overdragers. In de figuren zijn de stakers in het blauw en de overdragers in het oranje weergegeven.

### 1.2 Steekproef, respons en afname

De steekproef van gestaakte bedrijven is getrokken uit het handelsregister. De bedrijven moesten voldoen aan drie criteria: zij hebben bij voorkeur de deuren gesloten in de periode 2005 – 2007, zij bestaan minstens 5 jaar en zij mochten niet gestopt zijn vanwege een faillissement. Uit een bestand van ca. 9000 ondernemingen hebben wij 1900 bedrijven aselekt getrokken. Van de ondervraagde ondernemers heeft 24% zijn/haar bedrijf gestaakt in 2005 of eerder, 32% in 2006 en 44% in 2007.

Van elke 100 getrokken bedrijven konden wij 16 ondernemers bereiken binnen 3 belpogingen. De meeste ondernemingen (51) vielen af omdat de telefoonnummers niet traceerbaar waren of niet meer bestonden. Van 16 ondernemers wilden er 11 niet meewerken aan het onderzoek. De respons van de steekproef is ruim 31%.

De 95 gestaakte bedrijven en hun eigenaren zijn vergeleken met 130 overgedragen bedrijven en hun voormalig eigenaren<sup>6</sup>. De stakingen en de overdrachten vonden plaats in een zelfde periode van economische groei. Er is gekozen voor telefonische afname. De respons bij stakers (31%) is duidelijk lager dan bij overdragers (48%) maar nog steeds voldoende hoog.

### 1.3 Check en dubbel check

De verschillen tussen beide groepen ondernemers zijn (tweezijdig) statistisch getoetst.

Tijdens het bellen van gestaakte ondernemers hebben wij eveneens 15 gevallen van overdracht aangetroffen. Deze ondernemers hebben wij uitgevraagd. Opvallend is dat vergelijking tussen de stakers en deze 15 overdragers op alle aspecten identiek zijn aan de vergelijking van de stakers en de eerder verzamelde gegevens van de 130 overdragers. Dit sterkt ons in onze conclusies.

---

<sup>6</sup> Bedrijfsopvolging in het Kleinbedrijf, HU/KvK Nederland, Utrecht, 2007

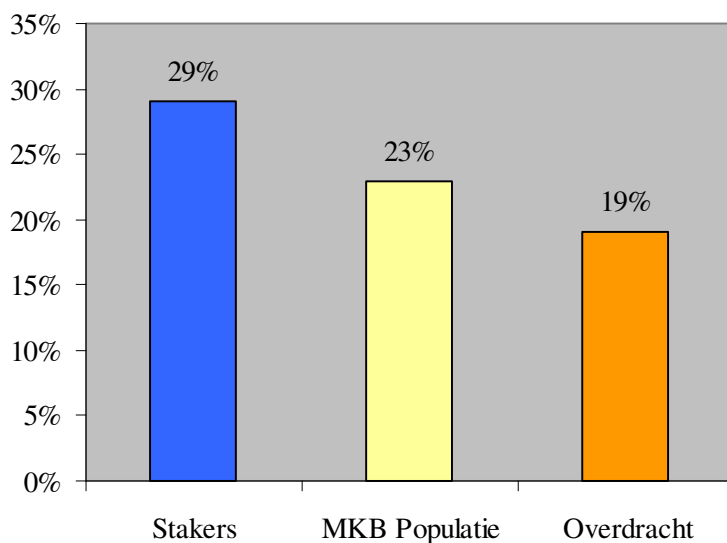
## Hoofdstuk 2 Verschillen de ondernemers?

EIM onderzoek uit 2001<sup>7</sup> geeft aan dat de ondernemings- en ondernemersfactoren een voorname rol spelen bij de staking van een bedrijf. Om stakers goed te kunnen vergelijken met overdragers kijken we naar kenmerken van ondernemers. Deze kenmerken zijn o.a. geslacht, leeftijd, ondernemersjaren, oprichter en opleiding.

### 2.1 Geslacht

Allereerst hebben wij gekeken naar het geslacht. In onderstaande figuur is het verschil te zien tussen percentage vrouwelijke MKB ondernemers in 2007 in vergelijking met vrouwelijke stakers en overdragers. Er zijn meer vrouwelijke ondernemers die hun bedrijf staken dan overdragen. Ook is er bij stakers een lichte oververtegenwoordiging van vrouwen te zien, in vergelijking met de populatie.

**Figuur 2.1 Aantal vrouwelijke ondernemers**



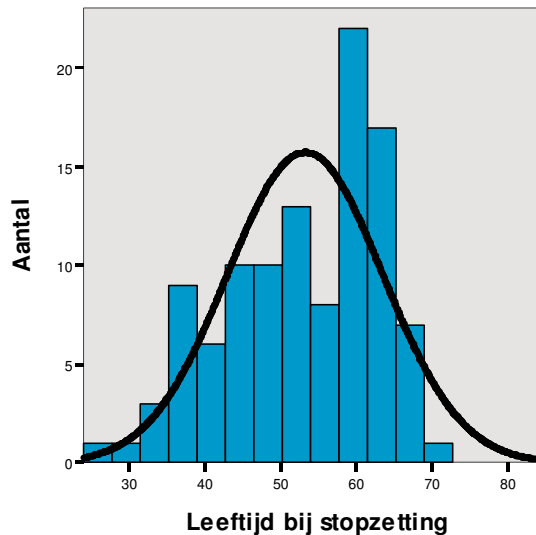
Het verschil tussen stakers en overdragers is echter niet significant.

<sup>7</sup> Exits, Stategic Study, EIM, Zoetermeer, 2001

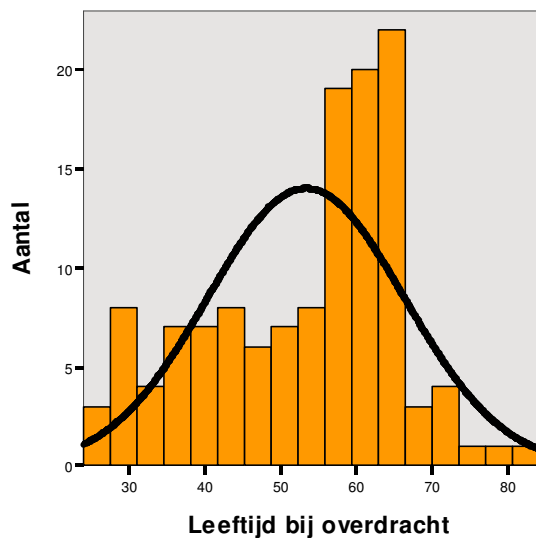
## 2.2 Leeftijd en werkeloosheid

Is de leeftijd bij staking anders is dan de leeftijd bij overdracht?

**Figuur 2.2.1 Stakers: Leeftijd van ondernemers bij stopzetting**



**Figuur 2.2.2 Overdragers: Leeftijd van ondernemers bij overdracht**



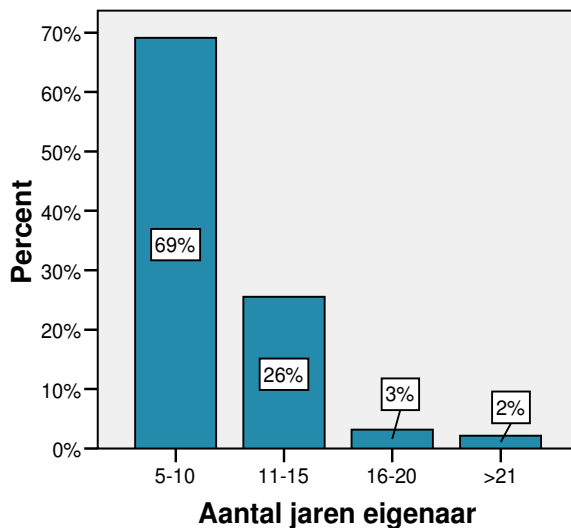
De gemiddelde leeftijd van beide groepen is 53 jaar. Tweederde van de stakers is tussen de 45 tot 64 jaar. Van hen heeft 56% geen werk. Hun opleidingsniveau is hoog en identiek aan die van de gehele populatie (zie paragraaf 2.5). Bij jongere stakers tussen de 20 en 44 jaar heeft slechts 6% geen werk, terwijl zij veel lager zijn opgeleid (MBO).

## 2.3 Ondernemersjaren

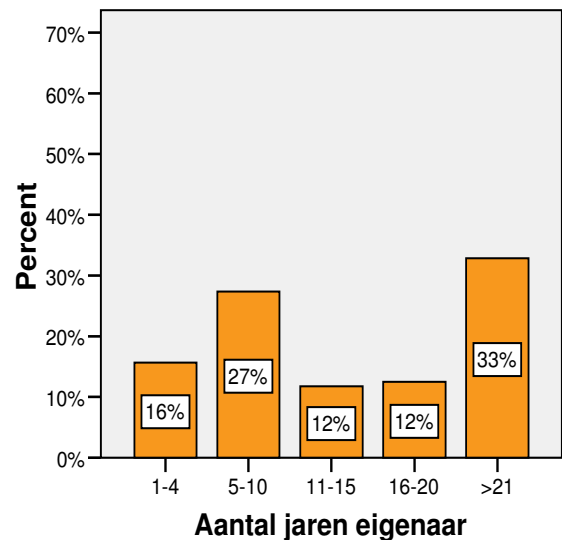
Is er een verschil in het aantal jaren dat men eigenaar is, voordat iemand zijn/haar onderneming stopzet of overdraagt? De figuur voor stakers geeft een vertekend beeld, aangezien wij in ons onderzoek alleen bedrijven hebben meegenomen die al vijf jaar of langer bestonden. Zij waren dus al over de startersproblemen heen.

Gemiddeld is een ondernemer die staakt 10 jaar eigenaar. Een overdragende ondernemer is gemiddeld 17 jaar eigenaar.

Figuur 2.3.1 Stakers: Jaren eigenaar



Figuur 2.3.2 Overdragers: Jaren eigenaar



Zoals te zien is in bovenstaande figuren is bij de staking het overgrote deel tussen de 5 en 15 jaar eigenaar, terwijl bij overdracht een belangrijk deel langer dan 16 jaar eigenaar is.

## 2.4 Oprichter

De overgrote meerderheid (95%) van de stakers hebben het bedrijf zelf opgericht. Dit komt overeen met uitkomsten van een grootschalig Portugees onderzoek<sup>8</sup> waaruit bleek dat oprichters hun bedrijf veel vaker staken dan overdragen. Overdragers hebben we dit item niet voorgelegd.

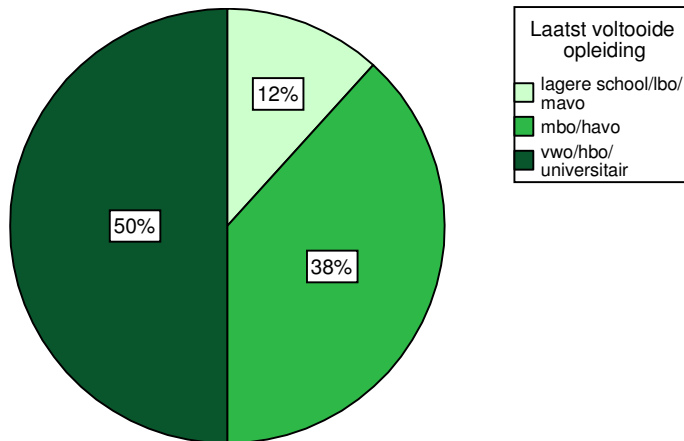
<sup>8</sup> Becoming an ex-entrepreneur: firm performance and the sell of liquidate decision, Amaral et al. TUL, 2007



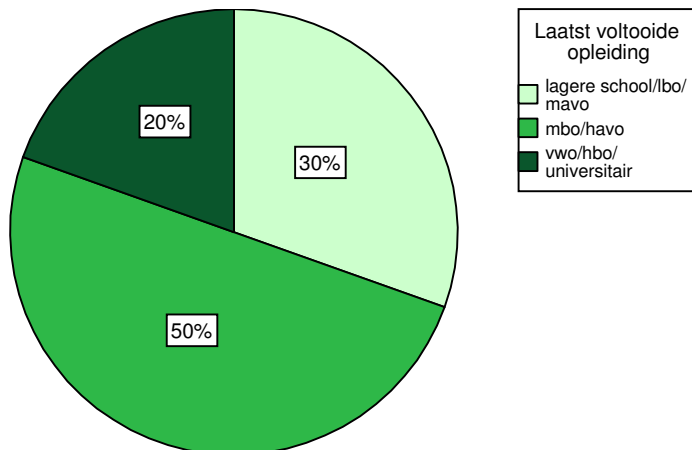
## 2.5 Opleiding

Is er een verschil in opleidingsniveau tussen ondernemers die hun bedrijf staken en overdragen?

**Figuur 2.5.1 Stakers: Opleiding van ondernemers**



**Figuur 2.5.2 Overdragers: Opleiding van ondernemers**

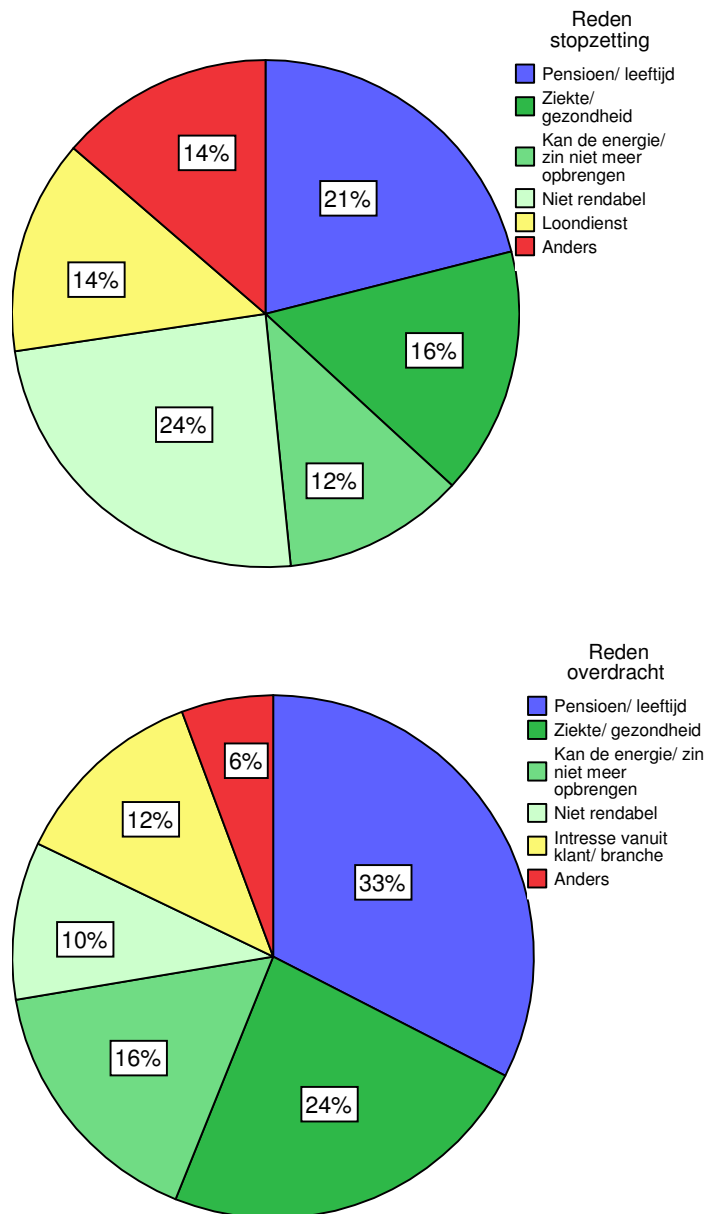


In het opleidingsniveau is een groot verschil te zien. Gemiddeld genomen zijn de ondernemers die hun bedrijf staken hoger opgeleid. Bij de ondernemers die hun bedrijf staken heeft 50% een hogere opleiding en komt de categorie lage opleiding bijna niet voor. Bij overdragers zien we dat 50% een MBO opleiding heeft en 30% een lage opleiding.

## 2.6 Reden voor de stopzetting en overdracht

Aan ondernemers is gevraagd om welke reden zij hun bedrijf stakten of verkochten.

Figuur 2.6 Redenen voor staking en overdracht

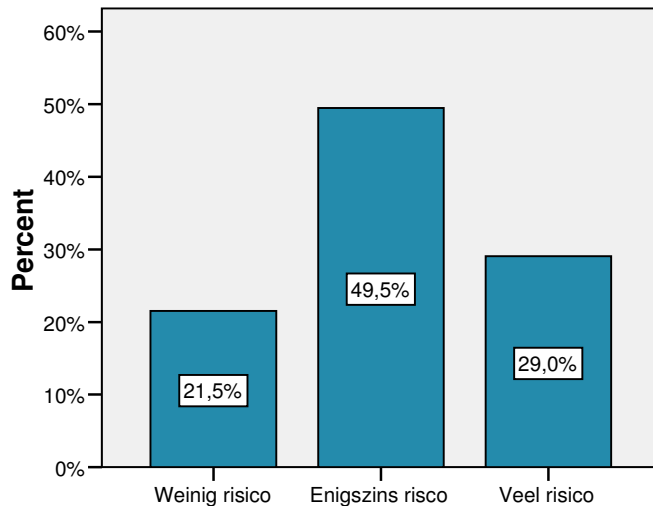


Bij staking en overdracht is de belangrijkste categorie in het groen aangegeven: een niet optimaal lopend bedrijf vanwege ziekte/gezondheid, geen zin/energie of een onrendabele onderneming. Stakers geven aan dat een onrendabele bedrijfsvoering vaker voor komt. Bij overdragers is pensioen vaker de reden.

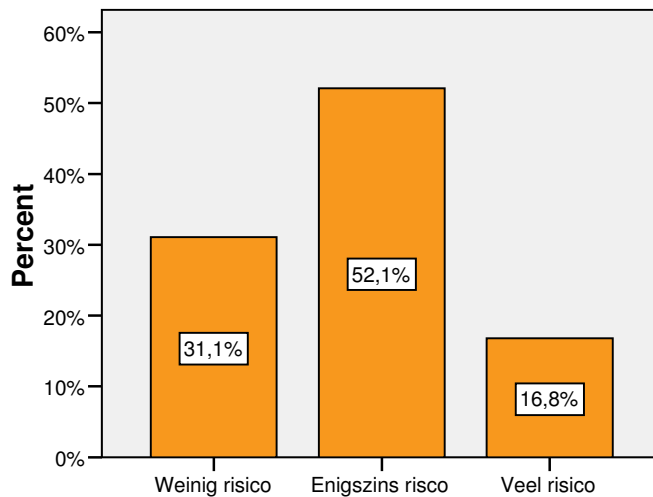
## 2.7 Risicobereidheid

In het onderzoek kwamen een aantal persoonlijkheidsvragen voor, ontleent aan de ondernemerstest<sup>9</sup>, die betrekking hadden op de risicobereidheid van de ondernemer.

**Figuur 2.7.1 Stakers: Risicobereidheid van de ondernemer**



**Figuur 2.7.2 Overdragers: Risicobereidheid van de ondernemer**



In de bovenstaande figuren is te zien, dat de stakende ondernemers bereid zijn meer risico te nemen dan overdragende ondernemers. Wel scoren de meeste ondernemers uit beide groepen in de middenmoot.

<sup>9</sup> E-Scan Ondernemerstest: beoordeling en ontwikkeling van ondernemerscompetenties M. Driessen, 's-Gravenland, 2005

## 2.8 Opvallende resultaten

- De gemiddelde leeftijd van stakers en overdragers is hetzelfde.
- Een staker is minder langer eigenaar dan een overdrager.
- Ondernemers die hun bedrijf staken zijn veelal zelf de oprichter van het bedrijf.
- De staker is aanzienlijk hoger opgeleid dan de overdrager.
- Bij stakers en overdragers was de meeste genoemde reden dat het bedrijf niet optimaal functioneerde. Het betreft ziekte/gezondheid, geen zin/energie meer en onrendabele ondernemingen.
- De ondernemers die hun bedrijf staken zijn bereid meer risico te nemen dan ondernemers die hun bedrijf hebben overgedragen.

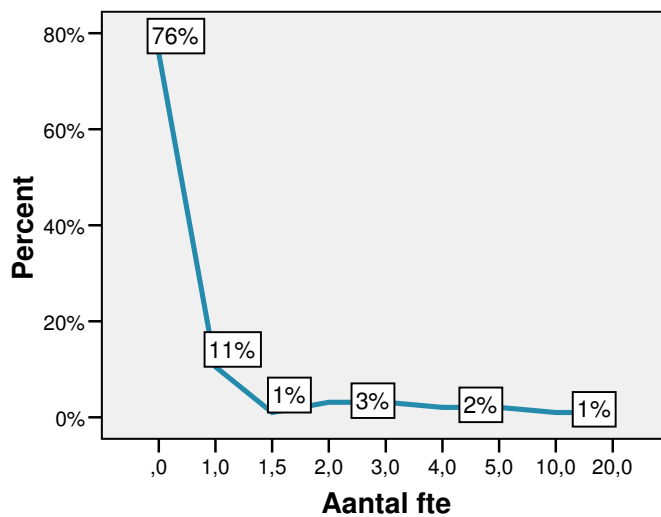
## Hoofdstuk 3 Verschillen de ondernemingen?

In dit hoofdstuk vergelijken wij de ondernemingen op verschillende factoren.

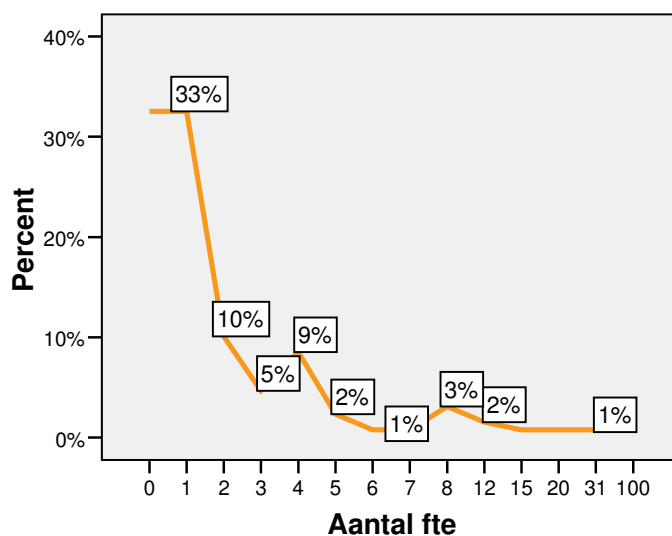
### 3.1 Personeel

Om te beginnen is het aantal medewerkers (fte) dat werkzaam was naast de directeur/eigenaar vergeleken. Het gemiddelde aantal werknemers bij de bedrijven die zijn stopgezet is 0,78 fte, tegenover 2,95 fte bij de bedrijven die zijn overgedragen. Er zijn opvallend veel ZZP'ers bij stakers aanwezig, 76% tegen 33% bij overdragers.

Figuur 3.1.1 Stakers: Aantal medewerkers



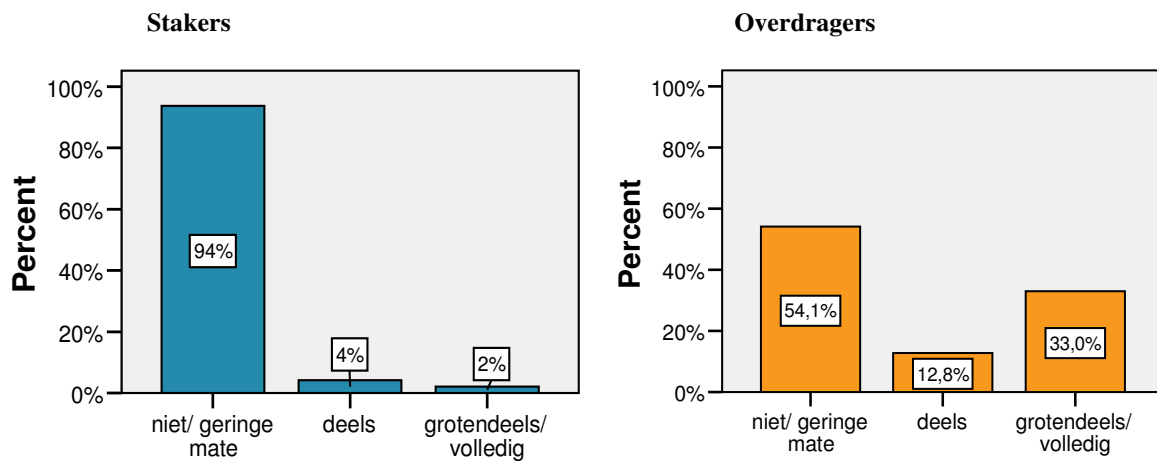
Figuur 3.1.2 Overdragers: Aantal medewerkers



### 3.2 Afhankelijkheid van de ondernemer

Een bedrijfsvoering die erg afhankelijk is van de ondernemer wordt bij een overdracht als groot risico gezien. Het verlaagt de bedrijfswaarde. Aan ondernemers in beide groepen is gevraagd in welke mate hun bedrijf kon draaien zonder hun aanwezigheid.

**Figuur 3.2 Kon het bedrijf, voor de staking/overdracht, draaien zonder de aanwezigheid van de ondernemer?**



Zoals te zien is, kunnen in beide groepen de bedrijven vaak niet draaien zonder de ondernemer. Maar er is een groot verschil. Bij de stakers kan 94% van de bedrijven niet of in geringe mate draaien zonder de aanwezigheid van de ondernemer. Dit wordt mede veroorzaakt door het grote aantal ZZP'ers bij stakers (zie paragraaf 3.1).

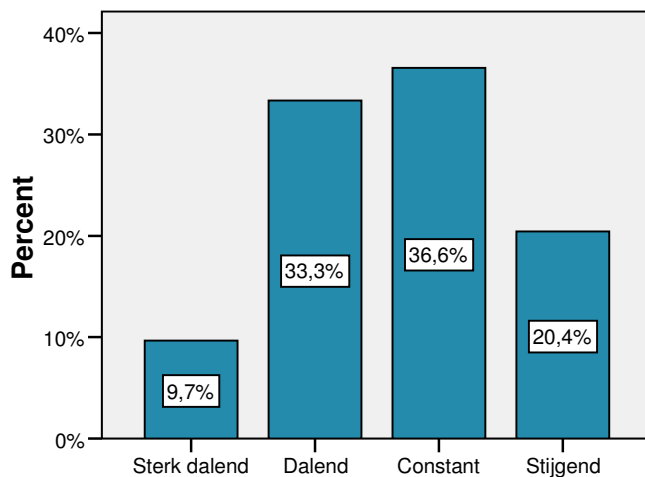
### 3.3 Omzetontwikkeling

Uit Belgisch onderzoek<sup>10</sup> blijkt dat de ontwikkeling van de omzet een goede voorspeller is voor staking of overdracht. Ondernemingen met een constante of stijgende omzet zijn doorgaans overdraagbaar.

In eerste instantie wilden wij de omzet van een bedrijf vergelijken met de branche, aangezien de omzetontwikkeling van een bedrijf in vergelijking tot de branche aangeeft hoe goed een bedrijf het doet. Bedrijven met een bovengemiddelde omzet hebben doorgaans een hogere waarde. Hier zou dus wellicht ook de reden voor de keuze tussen staken of overdragen kunnen liggen. Veel ondernemers die hun bedrijf staken bleken geen idee te hebben van hun omzetontwikkeling in vergelijking tot hun concurrenten. Daarom kunnen wij deze vergelijking niet maken.

Wel is in onderstaande figuur te zien hoe de omzetontwikkeling van de gestaakte bedrijven was, de laatste drie jaar voor de stopzetting.

**Figuur 3.3 Omzetontwikkeling de laatste drie jaar voor de staking**



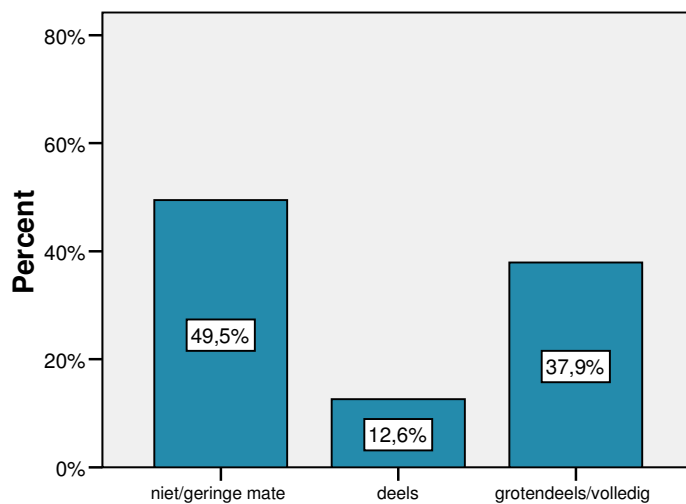
Bij 43% van de gestaakte ondernemingen is de omzet dalende. Toch is er een groter aantal stakende ondernemingen, waarbij de omzet constant of zelfs stijgend is.

<sup>10</sup> Exit processes of micro businesses: The decision to transfer, Leroy et al, Universiteit Gent, 2007

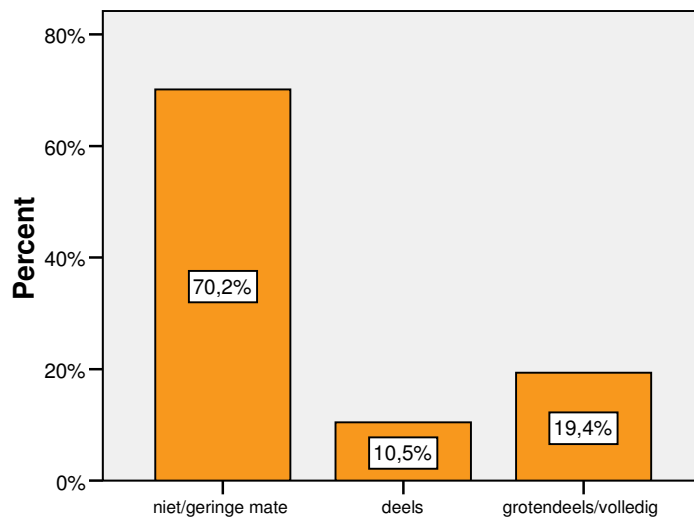
### 3.4 Afhankelijkheid van een kleine klantenkring

Een kleine klantenkring is een belangrijke risicofactor voor een bedrijf, immers bij het wegvallen van een enkele klant staat het bedrijfsresultaat direct onder druk. Het verlaagt de verkoopwaarde van een bedrijf.

**Figuur 3.4.1 Stakers: Afhankelijkheid van één of enkele klanten**



**Figuur 3.4.2 Overdragers: Afhankelijkheid van één of enkele klanten**



Bij de gestaaakte bedrijven is 51% deels tot volledig afhankelijk van een kleine klantenkring, tegenover een 30% bij de overgedragen bedrijven.



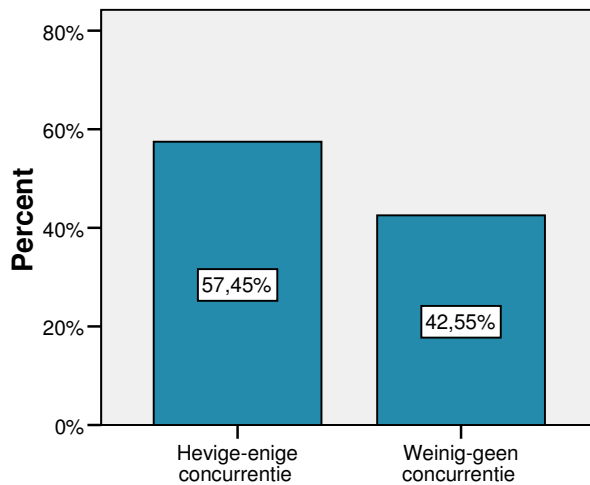
### 3.5 Kansrijke overdrachten

Hoeveel gestaakte ondernemingen komen voor overdracht in aanmerking? Om dat te bepalen keken wij naar bedrijven met een constante of stijgende omzet en een voldoende grote klantenkring. Hieraan voldoet 46% van de gestaakte bedrijven. Dat is 1 op de 2 bedrijven. Maar 1 op de 8 (13%) van de stakers probeert hun onderneming te verkopen.

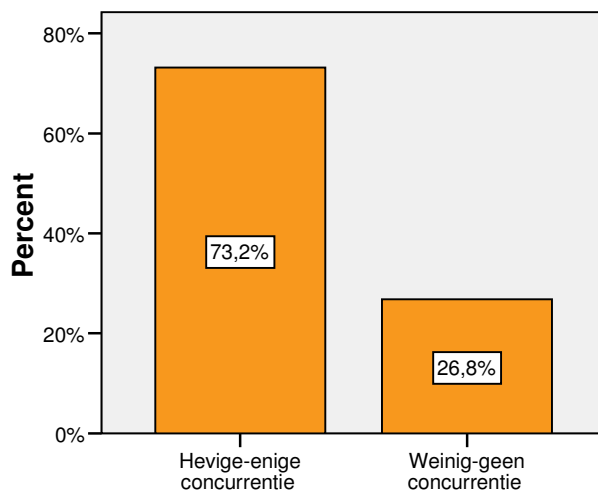
### 3.6 Concurrentie

Concurrentie zet de marges van ondernemers onder druk. Stakers geven aan dat er minder sprake is van concurrentie (57%) dan overdragers (73%).

Figuur 3.6.1 Stakers: Mate van concurrentie



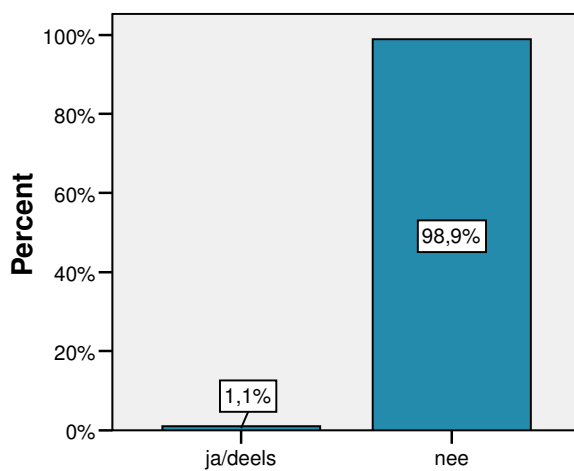
Figuur 3.6.2 Overdragers: Mate van concurrentie



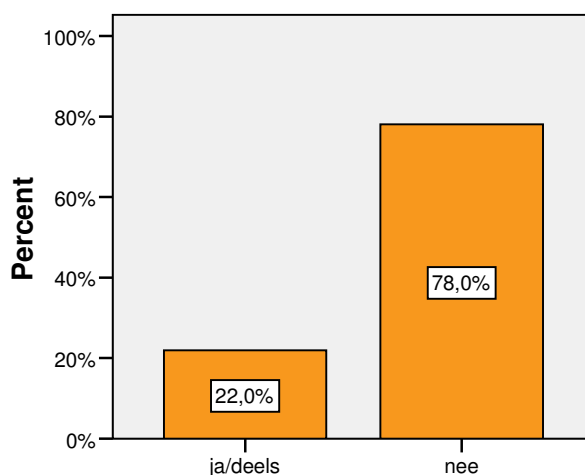
### 3.7 Achterstallig onderhoud

Achterstallig onderhoud en onvoldoende investeringen verlagen de waarde van een bedrijf. Bij beide groepen ondernemers is gevraagd of zij een achterstand hadden in onderhoud en/of investeringen. Zoals in onderstaande figuren te zien is, geeft in beide groepen een ruime meerderheid van de ondernemers aan dat er geen achterstand aan onderhoud en/of investeringen is.

**Figuur 3.7.1 Stopzetting: Achterstallig onderhoud**



**Figuur 3.7.2 Overdracht: Achterstallig onderhoud**

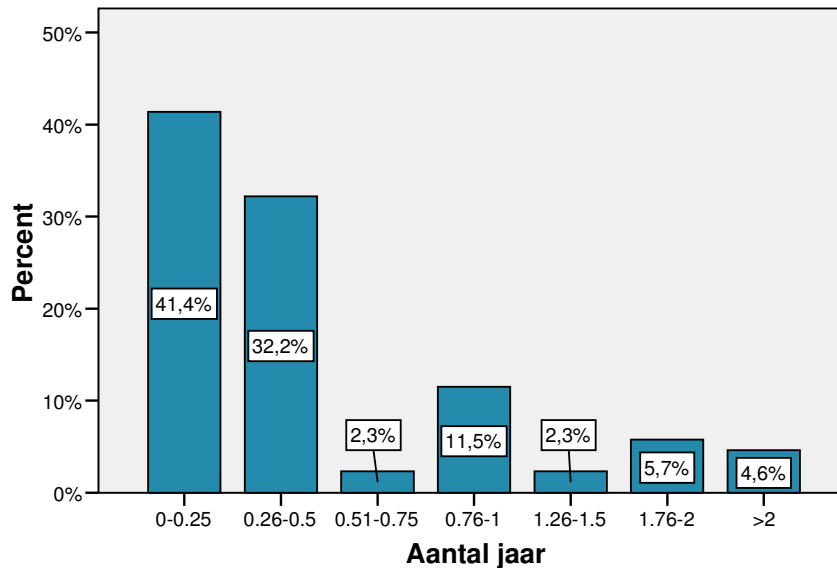


Het verschil (tussen 22% en 1%) ligt waarschijnlijk aan het feit dat veel meer gestaakte bedrijven dan overgedragen bedrijven uit de dienstverlening afkomstig zijn (zie paragraaf 3.9). De dienstverlening is doorgaans weinig kapitaalintensief.

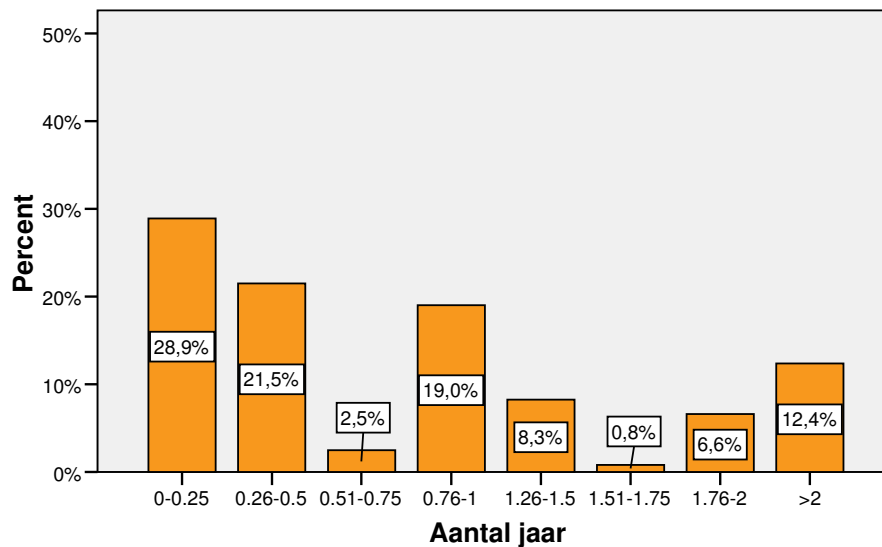
### 3.8 Duur van de staking/overdracht

Wat is de tijdsduur van een staking en die van een overdracht, gerekend vanaf de eerste inlichtingen die ondernemers over staking of overdracht inwinnen? In figuur 3.8 zijn de resultaten weergegeven.

Figuur 3.8.1 Stakers: Duur van de stopzetting, vanaf de eerste inlichtingen



Figuur 3.8.2 Overdragers: Duur van de overdracht, vanaf de eerste inlichtingen

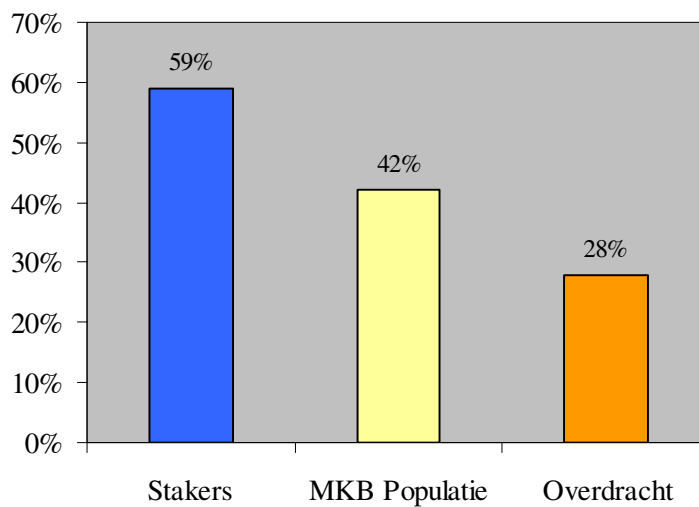


Staken gaat sneller dan overdragen. Ruim 41% van de gestaakte ondernemers geeft aan dit binnen drie maanden te realiseren. Bij staken duurt het gemiddeld een half jaar, bij overdragen één jaar. Hier ligt wellicht de reden waarom verkoopbare bedrijven toch worden gestaakt. Staken gaat sneller: de ondernemer is er dan vanaf.

### 3.9 Branche

Tijdens het onderzoek kwamen wij er al snel achter dat het overgrote deel van de gestaaakte ondernemers werkzaam was in de zakelijke of financiële dienstverlening. Daarom hebben wij de branche-indeling vereenvoudigd tot 'dienstverlening' en 'niet-dienstverlening'.

**Figuur 3.9 Dienstverlenende bedrijven**



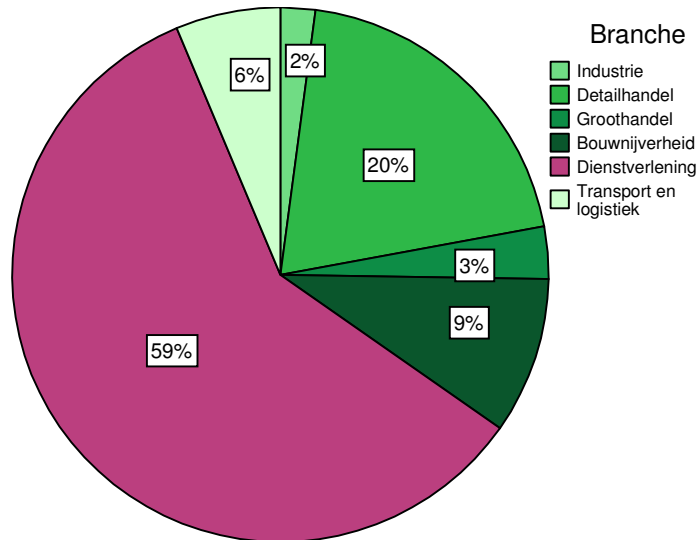
Zoals in duidelijk te zien is, zijn de gestaaakte bedrijven in meerderheid dienstverleners, terwijl bij de overgedragen bedrijven de meerderheid niet-dienstverleners zijn.

Bij staking is het aantal dienstverlenende bedrijven oververtegenwoordigd, terwijl bij overdracht deze groep is ondervertegenwoordigd. Opgeteld en gedeeld door twee komt het percentage dichtbij het landelijke percentage. Niet alleen is dat een indicatie voor de validiteit van ons onderzoek. Maar ook weten we dat de omloopsnelheid van dienstverlenende bedrijven bij overdracht het laagst is van alle branches<sup>11</sup>. Het ligt dus voor de hand dat dienstverlenende bedrijven oververtegenwoordigd zijn bij stopzetting.

Op de volgende pagina is een overzicht opgenomen van brancheverdeling bij gestaaakte ondernemingen.

<sup>11</sup> Bedrijfsoverdrachten in het MKB, 2004, EIM, Zoetermeer

**Figuur 3.9.1 Staking: Brancheverdeling**



De percentages van detailhandel en bouwnijverheid komen bij stakende en overgedragen bedrijven overeen. De horeca is bij de gestaakte bedrijven in tegenstelling tot de overgedragen bedrijven (19%) geheel afwezig. Gestaakte horeca ondernemers waren in het geheel niet telefonisch te traceren.

### 3.10 Opvallende resultaten

- Gestaakte bedrijven hebben minder medewerkers dan overgedragen bedrijven.
- Gestaakte bedrijven zijn meer afhankelijk van de ondernemer dan overgedragen bedrijven.
- Bij de gestaakte bedrijven heeft de meerderheid van de ondernemers geen idee over hun omzetontwikkeling in vergelijking tot hun concurrenten.
- Gestaakte bedrijven zijn afhankelijker van een kleine klantenkring.
- 1 op de 2 gestaakte bedrijven was mogelijk verkoopbaar, slechts 1 op de 8 ondernemers probeert het bedrijf te verkopen.
- De stakende bedrijven geven aan minder last te hebben van concurrentie dan de overgedragen bedrijven.
- Stakende bedrijven hebben minder achterstallig onderhoud dan overgedragen bedrijven.
- Het staken van een onderneming gaat sneller dan het overdragen.
- De brancheverdeling van gestaakte en overgedragen bedrijven is verschillend. Van de gestaakte bedrijven was de meerderheid actief in de dienstverlening. Bij de overgedragen bedrijven was de meerderheid actief in de “niet-dienstverlening”.

## Hoofdstuk 4 Conclusie

De verschillen bij staking en overdracht hebben wij zowel in een profiel van de ondernemer en de onderneming geschetst als in quotes samengevat.

<b>Profiel ondernemer</b>	<b>Staker</b>	<b>Overdrager</b>
<i>Leeftijd</i>	Gemiddeld 53 jaar	Gemiddeld 53 jaar
<i>Opleiding</i>	Vooraf HBO/universitair	Vooraf Havo/MBO
<i>Aantal jaren eigenaar</i>	Gemiddeld 10 jaar	Gemiddeld 17 jaar
<i>Oprichter ja/nee</i>	Ja	-
<i>Risicobereidheid</i>	Hogere risicobereidheid	Lagere risicobereidheid
<i>Reden overeenkomst verschil</i>	Niet optimaal lopend bedrijf Vaker onrendabel	Niet optimaal lopend bedrijf Vaker pensioen
<b>Profiel onderneming</b>	<b>Gestaakt</b>	<b>Overgedragen</b>
<i>Aantal fte</i>	0,78	2,95
<i>Bedrijfsvoering afhank. van ondernemer</i>	Volledig/grotendeels	Deels
<i>Omzetontwikkeling</i>	Dalend/constant	-
<i>Kleine klantenkring</i>	Volledig/deels	Niet/geringe mate
<i>Concurrentie</i>	Minder	Meer
<i>Achterstallig onderhoud</i>	Niet	Niet/deels
<i>Duur</i>	Binnen een half jaar	Binnen 1 jaar
<i>Branche</i>	Dienstverlening	Niet-dienstverlening

### Quotes Ondernemer

- Stakers zijn even oud als overdragers (2.2).
- Het niet optimaal functioneren van de onderneming is de voornaamste reden voor zowel het staken als het overdragen van een onderneming (2.6).
- Stakers zijn minder lang in het bezit van de onderneming (2.3).
- Stakers zijn gemiddeld hoger opgeleid dan overdragers (2.5).
- Stakers zijn bereid meer risico's te nemen (2.7).
- Slechts 1 op de 8 stakers probeert het bedrijf te verkopen (3.5).

### Quotes Onderneming

- 1 op 2 gestaakte ondernemingen zou verkoopbaar kunnen zijn (3.5).
- Gestaakte ondernemingen hebben minder personeel in dienst. Veel gestaakte bedrijven zijn ZZP'er (3.1).
- Gestaakte ondernemingen zijn afhankelijker van een kleine klantenkring (3.4).
- Staken gaat veel sneller dan overdragen (3.8).
- De bedrijfsvoering van gestaakte bedrijven is afhankelijker van de ondernemer (3.2).
- Het zijn vooral dienstverlenende bedrijven die staken (3.9).