

Actieplan 'Nieuw ondernemerschap':

Kansen benutten

Ministerie van Economische Zaken
Ministerie van Justitie
Ministerie van Sociale Zaken & Werkgelegenheid
Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport
Ministerie van Onderwijs, Cultuur & Wetenschappen
VNO-NCW
MKB Nederland

Juni 2005

Voorwoord

“Meer ruimte voor ondernemers”. Dat is het motto van het ondernemerschapsbeleid. Ondernemen in Nederland kent nu nog onnodig veel belemmeringen. In december 2003 heeft het Kabinet de beleidsbrief 'In actie voor ondernemers!'¹ uitgebracht met 43 acties om de barrières die ondernemers ondervinden te slechten.

Deze acties richten zich op belemmeringen die vrijwel alle ondernemers voelen. Daarnaast hebben sommige groepen ondernemers, op basis van de fase waarin hun bedrijf zich bevindt of vanwege hun leeftijd, sexe of etnische afkomst, te maken met specifieke knelpunten die het voeren van een succesvol bedrijf in de weg staan. Hiervoor zijn op maat gesneden maatregelen wenselijk.

In december 2004 heb ik - mede namens de Minister voor Vreemdelingenzaken en Integratie en de Staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid - de Monitor 'Etnisch Ondernemerschap 2004'² naar de Kamer gestuurd.

Uit deze Monitor blijkt dat het aantal 'nieuwe ondernemers' sterk toeneemt, maar dat zij nog wel specifieke knelpunten ondervinden bij het starten en uitoefenen van hun bedrijf. Het nieuw ondernemerschap blijft in kwantiteit én in kwaliteit nog achter bij autochtoon ondernemerschap. Terwijl Nederland sowieso meer ondernemers nodig heeft.

Naar aanleiding hiervan hebben we gezamenlijk besloten om een Actieplan 'Nieuw Ondernemerschap' uit te gaan brengen. De Staatssecretaris van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen en de Minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport hebben zich aangesloten bij dit initiatief.

Het voorliggend Actieplan wil het 'nieuw ondernemerschap' versterken met concrete acties. Deze zijn gericht op het wegnemen van barrières voor nieuwe ondernemers én op het vergroten van de positieve bijdrage die nieuwe ondernemers leveren aan het ondernemerslandschap in Nederland. Nieuw ondernemerschap draagt ook bij aan een betere integratie en creëert rolmodellen voor potentiële ondernemers.

Nieuw ondernemerschap betekent een verrijking voor de samenleving in het algemeen en het Nederlandse ondernemerslandschap in het bijzonder. Nieuwe ondernemers zijn vaak de dragers van nieuwe ideeën, nieuwe producten en nieuwe diensten en dragen zo bij aan de diversiteit van het aanbod van ondernemingen. Nieuw ondernemerschap kan ook bijdragen aan emancipatie en integratie van allochtonen en aan het verbeteren van de leefbaarheid in

¹ Zie Kamerstukken II, vergaderjaar 2003-2004, 29200 XIII, nr. 36

² Zie Kamerstukken II, vergaderjaar 2004-2005, 29800 XIII, nr. 45

bijvoorbeeld de oude wijken in de grote steden. Ook kunnen autochtonen vaak nog een voorbeeld nemen aan de goed ontwikkelde ondernemersgeest van vele nieuwe ondernemers.

Dit Actieplan bevat elf beleidsacties die de inzet en bijdrage van mijzelf en mijn collega's voor Vreemdelingenzaken en Integratie, van Sociale Zaken & Werkgelegenheid, van Onderwijs, Cultuur & Wetenschappen en van Volksgezondheid, Welzijn & Sport ten aanzien van nieuw ondernemerschap belichamen.

Wij prijzen ons gelukkig dat ook de private partners zoals VNO-NCW, MKB Nederland, brancheorganisaties, banken en niet in de laatste plaats de nieuwe ondernemers zelf, meewerken aan dit Actieplan!

Karien van Gennip
Staatssecretaris van Economische Zaken

INHOUD

1. Inleiding
2. Nieuw ondernemerschap in Nederland
3. Barrières voor nieuwe ondernemers
4. Beleidsacties

Meer nieuwe ondernemers

- 4.1 Promotie ondernemerschap door inzet rolmodellen
- 4.2 Betere aansluiting ondernemerschap en onderwijs
- 4.3 Stimuleren ondernemerschap als bron voor werkgelegenheid en arbeidsintegratie
- 4.4 Meer bedrijfsoverdrachten
- 4.5 Stimuleren vrouwelijke nieuwe ondernemers
- 4.6 Stimuleren ondernemerschap bij inburgering

Betere nieuwe ondernemers

- 4.7 Coaching
- 4.8 Verbeteren financieringsmogelijkheden
- 4.9 Toegankelijk maken van reguliere ondernemersnetwerken
- 4.10 Stimuleren administratieve kwaliteit
- 4.11 Voorlichting over hygiënecodes

5. Voortgang
6. Financiën

1. Inleiding

Het Actieplan 'Nieuw Ondernemerschap' heeft tot doel het versterken van 'nieuw ondernemerschap' door middel van concrete acties. Deze zijn gericht op het wegnemen van barrières voor nieuwe ondernemers, en ook op het vergroten van de positieve bijdrage die nieuwe ondernemers hebben aan het ondernemerslandschap in Nederland.

Meer economische groei

Nieuwe Nederlanders hebben gemiddeld - ondanks de sterke groei - minder vaak een eigen bedrijf dan autochtonen. Ondernemerschap is belangrijk voor de Nederlandse economie en de internationale concurrentiepositie van Nederland. In de beleidsbrief 'In actie voor ondernemers!' wordt geconcludeerd dat er een positief verband bestaat tussen ondernemerschap enerzijds en werkgelegenheid, innovatie en duurzame economische groei anderzijds.

Betere integratie

Een belangrijk effect van 'nieuw ondernemerschap' is de bijdrage aan maatschappelijke binding. Ondernemerschap biedt nieuwe ondernemers de mogelijkheid zich een plaats te verwerven in de samenleving en zo hun verdere binding en betrokkenheid te vergroten. Nieuw ondernemerschap heeft daarnaast bovendien een positieve uitstraling en draagt ook op deze wijze bij aan een betere integratie.

Lagere werkloosheid en sterkere lokale economie

Momenteel is het aantal nieuwe Nederlanders onder de ontvangers van WAO en bijstand relatief groot. Ondernemerschap is een goede manier om economisch zelfstandig te worden. Door middel van zelfstandig ondernemerschap wordt ook de lokale economie en de leefbaarheid en veiligheid van wijken in grote steden versterkt en neemt hier de werkgelegenheid toe, bijvoorbeeld door het aannemen van personeel.

Samenwerking essentieel

Voor het stimuleren van nieuw ondernemerschap is een gezamenlijke inspanning van alle betrokken partijen nodig. Allereerst van de succesvolle nieuwe ondernemers zelf. Zij kunnen dienen als klankbord en rolmodel voor potentiële ondernemers. Gevestigde ondernemers en branche-organisaties kunnen bijdragen door middel van het ter beschikking stellen van hun kennis en netwerken. Vanuit de overheid tenslotte worden knelpunten weggenomen en kan ondersteuning geboden worden bij het toegankelijk maken van overheidsinformatie en bij het opzetten van ondersteunende diensten. Ook andere bestuurslagen en gremia als het Landelijk Overleg Minderheden (LOM) spelen hierbij een rol.

Dit Actieplan is daarom geschreven in nauw overleg met alle betrokken partijen. Zij hebben meegewerkt aan het formuleren van de acties en zullen dat ook doen aan de uitwerking daarvan en de communicatie (publiciteit) erover.

De acties zullen niet onafhankelijk van elkaar worden uitgevoerd. Tijdens de voortgang zal een breed samengestelde projectgroep deze acties in hun samenhang volgen. De gemeenten zullen bij de uitvoering nauw worden betrokken en de 'Best practices' zullen inzichtelijk worden gemaakt.

Doelstelling

Doelstelling van het Actieplan is *meer* en *betere* nieuwe ondernemers. Streefwaarde is een percentage ondernemers onder nieuwe Nederlanders dat gelijk is aan het percentage ondernemers voor heel Nederland.

Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk wordt allereerst een analyse gegeven van het nieuw ondernemerschap in Nederland. Hoofdstuk drie beschrijft tegen welke barrières nieuwe ondernemers oplopen. Hierbij wordt geput uit de uitkomsten van de Monitor 'Etnisch Ondernemerschap 2004', de bijeenkomsten van de Adviesraad 'Nieuw ondernemerschap' en de bijeenkomsten in het kader van het 'Breed Initiatief Maatschappelijke Binding' (BIMB) en het Landelijk Overleg Minderheden. Ook is meerdere malen gesproken met individuele bedrijven.

In het vierde hoofdstuk worden de beleidsacties geformuleerd die tot doel hebben om tot meer en betere nieuwe ondernemers te komen. De elf acties zijn ingedeeld in twee groepen, gezien de twee centrale doelstellingen van het ondernemerschapsbeleid. De acties zijn:

Meer nieuwe ondernemers

- 4.1 Promotie ondernemerschap door inzet rolmodellen
- 4.2 Betere aansluiting ondernemerschap en onderwijs
- 4.3 Stimuleren ondernemerschap als bron voor werkgelegenheid en arbeidsintegratie
- 4.4 Meer bedrijfsoverdrachten
- 4.5 Stimuleren vrouwelijke nieuwe ondernemers
- 4.6 Stimuleren ondernemerschap bij inburgering

Betere nieuwe ondernemers

- 4.7 Coaching
- 4.8 Verbeteren financieringsmogelijkheden
- 4.9 Toegankelijk maken van reguliere ondernemersnetwerken
- 4.10 Stimuleren administratieve kwaliteit
- 4.11 Voorlichting over hygiënecodes

Hoofdstuk vijf gaat in op de voortgang. Hoofdstuk zes tenslotte bevat een overzicht van de bedragen die met de uitvoering van de diverse acties zijn gemoeid.

2. Nieuw ondernemerschap in Nederland

Voordat effectief beleid kan worden geformuleerd om nieuw ondernemerschap te stimuleren, moet eerst in beeld worden gebracht waaruit nieuw ondernemerschap bestaat en tegen welke barrières nieuwe ondernemers aanlopen. Eind 2004 is hiervoor de Monitor 'Etnisch Ondernemerschap 2004' uitgebracht. In dit rapport worden de laatste stand van zaken en de kenmerken van nieuw ondernemerschap in Nederland belicht.

Het aantal nieuwe ondernemers zit in de lift...

Het aantal nieuwe ondernemers is de laatste jaren flink toegenomen, de groei was zelfs hoger dan de toename van de betreffende beroepsbevolking. De komende jaren zal de positieve beweging van de afgelopen jaren zich naar verwachting voortzetten. Toch is de ondernemerschapsquote³ onder niet-westerse allochtonen nog steeds veel lager dan het landelijk gemiddelde. Zo is 9,6% van de autochtone beroepsbevolking ondernemer, tegenover 4,2% van de niet-westerse allochtone beroepsbevolking. Wel groeit de ondernemerschapsquote van niet-westerse allochtonen veel sneller dan onder autochtonen. Dit geldt zowel voor de eerste als tweede generatie niet-westerse allochtonen.

Onder de specifieke herkomstlanden valt de hoge ondernemerschapsquote bij de Chinezen op. Chinezen zijn zelfs twee keer zo vaak ondernemer dan autochtonen. Ondernemerschap is onder Marokkanen, Antillianen en Surinamers minder verbreid dan onder Turken. De ondernemerschapsquote neemt bij Turken, Marokkanen en Surinamers wel toe. Onder Antillianen is dit nog nauwelijks het geval.

Maar liefst veertig procent van de nieuwe ondernemers is gevestigd in de vier grote steden. Momenteel vertegenwoordigt deze groep tussen de 15% en 20% van het totaal aantal ondernemingen in deze steden. Nieuw ondernemerschap is niet alleen geografisch geconcentreerd, maar kent ook concentraties in bepaalde sectoren. Met name in de sectoren horeca (28% van het aantal nieuwe ondernemers), handel en reparatie (24%) en zakelijke dienstverlening (16%) zijn nieuwe ondernemers actief⁴.

... maar de prestaties blijven achter

Er is echter ook een keerzijde. De prestaties van nieuwe ondernemers blijven achter. De succesratio is laag. Na anderhalf jaar ondernemen heeft 39% van de niet-westerse ondernemers zijn of haar onderneming gestaakt, tegenover 20% van de autochtone ondernemers. Nieuwe ondernemers zijn vaak in dezelfde sectoren actief (kopieergedrag) en richten zich te veel op de eigen groep.

³ Het aantal ondernemers als percentage van de beroepsbevolking.

⁴ Ter vergelijking de overeenkomstige cijfers voor autochtonen: horeca 5%, handel en reparatie 22% en zakelijke dienstverlening 18%.

...en ook onder allochtone vrouwen zijn relatief weinig ondernemers

In de Monitor is ook gekeken naar nieuw ondernemerschap onder vrouwen. In Nederland is 32% van alle ondernemers vrouw. Het aandeel van vrouwelijke ondernemers onder vooral niet-westerse nieuwe ondernemers blijft achter bij dit gemiddelde. Dit geldt zowel voor de eerste als voor de tweede generatie vrouwelijke nieuwe ondernemers. Wel zijn er grote verschillen tussen de verschillende groepen. Het aandeel van vrouwelijke ondernemers uit Suriname, de Nederlandse Antillen en Aruba komt overeen met het niveau van vrouwelijke autochtone ondernemers. Het aandeel van vrouwen onder Turkse en Marokkaanse ondernemers is behoorlijk laag, met een gemiddeld aandeel van 17% respectievelijk 12% in 2002. Ten opzichte van 1999 zijn deze percentages zelfs gedaald.

...maar uitgangspositie tweede generatie nieuwe ondernemers is beter.

De uitgangspositie van de tweede generatie nieuwe ondernemers wijkt op een aantal punten af van die van de eerste generatie. De tweede generatie is beter ingeburgerd, heeft een hoger opleidingsniveau en maakt meer gebruik van formele (overheids)kanalen en netwerken. Bij de tweede generatie voltrekt zich bovendien een verschuiving naar meer spreiding over de diverse sectoren. Steeds meer ondernemers uit de tweede generatie kiest voor een bedrijf in de zakelijke dienstverlening. De jongere generatie nieuwe ondernemers besteedt meer aandacht aan marktverbreding en kwaliteit. Hierdoor wordt het nieuw ondernemerschap steeds meer divers en gaat het steeds meer kenmerken van autochtoon ondernemerschap vertonen.

Afkomstig uit een Irakese familie waar het vak van goudsmid van vader op zoon werd doorgegeven, runt Kabil Talal een zaak in goud en zilver. In Irak heeft hij meerdere zaken gehad maar na een technische studie werkte hij aan powermachines in de energiebranche. Nu is hij terug bij zijn liefde voor het ondernemerschap. Kabil verkoopt sieraden voor iedere portemonnee. Hij vindt het belangrijk dat sieraden voor iedereen toegankelijk zijn. Hij is van mening dat: "Juist in een land als Nederland met veel feesten en gelegenheden moet je zorgen dat iedereen een mooi betaalbaar cadeau kan kopen."

Bron: "Vernieuwende zaken", uitgave door STEW Advies & Training Kleinbedrijf

In maart 2004 opende Úlkú Akdemir haar eigen kapsalon in Rotterdam. Úlkú, die een kappersopleiding volgde in Duitsland, kwam op het idee voor zichzelf te beginnen toen ze aanliep tegen een leegstaand pand in de buurt waar ze is opgegroeid. Ze is begonnen, zoals ze zelf aangeeft "...met letterlijk niets. Geld lenen bij de bank was geen optie". Wel had ze zich eerst georiënteerd bij de Kamer van Koophandel: "Ik wilde weten of je een vergunning nodig hebt om te beginnen als kapper". Úlkú richt zich nadrukkelijk niet alleen op de eigen doelgroep, maar heeft mannelijke en vrouwelijke klanten van alle nationaliteiten.

Bron: KvK Magazine editie Rotterdam, november 2004

3. Barrières voor nieuwe ondernemers

Een aantal knelpunten die nieuwe ondernemers tegenkomen zijn knelpunten die voor alle ondernemers gelden. In de beleidsbrieven 'In actie voor ondernemers!' en 'Meer actie voor ondernemers!'⁵ is een groot aantal acties geformuleerd om algemene belemmeringen voor ondernemers weg te nemen. Het kabinet werkt op een breed front aan het wegwerken van de belemmeringen voor ondernemers.

Bij algemene belemmeringen gaat het bijvoorbeeld om administratieve lasten en regelgeving. Dit knelpunt wordt aangepakt door de administratieve lasten gedurende deze kabinetsperiode met 25% te verminderen, de 800 strijdige regels zoals die zijn gemeld bij het Meldpunt Strijdige Regels op te lossen en door projecten zoals de Taskforce Vereenvoudiging Vergunningen. Een ander door ondernemers veelgenoemd knelpunt is onveiligheid en criminaliteit, met name in oude wijken. Het Actieplan Veilig Ondernemen⁶ bevat een groot aantal acties om de veiligheid te vergroten.

Maar 'nieuwe ondernemers' hebben vanwege de eigen karakteristieken ook te maken met enkele specifieke knelpunten. Deze zijn veelal ook van belang voor iedere andere ondernemer, maar hebben bij de 'nieuwe ondernemer' vaak een groter gewicht.

Specifieke barrières voor nieuwe ondernemers

Gebrekkige voorbereiding

Een goede start is essentieel voor iedere ondernemer. Een algemeen probleem is dat startende ondernemers vaak zo enthousiast zijn, dat zij zich onvoldoende voorbereiden. Zij stellen zich bijvoorbeeld niet op de hoogte van de gang van zaken rond belastingheffing of verzamelen onvoldoende kennis over hun afzetmarkt. Maar de wil om - mits gecalculeerd - risico's te nemen valt te prijzen.

Gebrekkig opleidingsniveau

Lage overlevingskansen van startende ondernemers kunnen behalve aan een weinig professionele voorbereiding deels ook worden toegeschreven aan een laag opleidingsniveau. De basiskennis van sommige nieuwe ondernemers is vaak te gering om met succes deel te kunnen nemen aan een ondernemersopleiding om zo de vereiste diploma's te behalen. Nieuwe ondernemers hebben soms door het onvoldoende beheersen van de Nederlandse taal en de geringe kennis van de Nederlandse bedrijfscultuur een extra achterstand. Hierdoor komen ze meer obstakels tegen bij de start en de verdere ontwikkeling van de onderneming. Het achterblijvende opleidingsniveau maakt het voor nieuwe ondernemers vaak onmogelijk om de stap naar nieuwe klanten en markten te

⁵ Zie Kamerstukken II, vergaderjaar 2003-2004, 29200 XIII, nr. 51

⁶ Zie Kamerstukken II, vergaderjaar 2003-2004, 28684, nr. 24

zetten. Een goede opleiding is dus noodzakelijk voor de toetreding van nieuwe ondernemers tot de markt en de professionaliteit in het ondernemerschap.

Eenzijdige locatie- en branchekeuze

Nieuwe ondernemers zijn vaak geconcentreerd in bepaalde gebieden. Bovendien vindt regelmatig de branche- en locatiekeuze plaats zonder een goede analyse van marktbehoeften. De overtegenwoordiging in minder perspectiefrijke branches is één van de problemen van het nieuw ondernemerschap. De bedrijven zijn veelal te vinden in sectoren waar toetredingsdrempels laag zijn, maar diezelfde laagdrempeligheid zorgt er ook voor dat veel gelijksoortige bedrijven binnen één en dezelfde markt opereren, met als gevolg een hevige (prijs)concurrentie. Daarbij komt dat veel nieuwe ondernemers met name gericht zijn op de eigen groep. Hierdoor benutten ze niet het volledige potentieel van hun onderneming. Voor nieuwe ondernemers liggen kansen in het verschieft door zich in te zetten op marktverbreding. Veel nieuwe ondernemers ervaren echter aanzienlijke drempels om andere marktsegmenten en/of klantenkringen te benaderen, niet in de laatste plaats omdat nieuwe ondernemers daarvoor vaak de benodigde vakbekwaamheid, kapitaal en netwerken missen.

Inschakelen van rolmodellen

Startende nieuwe ondernemers kennen vaak weinig voorbeelden uit eigen waarneming van geslaagde ondernemers. Het inschakelen van succesvolle voorbeelden kan helpen bij het verbeteren van de ondernemingszin en -geest onder (potentiële) nieuwe ondernemers. Onder de titel 'Het nieuwe ondernemen' heeft ABN AMRO in samenwerking met VNO-NCW onlangs een tiental geslaagde allochtone zakenmensen geportretteerd.

Geïnspireerd door de opkomst van de mobiele telefoon ontwikkelden de broers Atom en Steve Zhou eind 1998 het businessplan voor wat een succesvolle keten van GSM-winkels zou worden. Ze presenteerden hun plannen aan Ben (nu T-Mobile) en Orange. Ben raakte enthousiast en ging de plannen van de broers ondersteunen. Atom: "Daarna ging alles razend snel". De broers bedachten een partnerconstructie waarbij familie en bekenden eigen vestigingen openden. De keten groeide explosief. Tussen 2000 en 2004 ging bijna iedere drie maanden een nieuw filiaal open. Maar het aantal potentiële partners uit het eigen netwerk slinkt, en in 2005 maakt de partnerconstructie plaats voor een franchiseformule. Dat geeft ons de kans om sneller door te groeien.

Bron: 'Het Nieuwe Ondernemen', uitgave ABN-AMRO 2004

Aansluiting bij lokale en landelijke netwerken

Nieuwe ondernemers sluiten zich minder vaak aan bij winkeliersverenigingen, branche-organisaties of ondernemersnetwerken dan autochtone ondernemers. Zij zijn bovendien nauwelijks georganiseerd in eigen ondernemersnetwerken. Al met al maken nieuwe ondernemers te weinig deel uit van netwerken waar zij informatie, advies of potentiële klanten/zakenpartners aan kunnen treffen. Netwerken van nieuwe ondernemers zijn vaak beperkt tot de eigen groep en

informeel van aard. Tegelijkertijd hebben de formele netwerken, zoals de Kamers van Koophandel, VNO-NCW, MKB Nederland en branche-organisaties zelf baat bij een zo groot mogelijke spreiding binnen het ondernemersbestand om zo hun vitaliteit in stand te houden.

Kennis van wet- en regelgeving

Nieuwe ondernemers hebben vaak minder kennis van wet- en regelgeving en hun administratie voldoet hierdoor soms niet aan de voorwaarden om aan de informatievraag van bijvoorbeeld de belastingdienst te voldoen. Hierdoor komen zij nog te vaak in conflict met controlerende instanties, terwijl hieraan geen kwade trouw ten grondslag hoeft te liggen.

Verkrijgen van financiering

Voor nieuwe ondernemers is het vinden van een bancaire financiering vaak erg moeilijk. Banken weten niet altijd hoe zij tegen een businessplan van een ondernemer moeten aankijken, die wil starten in een branche waarvoor de bank geen 'track record' heeft. Kredietverlening kan dan moeilijk plaatsvinden omdat ervaringsgegevens bij de bank ontbreken. Zelf beschikken nieuwe ondernemers vaak over weinig of geen eigen vermogen. Doordat nieuwe ondernemers regelmatig niet beschikken over voldoende formele onderpanden om via de banken aan kapitaal te komen, zoeken zij dan ook vaak hun toevlucht tot de eigen familie of vriendenkring voor de financiering van hun onderneming. Bovendien is bekend dat nieuwe ondernemers relatief vaak om kleine kredieten vragen. Kleine kredieten zijn voor banken in het algemeen minder interessant, omdat aan de verlening van een klein krediet dezelfde vaste kosten zijn verbonden voor de bank als aan kredietverlening op grotere schaal. Nieuwe ondernemers weten bovendien niet altijd hoe zij een Nederlandse bank moeten benaderen en aan welke eisen een kredietaanvraag moet voldoen.

Rabobank maakte onlangs bekend dat ze in onderhandeling is met vijf Nederlandse gemeenten om microkredieten te verstrekken aan ondernemers in achterstandswijken van grote steden. De bank richt zich daarbij met name op nieuwe ondernemers. Deze ondernemers kunnen aankloppen voor een lening variërend van € 5.000 tot € 25.000. Om een brug te slaan tussen bank en ondernemer, maakt de Rabobank gebruik van succesvolle lokale ondernemers. Zij treden op als coach van de startende ondernemer, geven advies en staan garant voor het succes. Niet financieel, maar door hun inschatting van de kans van slagen. Samenwerking met de gemeenten is volgens de Rabobank noodzakelijk. Die staan garant voor de leningen en dragen het risico.

Bron: Rabobank

4. Beleidsacties

Alvorens in te gaan op de individuele acties, moet worden benadrukt dat goed ondernemersbeleid staat of valt met de betrokkenheid van de ondernemers zelf. Dit geldt zeker voor het stimuleren van nieuw ondernemerschap. Het is daarom goed dat veel succesvolle nieuwe ondernemers zich bereid tonen om mee te werken aan de versterking van het nieuwe ondernemerschap. Zij spelen een essentiële rol bij de vormgeving van het beleid, maar ook bij het uitdragen van hun plezier bij het uitoefenen van hun bedrijf en bij het etaleren van hun vakkennis.

Adviesraad 'Nieuw Ondernemerschap'⁷

Voor het betrekken van de doelgroep is in december 2004 de Adviesraad 'Nieuw Ondernemerschap' ingesteld door de Staatssecretaris van Economische Zaken. De drie doelstellingen van de adviesraad zijn:

- advisering over beleid ten aanzien van (nieuw) ondernemerschap;
- het vervullen van en zoeken naar een voorbeeldfunctie voor nieuwe ondernemers;
- het versterken van de netwerken tussen nieuwe en oude ondernemers.

⁷ Leden van de Adviesraad Nieuw Ondernemerschap zijn: mw. Maritza Russel, mw. Grace Boldewijn, mw. Senay Özdemir, dhr. Djindra Ramsahai, dhr. Steve Zhou, mw. Sepideh Datoobar, mw. Carmen Breeveld, dhr. Emin Erdurcan, dhr. Merdan Yagmur, dhr. Bert Kolkman en dhr. Carlos Conçalves.

4.1 Promotie ondernemerschap door inzet rolmodellen

Het gebruik van succesvolle nieuwe ondernemers als rolmodellen werkt stimulerend. Rolmodellen tonen hun inspiratie en motivatie en brengen deze over. Zij zorgen ervoor dat aspirant-ondernemers worden aangemoedigd ook daadwerkelijk te starten. Deze rolmodellen zijn geïntegreerd in de Nederlandse samenleving en tegelijkertijd hebben ze hun eigen achtergrond. Succesvolle rolmodellen leiden bovendien tot een imagoverbetering van (nieuw) ondernemerschap onder alle Nederlanders. Met behulp van de media zal het wederzijdse begrip en respect vergroot moeten worden.

EZ zal voortdurend doorgaan om in contact te treden met nieuwe ondernemers. Zij worden op deze manier zoveel mogelijk betrokken bij de uitvoering van het beleid en worden hierdoor ook gestimuleerd om als rolmodel voor allochtonen te fungeren.

Voorbeelden van acties die in dit kader worden uitgevoerd zijn:

- De publicatie 'Het nieuwe ondernemen' die VNO-NCW en ABN AMRO in oktober 2004 hebben uitgebracht, en waarin succesvolle nieuwe ondernemers aan het woord zijn gelaten.
- Samen met MKB Nederland zal de Staatssecretaris van Economische Zaken jaarlijks een prijs uitreiken aan de beste nieuwe ondernemer. Deze prijs zal begeleid worden door een publiciteitscampagne.
- De leden van de Adviesraad 'Nieuw ondernemerschap' zullen zich inzetten om als rolmodel te fungeren voor potentiële ondernemers.
- Het Ministerie van Economische Zaken draagt in 2005 bij aan het TV-programma 'Nederland in bedrijf' bij RTL5. Het doel van deelname is om nieuw ondernemerschap op een positieve manier voor het voetlicht te brengen. De uitzendingen worden ondersteund door middel van een webcampagne.

4.2 Betere aansluiting ondernemerschap en onderwijs

Het huidige onderwijs biedt nog te weinig aandacht aan ondernemerschap, terwijl het onderwijs dé plaats is om duidelijk te maken hoe interessant het kan zijn om ondernemer te worden. De belangrijkste knelpunten, die het realiseren van een brede introductie van ondernemerschap bij onderwijsinstellingen belemmeren, zijn:

- De cultuur in het onderwijs: het belang van ondernemerschap wordt onvoldoende ingezien en erkend;
- Docenten zijn onvoldoende opgeleid in ondernemerschap;
- Er is onvoldoende direct toepasbaar lesmateriaal voor ondernemerschapsvakken beschikbaar.

De inzet van de Staatssecretarissen van Economische Zaken en van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen is om in de komende periode zo veel mogelijk leerlingen in het MBO en HBO in aanraking te brengen met ondernemerschap. Hiertoe is het Actieprogramma 'Ondernemerschap en Onderwijs'⁸ opgesteld. Het Actieprogramma wordt in nauwe samenwerking tussen EZ en OCW uitgevoerd.

Beleidsacties gericht op verankering van ondernemerschap in het onderwijs zullen zich met name richten op:

- Het besteden van meer aandacht aan (internationale) ondernemerschapsvaardigheden in het curriculum;
- Stimuleren van ondernemerschap onder leraren, door aandacht voor ondernemerschap in de bekwaamheidseisen van onderwijspersoneel, scholing en training via ondernemerschapstages;
- Creëren van ondernemende onderwijsinstellingen (waaruit meer startende ondernemers kunnen voortkomen);
- Stimuleren van geven van onderwijs door ondernemers en praktijkstages.

In samenwerking met de onderwijsinstellingen worden landelijke ambities op het terrein van het ondernemerschapsonderwijs opgesteld. Onderwijsinstellingen kunnen vrijwillig vanuit hun eigen profiel en in samenspraak met het regionale bedrijfsleven bijdragen aan het bereiken van één of meerdere van deze ambities. Door de formulering van deze ambities en de daaraan ten grondslag liggende indicatoren worden instellingen in de gelegenheid gesteld zich beter ten opzichte van elkaar te profileren.

Regionale opleidingscentra (ROC's), hogescholen en universiteiten kunnen een grote rol spelen als broedplaats voor startende ondernemingen door het bieden van een omgeving waarbinnen leerlingen en studenten goed begeleid de eerste stappen richting ondernemerschap kunnen zetten.

⁸ Zie Kamerstukken 2004-2005, 29200 XIII, nr. 54

In het Actieprogramma 'Ondernemerschap en Onderwijs' wordt veel aandacht besteed aan het genereren van publiciteit en positieve bekendheid met ondernemerschap. De Staatssecretarissen van Economische Zaken en Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen hebben, in samenwerking met ondernemers, een aantal regionale roadshows georganiseerd om uitgewerkte 'good practices' van de subsidieregeling 'Onderwijs en ondernemerschap' actief aan onderwijsinstellingen aan te bieden. Een voorbeeld van zo'n good practice is het project 'Ventura-multicultureel ondernemerschap'.

Ventura

Het programma *Ventura* is bedoeld voor allochtone deelnemers van mbo-opleidingen op niveau 3 en 4 in alle sectoren. Ook deelnemers die besluiten te stoppen met hun opleiding kunnen aan het project meedoen. Via dit project kunnen allochtone deelnemers zich oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap. Ze krijgen inzicht in hun geschiktheid voor een bestaan als zelfstandige, en ze leren allerlei praktische zaken, bijvoorbeeld hoe je aan de noodzakelijke informatie kunt komen, welke wet- en regelgeving van belang is en hoe je een netwerk opbouwt. Het lesprogramma is competentiegericht van opzet en sluit aan bij een competentiegerichte opleidings- en kwalificatiestructuur.

Daarnaast is er 26 mei een landelijke dag 'Ondernemer voor de klas' georganiseerd. Gezien het grote succes zal er mogelijk in 2006 wederom een landelijke dag worden georganiseerd.

In januari 2006 wordt een boekje uitgegeven, waarin 15 toonaangevende en spraakmakende (nieuwe) ondernemers worden geïnterviewd over hun ideeën over ondernemerschap; dit boekje zal breed worden verspreid onder scholieren en studenten.

Er wordt een prijs voor de ondernemende allochtone scholier ingesteld. Deze zal op een nog nader te bepalen tijdstip in 2005 worden uitgereikt.

4.3 Stimuleren ondernemerschap als bron van werkgelegenheid en arbeidsintegratie

Onder de uitkeringsgerechtigden bevinden zich nog relatief veel nieuwe Nederlanders. Zelfstandig ondernemerschap is een interessante optie om een inkomen te verwerven. De inzet is gericht op het vergemakkelijken van het starten of overnemen van een onderneming vanuit een uitkering. Alle potentiële ondernemers binnen de groep uitkeringsgerechtigden hebben hier baat bij.

Er zijn al diverse faciliteiten voor het starten van een onderneming vanuit een uitkering. De verschillende sociale zekerheidswetten, WW, WAO en het Besluit Bijstand Zelfstandigen (BBZ) bieden mogelijkheden om een bedrijf te starten als alternatief voor werken in loondienst. Deze mogelijkheden worden echter relatief weinig benut. Voorlichting over deze mogelijkheden - ook onder de uitvoeringsinstellingen - zal het gebruik ervan verbeteren.

Voorbeelden van acties die in dit kader worden uitgevoerd zijn:

- Promotie Ondernemerschap
Het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid zal zelfstandig ondernemerschap als reïntegratiemiddel promoten bij de gemeenten, CWI's en het UWV en de mogelijkheden benadrukken die reeds door de bestaande regelgeving wordt geboden. Binnen de communicatie naar gemeenten, CWI, UWV en andere betrokkenen zal SZW actief aansturen op de brede verspreiding en benutting van succesvolle ervaringen en werkwijzen van de projecten met ondernemerschap voor niet-autochtonen uit het Netwerk Ondernemerschap binnen het Europese EQUAL-programma.
- Projectgroep SZW
Het Ministerie van SZW heeft een projectgroep ingesteld die tot taak heeft om voorstellen te doen voor de wijze waarop SZW ondernemerschap (als bron van vernieuwing van de economie, werkgelegenheid en arbeidsintegratie) verder kan stimuleren. De opdracht is breed geformuleerd. De projectgroep onderzoekt onder meer ook wat het potentieel is van bevordering van zelfstandig ondernemerschap voor de inschakeling van inactieven in het arbeidsproces en in het bijzonder voor verschillende specifieke groepen.

4.4 Meer bedrijfsoverdrachten

Veel bedrijven zullen in de komende jaren overgedragen moeten worden. Tussen de 100.000 en 130.000 ondernemingen zullen de komende tien jaar van eigenaar verwisselen. Het aanbod van bedrijven is reeds goed in kaart gebracht. Dit geldt echter niet voor de vraagkant. Het is onduidelijk hoeveel potentiële ondernemers in Nederland geïnteresseerd zijn in de overname van een bedrijf.

Essentieel bij de overdracht is het vinden van een koper. Potentiële starters zijn een doelgroep die actief benaderd moet worden om hen te wijzen op de mogelijkheden om een bedrijf over te nemen in plaats van zelf te starten.

Speciale aandacht bij de bedrijfsoverdracht betreft de detailhandel. In dit marktsegment bevindt zich een groot aantal bedrijven van Nederlandse ondernemers in oudere wijken die in de wijken een belangrijke distributiefunctie en een rol bij de sociale cohesie hebben. Uit recent onderzoek van het hoofdbedrijfschap Detailhandel is gebleken dat allochtone starters het beter doen dan autochtone starters. Om bovenstaande redenen biedt het marktsegment detailhandel goede mogelijkheden voor bedrijfsovernames door nieuwe ondernemers.

In samenwerking met MKB Nederland zal het ministerie van EZ het project 'Bedrijf gezocht' uitvoeren dat de huidige acties op het terrein van bedrijfsoverdrachten zal toespitsen op het bereiken van potentiële allochtone kopers van bedrijven. Er zal een aantal potentiële allochtone kopers gezocht worden die in contact worden gebracht met autochtone overdragers. Zodra dit tot succesvolle overnames leidt zullen via de netwerken van Kamers van Koophandel, MKB Nederland en andere organisaties deze onder de aandacht van potentiële kopers en verkopers worden gebracht.

4.5 Stimuleren vrouwelijke nieuwe ondernemers

Voor succesvol vrouwelijk ondernemerschap en met name bij vrouwelijk ondernemerschap onder allochtonen zijn netwerken en rolmodellen essentieel. Er zijn nog weinig vrouwelijke allochtone ondernemersnetwerken. Via de Adviesraad 'Nieuw ondernemerschap', maar ook door deelname van kabinetsleden en succesvolle ondernemers aan bijeenkomsten van vrouwelijke netwerken zal de bekendheid van - en participatie aan - vrouwelijke allochtone ondernemersnetwerken versterkt worden.

Het is van belang dat de allochtone vrouwelijke ondernemers ook bij de reguliere activiteiten voor vrouwelijke ondernemers worden betrokken. Leden van de Zwarte Zakenvrouw Nederland (ZZVN) hebben deelgenomen aan de bedrijvenmissie voor vrouwelijke ondernemers naar Londen (november 2004). De voorzitter van de ZZVN is in 2004 meegegaan naar een bijeenkomst van het EU-netwerk 'to promote Women EntrepreneurShip (WES)'. Begin 2005 vond er nieuwjaarsontmoeting plaats tussen de Stichting Vrouwelijke Entrepreneurs en de ZZVN. In april 2005 was de ZZVN voor het eerst ook uitgenodigd bij de uitreiking van de 'gewone' Zakenvrouw van het jaar prijs. Na suggestie van EZ was de Zwarte Zakenvrouw 2004 Sandra van Houwelingen-Ramadhin opgenomen in het programma 'Nederland in bedrijf' in juni 2005.

Voorbeelden van acties die specifiek ten aanzien van vrouwelijke nieuwe ondernemers worden uitgevoerd zijn:

- 'Zwarte Zaken Vrouwen Nederland' (ZZVN)
Bij de ZZVN zijn vooral Surinaamse en Antilliaanse vrouwelijke ondernemers lid. Er is ook een aantal Turkse en Marokkaanse vrouwelijke ondernemers lid. De ZZVN is aangesloten bij de Federatie Zakenvrouwen (koepel van 18 netwerken van vrouwelijke ondernemers). In mei 2005 heeft de ZZVN een netwerkluunch op het ministerie van Economische Zaken gehad, waarbij er een uitwisseling plaatsvond tussen beleid en praktijk. In oktober 2005 zal de Staatssecretaris van Economische Zaken betrokken zijn bij de uitreiking van de 'Zwarte Zaken Vrouw van het jaar'-prijs.
- Stichting 'Rhythm of Reason'
Een specifiek project op het gebied van vrouwelijke nieuwe ondernemers is dat van de Stichting 'Rhythm of Reason'. Deze richt zich op jonge (tot 45 jaar) allochtone vrouwen die ondernemer zijn of willen worden. Zij doet onder andere aan kennisoverdracht en coaching door succesvolle allochtone vrouwen, en organiseert conferenties op het gebied van vrouwelijk allochtoon ondernemerschap. In het kader van het Actieplan 'Nieuw ondernemerschap' zal deze Stichting een financiële bijdrage voor de uitvoering van haar werkzaamheden krijgen.

4.6 Stimuleren ondernemerschap bij inburgering

Onder de inburgeraars van vandaag zijn de nieuwe ondernemers van morgen. Tijdens de inburgeringcursussen moet daarom ondernemerschap worden gepresenteerd als een uitdagende optie voor het verwerven van een eigen inkomen.

De cursussen worden gegeven door de gemeenten. Zij hebben de beleidsverantwoordelijkheid voor reïntegratietrajecten, en geven een eigen karakter aan inburgeringcursussen. Onderstaande acties zijn dan ook ondersteunend en motiverend van aard.

- Stimuleren van aandacht voor ondernemerschap in het inburgerings- en reïntegratietraject van gemeenten. Dit kan door onder meer uitwisseling van goede ervaringen via bekende websites en tijdschriften. Hierbij kan gebruik gemaakt worden van de daarvoor reeds beschikbare netwerken en organisaties zoals de Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG).
- Onder inburgeraars zitten ook oud-ondernemers. Tijdens de inburgering zou rekening gehouden kunnen worden met de ondernemerschapsvaardigheden die de inburgeraar al in het herkomstland heeft opgedaan.
- Binnenkort gaat een project in Rotterdam van start, waardoor inburgeraars door middel van multimedia en coaching meer komen te weten over ondernemerschap in Nederland. Momenteel wordt dit project door de gemeente Rotterdam en ESF gefinancierd. Afhankelijk van de resultaten van dit project, zal een 'best practice' worden ontwikkeld en uitgerold naar andere gemeentes.

4.7 Coaching

Nieuwe ondernemers ontberen vaak de specifieke vaardigheden om binnen Nederland succesvol te ondernemen. Daarbij gaat het om ondernemersvaardigheden als klantbenadering, administratie en omgang met Nederlandse overheden. Coaching door ervaren ondernemers kan dit hiaat opvullen. Specifieke aandacht kan de coaching geven aan de omgang en relatie met banken. Nieuwe ondernemers zullen door de coaches ook in contact worden gebracht met relevante partijen, zodat zij een groter netwerk opbouwen. De verwachting is dat nieuwe ondernemers door coaching ook een actieve rol gaan spelen in bijvoorbeeld winkeliersverenigingen of zelf als coach gaan optreden.

Voor het creëren van coachingstrajecten is een overeenkomst gesloten met de Stichting 'Ondernemersklankbord'. Deze stichting - bestaande uit oud-ondernemers - zal minimaal 300 coachingstrajecten gaan verzorgen.

Een groot gedeelte van de nieuwe ondernemers is gevestigd in de vier grote steden. Daarom zullen de trajecten in deze steden worden geïntroduceerd. Al naar gelang het succes zullen de mogelijkheden voor verdere uitrol gezien worden.

4.8 Verbeteren financieringsmogelijkheden

Financiering is essentieel voor startende ondernemers. Startende ondernemers hebben behoefte aan kleine kredieten (tot € 25.000,-). Zij ondervinden echter vaak moeilijkheden bij het verkrijgen ervan. Banken zijn weinig geneigd kredieten van deze omvang te verschaffen. Met name voor nieuwe ondernemers is dit een relatief groot probleem. Zij ontberen zekerheden in de vorm van bijvoorbeeld onroerend goed. Een algemeen probleem met microkredieten is dat de onderzoeks- en transactiekosten voor geldverstrekkers vaak te groot zijn om de verstrekking ervan voor de bank rendabel te maken, terwijl er wel behoefte aan bestaat bij starters en kleine ondernemers.

Specifieke acties voor nieuw ondernemerschap:

- Onderzoek naar microkredieten
Er wordt een onderzoek gestart naar de knelpunten rondom microkredieten, met name ten behoeve van nieuwe ondernemers. Daarbij wordt onder meer een vergelijking gemaakt met hoe in andere Europese landen microkredieten door de markt worden voortgebracht. Het onderzoek zal begin 2006 gereed zijn.
- Project 'Start Wijzer'
Economische Zaken zal het project 'Start Wijzer' gaan ondersteunen. Het project 'Start Wijzer' - het vervolg op het succesvolle project 'Start Klaar' - is een nieuw EQUAL-project gericht op nieuw ondernemerschap. Het betreft een regionaal initiatief gedragen door zeven partners: Kamer van Koophandel voor Centraal Gelderland, Hogeschool Arnhem-Nijmegen, ITS, gemeenten Arnhem, Nijmegen, Doetinchem en de Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland.

'Start Wijzer' kent drie hoofdactiviteiten:

1. Het microleningenfonds: In 'Start Wijzer' wordt een fonds opgericht waaruit microleningen aan startende ondernemers zullen worden verstrekt;
2. De coaching en training van ondernemers: De begeleiding van ondernemers wordt toegespitst op de fase waarin de ondernemer verkeert. Daarbij worden vier fasen (oriëntatiefase (ook opvolging en overname), groei, crisis en herstart) onderscheiden. De begeleiding bestaat uit een combinatie van coaching door een individuele adviseur en scholing/opleiding nodig om ondernemersvaardigheden te verbeteren;
3. De effectmeting van de geboden starterondersteuning: de resultaten van zowel het microleningenfonds als de coaching zullen worden geanalyseerd.

Het project 'Start Wijzer' loopt tot en met medio 2007. Indien de ervaringen met 'Start Wijzer' positief zijn, zal dit als input dienen voor generiek beleid. Ook zullen de ervaringen met 'Start Wijzer' naar onder andere Kamers van Koophandel en gemeenten worden overgedragen.

4.9 Toegankelijk maken van reguliere ondernemersnetwerken

Netwerken onder nieuwe ondernemers zijn vaak informeel van aard en gericht op de eigen gemeenschap. Men werkt samen met ondernemers uit de eigen kring, maar is nauwelijks lid van lokale ondernemersverenigingen, brancheorganisaties en werkgeversverenigingen. Daardoor klinkt hun stem onvoldoende door in het beleid van deze organisaties en van de overheid. De belangen van nieuwe ondernemers worden in de reguliere netwerken en organisaties - als gevolg van hun afwezigheid - vaak niet behartigd.

VNO-NCW gaat in 2005 investeren in het vergroten van de betrokkenheid van nieuwe ondernemers bij bestaande netwerken. Hiervoor start VNO-NCW het project 'Etnisch ondernemers doen mee!'. Binnen dit project worden workshops en bijeenkomsten georganiseerd op de nieuwe ondernemers. Dit project wordt ondersteund door de Ministeries van Justitie en Economische Zaken.

In het kader van het Actieplan zal MKB Nederland een inspanning verrichten om nieuwe ondernemers bij hun branches te betrekken. Bij de projecten die MKB Nederland uitvoert, worden ondernemers erop gewezen dat zij zich kunnen aansluiten bij een ondernemersvereniging.

De Staatssecretaris van Economische Zaken zal (ondernemers)-verenigingen, branche-organisaties en Kamers van Koophandel oproepen in de bestuurssamenstelling rekening te houden met de diversiteit van hun leden en de regio. Daarnaast zullen deze organisaties opgeroepen worden om - middels specifieke acties - actief nieuwe ondernemers te werven voor hun organisatie.

- Project 'Deskundigheidsbevordering'
Complementair aan de hiervoor genoemde acties:
 1. Intermediairs (bijvoorbeeld adviseurs of succesvolle ondernemers) uit eigen kring ondersteunen bij het aansluiten bij het VNO-NCW project. Ze zullen speciale verantwoordelijkheid dragen bij het introduceren van nieuwe ondernemers in de bestaande branche- en ondernemersverenigingen. Deze intermediairs functioneren als vraagbaak en adviseur zowel richting de ondernemer als richting de branche-organisaties en reguliere ondernemersnetwerken. De intermediairs worden na een training aangehaakt bij de Kamers van Koophandel van Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht.
 2. Deskundigheidsbevordering van KvK's, MKB Nederland en VNO-NCW in wervingsmethodieken en communicatie met nieuwe ondernemers. De training moet leiden tot betere werving, communicatie en marketing van deze organisaties richting etnische ondernemers. De opgedane kennis zal ter beschikking worden gesteld aan brancheorganisaties.

De Kamers van Koophandel hebben geen actief promotiebeleid gericht op specifieke doelgroepen. Vanuit de ervaring echter dat nieuwe ondernemers via de gebruikelijke benaderingswijzen niet optimaal worden bereikt, worden er wel extra inspanningen gepleegd. Kamers van Koophandel leggen specifieke accenten in de communicatie richting nieuwe ondernemers. Hierbij zoekt men de nieuwe ondernemers actief op en geeft de Kamer voorlichtingbijeenkomsten in de wijken.

De Kamer van Koophandel Rotterdam heeft bijvoorbeeld een informatieavond gehouden in een moskee. Een ander voorbeeld is het 'Mentor plus' project waarvan de Kamer van Koophandel Utrecht trekker is. 'Mentor plus' biedt een persoonlijke coach voor allochtone ondernemers. Het koppelt ervaren ondernemers als coach aan allochtone ondernemers die een steuntje in de rug kunnen gebruiken bij hun bedrijfsvoering. In Den Haag gaat de Kamer van Koophandel vestigingen openen in de wijk om de ondernemers beter te kunnen bereiken.

Bron: Monitor 'Etnisch Ondernemerschap 2004'

4.10 Stimuleren administratieve kwaliteit

Goed ondernemerschap heeft een goede administratie nodig. Bij nieuwe ondernemers blijkt nog te vaak dat de kwaliteit van de administratie verbeterd kan worden.

Eén van de oorzaken is dat nieuwe ondernemers het liefst gebruik maken van administratieve deskundigen uit eigen kring. Er zijn dan geen taalproblemen en ook de culturele achtergrond is passend. Maar een aantal van deze administratieve deskundigen beschikken niet over het juiste opleidingsniveau en inzicht in de Nederlandse wet- en regelgeving. Het ontbreken van administratief inzicht bij nieuwe ondernemers heeft tot gevolg dat zaken als debiteurenbeheer en financieel management vaak onvoldoende van kwaliteit zijn. Dit heeft tot gevolg dat ondernemers soms ook met de Belastingdienst in problemen komen.

Om aan deze problemen het hoofd te bieden worden twee pilot-projecten opgestart, in samenwerking met MKB Nederland. Het eerste project richt zich op het opleiden van toekomstige administrateurs. Het tweede project richt zich op de versterking van de kwaliteit van de bestaande allochtone administrateurs door het aanbieden van cursussen door de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen (NOAB).

Mochten de pilots succesvol zijn dan zullen deze als goede voorbeelden verspreid worden, zodat ze navolging krijgen.

- Pilot 'Continuïteit door administratieve kwaliteit'
In Nederland worden er al sinds vele jaren AA-accountants opgeleid. Deze personen worden niet alleen opgeleid om de jaarrekening te controleren maar ook om ondernemers te adviseren. Voor het midden- en kleinbedrijf zijn deze accountants van groot belang. Zij zijn vaak de enige adviseur en vertrouwenspersoon voor de ondernemer. Uit onderzoek blijkt dat er echter maar op zeer beperkte schaal accountants met een allochtone achtergrond actief zijn.
Het project, dat wordt uitgevoerd door de Nederlandse orde van Accountants-Administratieconsulenten (NOvAA), beoogt met de werving van 40 leerlingen voor het beroep de diversiteit een flinke stimulans te geven. In de toekomst zullen er zo meer accountants komen met een allochtone achtergrond. Bij het project zal de inzet van rolmodellen een grote rol spelen.
- Pilot 'Administratieve kennis op orde'
Dit project wil het voordeel van een “financiële vertrouwenspersoon uit eigen kring” koppelen aan een kwalitatief voldoende opgeleide administrateur. Deze kan de ondernemer behulpzaam zijn bij de opzet van zijn/haar administratie, leren cijfers te interpreteren en daaraan acties te koppelen en zorg dragen voor het volgen van de juiste regels. Dit laatste moet er toe leiden dat problemen met de fiscus worden voorkomen.

De NOAB is een professionele branche-organisatie voor eigenaren van een administratie-kantoor. Eén van de services die de NOAB aan leden biedt is een driedaagse praktijkcursus fiscaal-juridische basisvaardigheden. Deze is vooral gericht op medewerkers van kantoren. De prijs van deze cursus is laag, € 520 voor drie dagen. Deze cursus, die normaal uitsluitend voor NOAB-leden toegankelijk is, kan echter ook worden aangeboden aan eigenaren van administratiekantoren die niet goed thuis zijn in de Nederlandse fiscale regelgeving. Het voordeel is dat deze eigenaren in een heel korte periode (weer) actueel geschoold raken.

4.11 Voorlichting over hygiënecodes

Nieuwe ondernemers zijn vaak niet op de hoogte van voorschriften met betrekking tot omgang en productie van voedingswaren (hygiënecodes) of passen deze voorschriften niet voldoende toe in hun bedrijven. Een verbetering van de situatie zou niet alleen het aantal boetes omlaag brengen maar zou ook een bijdrage leveren aan de imagoverbetering van nieuwe ondernemers.

Concrete acties zijn:

- Een voorlichtingscampagne opzetten, gericht op nieuwe ondernemers, over de toepassing van hygiënecodes;
- In samenwerking met de Voedsel- en Warenautoriteit als toezichthouder, versbranches en sleutelfiguren, ondernemers begeleiden en ten dienste staan in het implementeren van hygiënecodes;
- Het bewustzijn stimuleren onder nieuwe ondernemers over het imago van hun bedrijf. Dit zou kunnen worden bereikt door de inzet van intermediairs of marketeers en moet gericht zijn op een positieve imagoverbetering van het bedrijf.

Beoogde resultaten zijn:

- Het nalevingsniveau op de wetgeving (voedselveiligheid) verhogen;
- Een vergroting van de kennis onder nieuwe ondernemers over hygiënecodes en het economisch (eigen) belang van de toepassing hiervan;
- Het toepassen van hygiënecodes laten aansluiten bij een verbetering in de marketing van bedrijven.

5. Voortgang

Het Actieplan 'Nieuw ondernemerschap' heeft een looptijd van 1 juli 2005 tot 1 juli 2007. Waar mogelijk zal bij de jaarlijkse voortgangsrapportage van de ondernemerschapsbrief 'In actie voor ondernemers!' gerapporteerd worden over de stand van zaken van de in dit actieplan opgenomen projecten.

Dit actieplan kent zeer veel betrokken partijen. Onder leiding van het Ministerie van Economische Zaken zal een breed samengestelde projectgroep worden opgericht die niet alleen uit Ministeries zal bestaan, maar ook uit ondernemers en vertegenwoordigers van ondernemers. Deze projectgroep zal de voortgang van de diverse projecten bewaken.

6. Financiën

Voor de elf acties in het Actieplan zijn de volgende bedragen begroot:

	Uitvoerder(s)	Budget
Meer nieuwe ondernemers		
1. Promotie ondernemerschap door inzet rolmodellen • 'Nederland in bedrijf'	EZ	€ 40.000,-
2. Betere aansluiting ondernemerschap en onderwijs • Actieprogramma 'Onderwijs en Ondernemerschap'	OCW, EZ	Lopend budget
3. Stimuleren ondernemerschap als bron voor werkgelegenheid en arbeidsintegratie • Promotie • Project SZW	SZW, EZ	Lopend budget
4. Bedrijfsoverdrachten • Project 'Bedrijf gezocht'	MKB, EZ	€ 339.000,-
5. Stimuleren vrouwelijke nieuwe ondernemers. • Vereniging 'Zwarte Zaken Vrouwen Nederland' • Stichting 'Rhythm of Reason'	EZ, V&I	€ 25.000
6. Stimuleren ondernemerschap bij inburgering • Aandacht voor ondernemerschap bij inburgeringstrajecten	V&I	€ 25.000,-
Betere nieuwe ondernemers		
7. Coaching • Coachingstraject OKB	EZ, OKB	€ 400.000,-
8. Verbeteren financieringsmogelijkheden: • Studie naar microkredieten • Project 'Start Wijzer'	EZ Oost NV, EZ	€ 50.000,- € 1.544.000,-
9. Verbeteren contact met netwerken • Project 'Ondernemers doen mee' • Bewustwording & bevordering participatie bij ondernemersstructuren • Project 'Deskundigheidsbevordering'	VNO-NCW, V&I, EZ VNO-NCW, EZ V&I	€ 113.600,- € 50.000,- € 50.000,-

<p><i>10. Stimuleren administratieve kwaliteit</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Project 'Administratieve kennis op orde' • Project 'Continuïteit door administratieve kwaliteit' 	<p>MKB, EZ</p> <p>MKB, EZ</p>	<p>€ 136.000,-</p> <p>€ 94.000</p>
<p><i>11. Voorlichting hygiënecodes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Voorlichtingscampagne 	<p>VWA, V&I</p>	<p>€ 50.000,-</p>
Totaal		€ 2.916.600,-