

# Subsidie aan starter werkt averechts

Ondernemers moeten elkaar helpen, aldus onderzoekers Roland Berger en Spaanse businessschool IESE

**Meteen in het diepe  
Directe confrontatie  
met klanten maakt  
het meest succesvol  
Geen geld geven  
Overheid kan beter  
markt creëren door  
orders te plaatsen**

Bert van Kalles

Amsterdam

De financiële steun die de Nederlandse overheid aan beginnende bedrijven geeft, mist doel en remt het ondernemerschap. De overheid moet stoppen met subsidies aan starters en geld stoppen in het stimuleren van markten door zelf als klant op te treden of een rol te spelen als investeerder.

Deze conclusies trekken het internationale strategisch adviesbureau Roland Berger en de Spaanse 'business school' IESE in een studie naar het succes van kennisintensieve 'entrepreneurs'. Het wordt vandaag aangeboden aan het Innovatieplatform waarvan premier Balkenende voorzitter is.

De onderzoekers baseren zich op de ondernemersactiviteiten van 1000 starters in kennisintensieve sectoren, onder wie voormalige studenten uit Delft en van IESE. 'Te veel pamperen blijkt averechts te werken', zegt Benno van Dongen, partner bij Roland Berger in een toelichting.

'De aandacht van starters gaat vaak naar het systeem van prijzen winnen en subsidies aanvragen. Maar uit het onderzoek blijkt dat starters die direct vol met hun klanten en hun afzetmarkt worden geconfronteerd, het meest succesvol zijn.'

Het is volgens Van Dongen belangrijk dat starters snel weten of

hun product en hun businessmodel aanslaan of niet. Overheids-subsidie vertraagt dat proces. 'Het is funest als jonge ondernemers door de subsidie er pas na jaren achterkomen dat hun bedrijf niet goed genoeg is. Een snelle "feedback" van klanten is essentieel voor starters.'

Balkenende krijgt het advies om het subsidiegeld voor dit doel in te zetten. 'De overheid kan voor de "start-ups" snel een markt creëren door zelf orders te plaatsen. Het kan ook door overheidsgeld via bestaande kanalen voor risicokapitaal in starters te stoppen, waarbij direct rendement wordt geëist.'

Uit het onderzoek komt verder naar voren dat ondernemerschap is aan te leren. Studenten die aan de TU Delft hebben deelgenomen aan een opleiding ondernemerschap blijken veel vaker een bedrijf op te zetten dan anderen. Van deze groep heeft 62% daadwerkelijk een bedrijf opgericht. Zo'n 9% is nog bezig die stap te zetten.

Volgens professor Julia Prats van het Spaanse IESE, met Van Dongen verantwoordelijk voor de studie, gedijen startende ondernemers in kennisintensieve sectoren het beste in wat zij een 'ecosysteem' noemt. Een netwerk van gelijkgezinden die elkaar kennen en vertrouwen. Dat zorgt ervoor dat zij

hun ideeën sneller kunnen omzetten in winstgevendende activiteiten.

'Samenwerking is cruciaal', zegt ook Van Dongen. Hij was in 1997 initiatiefnemer van het Netwerk Jonge Ondernemers van de TU Delft. Volgens hem ligt er een taak voor de overheid om de netwerken te stimuleren. Dat kan wathem betreft het beste gebeuren aan universiteiten en hoge scholen.

Ook kennisinstituten kunnen een belangrijke rol vervullen om starters succesvol te laten worden, vindt hij. 'De overheid stopt er miljarden in. De kennis die wordt ontwikkeld, gaat nu vaak via publiek-private samenwerking naar de markt. Maar ze kunnen veel meer via starters laten lopen.'

Het blijkt zeer effectief te zijn als ondernemers elkaar helpen. Zo'n 90% van de starters wijzigt hun business model nog voordat ze naar de markt gaan. Die hulp moet dan wel komen van 'peers', gelijkgestemden. Oudere ondernemers als coach aanstellen heeft volgens Van Dongen weinig zin.

'Oude grijze mannen kunnen wel deuren openen en paden effenen, maar hun adviezen staan vaak te ver af van de dagelijkse realiteit van de starter. Die heeft meer aan een collega ondernemers die net een paar jaar verder is.'