

Meer en beter ondernemerschap

Een evaluatiestudie naar de effecten van Start Smart en Start Smart Salland



door
Erik Lubberding

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Economie en Bedrijfskunde

Msc. Business Administration

Januari, 2011

Westeinde 88
6904 AH Zevenaar
elubberding@hotmail.com
Studentnummer 1734741

In opdracht van:

Provincie Gelderland
Mobiliteit, Economische en Ruimtelijke Ordening
Mevr. D. Binkhorst



Voorwoord

De afgelopen zeven jaar stonden in het teken van het studeren. Eerst Small Business & Retail Management aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Daarna ter verdieping, Bedrijfskunde en Small Business & Entrepreneurship aan de Rijksuniversiteit in Groningen. Deze scriptie is het sluitstuk van deze mooie en leerzame jaren als student.

Tijdens mijn onderzoek heb ik kennis kunnen maken met het startersbeleid van de provincie Gelderland. In het bijzonder heb ik theorie omtrent het stimuleren van ondernemerschap kunnen combineren met beleidsprogramma's en praktisch uitgewerkte projecten, zoals Start Smart en Start Smart Salland.

Tijdens mijn onderzoek ben ik in aanraking gekomen met vele organisaties, waaronder het Economisch Instituut Midden- en Kleinbedrijf (EIM), de Kamer van Koophandel centraal Gelderland, Ontwikkelingsmaatschappij Oost NV en Instituut Toegepaste Sociologie Nijmegen (ITS). Al deze organisaties helpen de ambities van de provincie Gelderland mede waar te maken.

Ik wil iedereen bedanken die heeft bijgedragen aan mijn onderzoek. In het bijzonder dank ik Dominique Binkhorst, die mij veel informatie heeft gegeven en mij op kordate wijze in contact bracht met mensen die hebben bijgedragen aan het Start Smart concept. Ook wil ik het Bureau Economisch Onderzoek van de provincie Gelderland en Overijssel en Harry van den Tillaart (ITS) bedanken voor de prettige samenwerking en goede adviezen. Tot slot bedank ik Clemens Lutz voor zijn begeleiding en adviezen.

Ik wens iedereen veel plezier met het lezen van mijn scriptie.

Zevenaar, 15 januari 2011

Erik Lubberding

Kernwoorden: ondernemerschap, MKB, starters, startersbeleid, Start Smart, E-scan.

Samenvatting

Dit onderzoek is uitgevoerd in het kader van het afronden van de opleiding Small Business & Entrepreneurship aan de Rijksuniversiteit te Groningen. In dit onderzoek staat het startersbeleid voor ondernemers in de provincie Gelderland centraal.

De provincie Gelderland probeert middels haar startersbeleid een positieve bijdrage te leveren aan de economische ontwikkeling en dynamiek van het Midden- en Klein Bedrijf (MKB). Één van de projecten die deze ambitie invulling geeft is het Start Smart project. Dit project bestaat uit onder andere coaching, training en advies aan startende ondernemers en heeft aan 223 deelnemers begeleiding geboden. Het project vond plaats tussen 2005 en 2007 en stelde zich ten doel om meer en betere ondernemers te krijgen. Dit project was het eerste generieke startersproject dat in een groot deel van Gelderland plaatsvond. Het Start Smart project kreeg in 2007 en 2008 in de provincie Overijssel vervolg in het gelijknamige project Ik Start Smart Salland. Dit project bood begeleiding aan 60 deelnemers. Beide projecten zijn na afloop geëvalueerd door middel van effectmetingen. In deze effectmetingen werd onderschreven dat projectdoelen behaald werden en dat de projecten als succesvol werden bestempeld. Mede daardoor is het Start Smart concept provinciebreed uitgerold en kunnen tot en met 2011 ongeveer 1.500 mensen ondersteuning krijgen bij het opzetten dan wel verbeteren van hun bedrijfsvoering. Ook is bekend dat de provincies Overijssel en Flevoland het Start Smart concept omarmen om daarmee hun startersbeleid invulling te geven.

De effectmetingen geven diverse kwalitatieve informatie over de mening van deelnemers aan Start Smart en Start Smart Salland. Daarnaast geeft het enigszins inzicht in de korte termijn effecten van deelnemers. Dit onderzoek is een volledige evaluatiestudie volgens het stappenplan van Storey (1998). Het geeft daarbij naast korte termijn effecten inzicht in de lange termijn effecten van de deelnemers aan Start Smart en Start Smart Salland. Ook worden deze gegevens vergeleken met representatieve controlegroepen, zodat de impact van de projecten zo volledig mogelijk in beeld kan worden gebracht.

De centrale vraag die in dit onderzoek beantwoord wordt is:

In welke mate draagt het Start Smart concept met zijn projecten Start Smart en Start Smart Salland bij aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken?

Om deze centrale vraag te beantwoorden zijn de volgende deelvragen beantwoord:

0.1 Hoe wordt het Start Smart concept met zijn bijbehorende projecten geëvalueerd?

De huidige manier van evalueren is onderzocht. Als evalueren in zes opeenvolgende stappen wordt beschreven en als de theorie omtrent Storey (1998) en OECD (2007) wordt gevolgd, kan geconcludeerd worden dat evalueren momenteel niet verder gaat dan monitoren en daarmee blijft steken tot stap drie.

Veel gegevens over de deelnemers worden vastgelegd (stap één), maar belangrijke indicatoren, zoals slaagkans en werkgelegenheid worden niet meegenomen. Stap twee, de mening van de deelnemers over het traject, gebeurt momenteel zeer zorgvuldig en uitgebreid. Echter kan ook bij stap twee meer informatie verzameld worden omtrent de initiële motieven van deelnemers om ondernemer te worden. Het Start Smart concept wordt uitgebreid onder de loep genomen en er wordt per ondersteuningsbehoefte (coaching, training, netwerken, microkrediet) gekeken naar de mening van de deelnemers. Ook stap drie, de effecten volgens de deelnemers zelf, wordt uitgebreid geanalyseerd en korte termijn effecten worden in kaart gebracht. Bij stap drie blijft de huidige manier van evalueren echter steken.

De eerste drie stappen zijn fundamenteel, maar het inzicht dat het geeft in de impact van het traject is beperkt. Storey (1998) ziet deze gegevens als zogenaamde *Happy sheets*, omdat deelnemers geneigd zijn positief te reageren op steunmaatregelen indien zij daarmee denken overheidsbeslissingen te kunnen beïnvloeden. Daarnaast is er geen inzicht in de prestatie van de deelnemers na verloop van tijd en is deze niet te vergelijken met een soortgelijke groep niet-deelnemers. Dit vooronderzoek is een belangrijke bouwsteen en motief geweest voor het vervolg van dit onderzoek. Het biedt namelijk aanleiding om de ontbrekende stappen te gaan volgen om zo te komen tot een volledige evaluatiestudie naar het Start Smart concept.

0.2 Is de slaagkans van de deelnemers van het Start Smart traject beter dan de niet-deelnemers?

De eerste indicator om de prestatie van het Start Smart concept te meten is de slaagkans. Slaagkans is in het kader van dit onderzoek gemeten aan de hand van de in- en uitschrijvingsdatum van het Handelsregister (HR). Er is eveneens gecontroleerd op eventuele overnames, fusies, verandering van handelsnaam, ondernemingsvorm en verhuizing. Deze benadering van het bepalen van de slaagkans is vrij exact.

De slaagkans van Start Smart, Start Smart Salland en het gehele Start Smart concept is onderzocht en vergeleken met representatieve controlegroepen. De slaagkans van de Start Smart deelnemers is significant hoger dan de niet-deelnemers. De slaagkans van Start Smart Salland is in lijn met de Start Smart deelnemers, echter is het verschil met de representatieve controlegroep niet significant. Als beide projecten samen worden genomen blijkt dat slaagkans van de deelnemers significant hoger is dan de niet-deelnemers. Het Start Smart concept heeft dus een positieve invloed op de slaagkans van ondernemers.

0.3 Leveren de starters van het Start Smart concept meer werkgelegenheid dan de niet-deelnemers?

De tweede indicator die gebruikt is om de prestatie van het Start Smart concept inzichtelijk te maken is de werkgelegenheid. Werkgelegenheid is in dit onderzoek uitgedrukt als het aantal werkzame personen op een vestiging inclusief de ondernemer.

De werkgelegenheidseffecten voor de Start Smart deelnemers en de controlegroep zijn onderzocht. Uit de variantie-analyse blijkt dat de verschillen tussen beide groepen in alle jaren niet significant zijn. Naast de totale werkgelegenheidseffecten per jaar is ook onderzocht of er sectorale verschillen zijn. Hieruit komt naar voren dat in geen van de sectoren significante verschillen waar te nemen zijn tussen de deelnemers en niet-deelnemers van Start Smart. Deze analyse is ook uitgevoerd voor de Start Smart Salland deelnemers en de representatieve controlegroep. Ook hieruit blijkt dat geen significante verschillen waar te nemen zijn. Als beide groepen samen worden genomen zijn eveneens geen significante verschillen waar te nemen. Samengevat kan worden gesteld dat deelnemers aan het Start Smart concept niet meer werkgelegenheid leveren dan niet-deelnemers.

0.4 Groeien de starters binnen het Start Smart concept sneller dan de niet-deelnemers

De derde indicator die voorhanden is om de prestatie van het Start Smart concept meetbaar te maken is groei. Doordat het mogelijk is per jaar de werkgelegenheidseffecten te meten kan bekeken worden of er meer snelle groeiers zijn dan bij de representatieve controlegroepen. Een snelle groeier is gedefinieerd als een bedrijf dat in drie jaar met meer dan 60% groeit in termen van het aantal werkzame personen. Daarnaast dient de groei van toepassing te zijn in de periode 2007-2009 en dient een bedrijf nog levend te zijn.

Ondanks het feit dat er geen significante verschillen gevonden zijn met betrekking tot de werkgelegenheidscijfers van de deelnemersgroepen en niet-deelnemersgroepen kan aangegeven worden dat het Start Smart concept meer snelle groeiers oplevert dan niet-deelnemers. 7% van de Start Smart deelnemers is een snelle groeier, tegenover 4% bij de niet-deelnemers. Voor Start Smart Salland kon 17% worden aangemerkt als snelle groeier tegenover 5% bij de niet-deelnemers. Als beide groepen samen worden genomen kan worden geconcludeerd dat het Start Smart concept (significant) meer snelle groeiers oplevert dan vergeleken met de niet-deelnemers.

0.5 Centrale vraag

Start Smart en Start Smart Salland, maar in het bijzonder het gehele Start Smart concept levert een wezenlijke bijdrage voor de economie als het gaat om de hogere slaagkans en meer groeiers. Vooral als gekeken wordt naar de beschikbaarheid van middelen die er zijn voor het ondersteunen van de starters kan gesteld worden dat de projecten nut hebben.

Het verdient daarom aanbeveling om het huidige project Ik Start Smart Gelderland in zijn huidige vorm voort te zetten. Uit dit onderzoek komt naar voren dat een aantal accentwijzigingen interessant zijn. Het gaat daarbij om het vroegtijdig inspelen op de motieven van deelnemers om ondernemer te worden. Motieven kunnen een vroegtijdige indicatie zijn op groei. Daarnaast zou specifieke aandacht voor thema's als internationaliseren en bedrijfsovernames een interessante aanvulling kunnen zijn aangezien deze gepaard kunnen gaan met een toename in werkgelegenheid. Dit onderzoek heeft aangetoond dat evalueren loont en dat het naast het meten van meningen van deelnemers van fundamenteel belang is om lange termijn effecten inzichtelijk te maken en te vergelijken met representatieve controlegroepen. De provinciale werkgelegenheidsenquête (PWE) en het StartersVolgSysteem (SVS) kunnen daarbij een belangrijke rol spelen.

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Samenvatting	3
1. Introductie	9
1.1 Inleiding	9
1.2 Aanleiding	11
1.3 Probleemanalyse.....	13
1.4 Leeswijzer	14
2. Projectdoelstellingen.....	15
2.1 Start Smart.....	15
2.2 Start Smart Salland.....	17
3. Analyse effectrapportages.....	19
3.1 Evalueren en overheidsbeleid.....	19
3.2 Analyse effectmetingen.....	21
4. Methode van onderzoek	31
4.1 Evaluatie.....	31
4.2 Matching.....	33
4.3 Selectie-effecten	34
4.4 Data verzamelingsmethode	36
5. Resultaten.....	39
5.1 Slaagkans.....	39
5.2 Werkgelegenheid.....	46
5.3 Groei.....	50
6. Conclusie en discussie	53
6.1 Huidige manier evalueren	53
6.2 Slaagkans.....	54
6.3 Werkgelegenheidseffecten	56
6.4 Groei.....	57
6.5 Beantwoording hoofdvraag	58

7. Aanbevelingen	60
7.1 Beperkingen onderzoek.....	60
7.2 Aanbevelingen nieuwe beleidsvoornemens	61
7.3 Geschiktheid Start Smart concept landelijk beleid	63
Literatuurlijst.....	65
Bijlagen	68
Bijlage 1 – Gefaalden nader verklaard	68
Bijlage 2 – Significantie werkgelegenheid per jaar uiteengezet	72
Bijlage 3 – Werkgelegenheid Start Smart en controlegroep per sector uiteengezet	74
Bijlage 4 – Werkgelegenheidscijfers Start Smart Salland en controlegroep.....	81
Bijlage 5 – Werkgelegenheidseffecten Start Smart concept met niet-deelnemers.....	82

1. Introductie

Dit onderzoek wordt uitgevoerd in het kader van het afronden van de opleiding Small Business & Entrepreneurship aan de Rijksuniversiteit te Groningen. In dit onderzoek zal het startersbeleid voor ondernemers in de provincie Gelderland centraal staan.

1.1 Inleiding

In de literatuur worden diverse redenen genoemd om als overheid in de markt in te grijpen om daarmee bedrijven en ondernemers te ondersteunen. Deze redenen variëren van het ondersteunen van de economie, waarin het marktfalen centraal staat (Storey, 1998; Greene et al., 2004; Shane, 2009), tot de invulling van sociaal maatschappelijk beleid (EIM, 2005; EIM 2008; Storey, 1994, 1998), waar de nadruk ligt op het ondersteunen van kansarmen. De laatste dertig jaar is divers onderzoek uitgevoerd naar de effectiviteit van het overheidsbeleid bij het ondersteunen van bedrijven (Green et al., 2004). Diverse auteurs benadrukken dat de rol van de overheid in het stimuleren van ondernemerschap en bedrijvigheid beperkt is en dat het belangrijk is het post-interventie effect te meten (o.a. Shane, 2009; Bennet, 2006; Storey, 1994). In veel gevallen is de doelmatigheid van het overheidsbeleid echter lastig te meten (Storey, 1994, 1998; EIM, 2008). Het blijkt dat de beleidsdoelen vooraf niet goed worden geformuleerd en dat deze doelen ook niet achteraf adequaat worden geëvalueerd.

Een recent artikel van Lambrecht en Pirnay (2005) evalueert de geboden gesubsidieerde consultancy diensten in het Belgische Wallonië. In het artikel wordt onderzocht of het project effectief is geweest. De onderzoekers meten naast kwalitatieve criteria ook kwantitatieve criteria, namelijk: netto gecreëerde werkgelegenheid, omzet en financiële indicatoren. In het onderzoek wordt geconcludeerd dat het project effectief is geweest doordat het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) de service als positief ervaren. Naast dit kwalitatieve gegeven is onderzocht in hoeverre het beleid ertoe heeft bijgedragen dat extra werkgelegenheid of omzet is gecreëerd of dat de financiële indicatoren zijn verbeterd. Lambrecht en Pirnay (2005) concluderen dat er geen significante invloed is van het beleid op extra werkgelegenheid, omzet of financiële indicatoren. Er dient echter een kanttekening bij hun onderzoek geplaatst te worden. Ten eerste is de conclusie dat het beleid effectief is geweest enkel gebaseerd op de mening van de deelnemers. Ten tweede zijn de kwantificeerbare indicatoren niet vergeleken met een representatieve controlegroep op sector, leeftijd en plaats. De onderzoeksresultaten

zouden daarom met uiterste terughoudendheid geïnterpreteerd dienen te worden. Dit is echter niet gebeurd. Het onderzoek is, zoals Storey (1998) zou noemen *over-optimistic*.

In Wren en Storey (2002) wordt het effect van *soft business support*¹ in het Verenigd Koninkrijk gemeten. Het artikel wordt geprezen door OECD (2008) als zijnde *best practice* in het evalueren van nationale overheidsprogramma's. Dit programma had als doel het MKB competitiever te maken door gesubsidieerde consultancy diensten aan te bieden voor bedrijven om het management te verbeteren. Het OECD komt tot de conclusie dat de deelgenomen bedrijven lage groei kennen in termen van werkgelegenheid en omzet, maar wel hogere overlevingskarakteristieken hebben dan bedrijven die interesse hadden in het programma maar uiteindelijk niet hebben meegedaan. Als dit echter vergeleken wordt met een controlegroep zijn de effecten voor kleine bedrijven (één tot vijf werknemers) niet significant. Dit effect is wel significant positief voor de bedrijven met een werknemersaantal tussen de vijf en 80. Het toont hiermee aan dat *Soft Business Support* vooral nut heeft bij dit gedeelte van het MKB. Het onderzoek beperkte zich tot het marketingdomein van *soft business support*, maar is een veelgeprezen artikel, doordat de uitspraken vergeleken zijn met een representatieve controlegroep.

Waar ondernemerschap vroeger weggelegd was voor een selecte groep en waarbij het veelal afhing of men in een ondernemersfamilie was opgegroeid, is ondernemerschap tegenwoordig een gemeengoed geworden. Het aantal startende ondernemers groeit explosief. Van de 30.000 starters in 1985 is dit aantal gegroeid naar 70.000 in het jaar 2000 en ruim 100.000 in 2009 (KvK, 2010a). Een recent onderzoek van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM, 2010a) heeft onderzocht welke factoren bepalend zijn voor werkgelegenheidstoename bij ondernemers. Het onderzoek geeft aan dat de initiële motivatie om ondernemer te worden bepalend is voor de transitie van solo-ondernemer naar werkgeverschap. Hierbij is de motivatie - om een verbeterde werk/privé balans te bereiken - negatief correlerend met de transitie naar werkgeverschap. Het nastreven van winstmaximalisatie, industrie expertise, overtuigingskracht, ondernemerschapservaring, risicobereidheid en de tijd die een ondernemer steekt in zijn of haar onderneming zijn allen positief correlerend met het aannemen van personeel. Daarnaast toont dit onderzoek aan dat

¹ Soft Business support omvat adviesdiensten, het verspreiden van kennis over best practices en het fungeren als vraagbaak voor het verwijzen van diverse diensten. Het gaat hier niet om het geven van directe subsidies (hard support).

opleidingsniveau, ondernemerschapservaring en overtuigingskracht positief correlerend zijn met de personeelsomvang. Ook heeft het onderzoek aangetoond dat het moment van het aannemen van personeel van invloed is op de personeelsomvang. Hoe eerder personeel wordt aangenomen hoe meer personeel wordt aangenomen. Het onderzoek bevestigt bestaande theorie omtrent ondernemerschap en *human capital* (Wiklund et al., 2009; Greene et al., 2004; Timmons en Spinelli, 2009). Het onderzoek biedt beleidsmakers een handvat op de vraag of een ondernemer ook werkgever wordt en wat de te verwachten werkgelegenheid hierbij is.

1.2 Aanleiding

In 2008 betrof de werkgelegenheid bij startende ondernemingen in Gelderland 13.750 banen. In het crisisjaar 2009 was dit aantal 13.590 banen, een afname van 1,2%. Ter indicatie: deze groepen starters zijn goed voor 1,4% van de totale werkgelegenheid (PWE, 2010). De provincie Gelderland ondersteunt bedrijven en startende ondernemers. Dit is uitgewerkt in het beleidsprogramma ‘maak het in Gelderland 2007-2011’ en onder andere geconcretiseerd in de actielijnen ‘ruim baan voor ondernemen’ en ‘innovatie’. Binnen deze kaders is het project Start Smart in 2005 opgericht dat zich ten doel had gesteld om **meer en betere starters** te krijgen. Het project liep tot en met 2007 en is daarna gecontinueerd in Start Smart Salland (Deventer e.o.) dat liep tot en met 2008. Starters tot vijf jaar na inschrijving in het Handelsregister (HR) en personen die overwogen ondernemer te worden (pré-starters) konden deelnemen aan het traject.

Na positieve resultaten van beide projecten is ervoor gekozen om in 2008 de Start Smart formule provinciebreed uit te rollen. Dit project, Ik Start Smart Gelderland, kan tot en met 2011 ondersteuning bieden voor circa 1.500 deelnemers. Het traject heeft dezelfde basiselementen als Start Smart en Start Smart Salland voor zowel de starter als pré-starter.

De motieven voor deelnemers om aan Start Smart en aan Start Smart Salland deel te nemen werden vooral ingegeven door (1) het fungeren als klankbord, (2) het verbeteren van minder sterke kanten en (3) de ondersteuning bij bedrijfsstart/bedrijfsvoering. De motieven om ondernemer te worden werden ingegeven door (1) de wens om zelf te bepalen hoe het werk ingevuld wordt (90%), (2) om ‘eigen baas’ te zijn (90%) en (3) om de uitdaging (90%). In 50% van de gevallen ziet men betere mogelijkheden om werk en privé te combineren door middel van ondernemerschap.

Deelnemers maakten na de intake bij de Kamer van Koophandel (KvK) een ondernemerstest (E-scan²). De deelnemers werden getest in welke mate de ondernemerseigenschappen en ondernemersvaardigheden aansloten op de benodigde eigenschappen en vaardigheden voor zijn of haar branche. De uitkomsten van de E-scan dienden als basis voor het verdere verloop van het traject. Deelnemers waren vrij te kiezen uit een coachpool waarin ze hun persoonlijke coach kozen. Samen met een bedrijfsadviseur van de KvK werd de ondernemerstest besproken en werd een traject uitgezet van te ondernemen acties. Iedereen was verplicht om gecoacht te worden. Het volgen van adviesgesprekken of trainingsbijeenkomsten (seminars, workshops, trainingen) bij bijvoorbeeld de KvK en opleidingsinstituten, zoals de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en Saxion Hogeschool, behoorden tot de mogelijkheden. Het budget voor iedere startende ondernemer was €450. Gedurende het traject waren netwerkbijeenkomsten georganiseerd waar deelnemers elkaars ervaringen konden delen. Ook was een kredietfaciliteit van €35.000 opgenomen in het traject om deelnemers te voorzien van microkrediet. De deelnemer kon in totaal ter waarde van ongeveer €1.600 coaching inkopen. De deelnemer diende daarvoor een eigen bijdrage te betalen van €110 (Start Smart Salland €125). Het traject werd afgesloten met een eindgesprek (outtake) en een 2^{de} ondernemerstest om het verschil in persoonseigenschappen en vaardigheden te meten. In totaal hebben 223 personen deelgenomen aan het Start Smart traject en 60 personen aan het Start Smart Salland traject.

Het Gelders economisch beleid is herijkt en er worden nieuwe stappen gezet naar nieuw te formuleren beleid. Hierbij is het belangrijk om de economische uitkomsten van voorgaande projecten inzichtelijk te maken om daarmee nieuwe beleidskeuzes te onderbouwen. Het uitgangspunt hierbij is dat het startersbeleid een positieve bijdrage levert aan de economische ontwikkeling en dynamiek van het Midden- en Klein Bedrijf.

Dit onderzoek zal specifiek betrekking hebben op het Start Smart en het Start Smart Salland project. Dit zijn de voorlopers van het huidige Ik Start Smart Gelderland project en bieden de mogelijkheid om economische effecten, die veelal pas na geruime tijd zichtbaar zijn, inzichtelijk te maken. Strikt genomen leveren de Start Smart Salland deelnemers niet direct een bijdrage voor de Gelderse economie, maar voor de Overijsselse. Deze groep wordt echter

² Ook wel Entrepreneurship scan genoemd. Voor informatie omtrent de E-scan zie: www.ondernemerstest.nl.

wel meegenomen in het onderzoek om aan te tonen wat de bijdrage van het Start Smart concept als geheel is.

1.3 Probleemanalyse

Voor Start Smart en Start Smart Salland zijn rapportages beschikbaar over de effecten. Aangegeven is dat de projectdoelen zijn behaald en dat de projecten als succesvol worden bestempeld. Daarnaast krijgt het Start Smart project landelijke aandacht in de media en wordt het in een aantal gevallen getypeerd als *best practise* (Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV, 2006). Bovendien is overeenstemming om het concept toe te gaan passen in de provincies Flevoland en Overijssel. De directe effecten (korte termijn) zijn positief. Er is echter behoefte aan het inzichtelijk maken van de lange termijn effecten die het Start Smart concept met zich mee brengt.

Het doel van dit onderzoek is drieledig. Ten eerste wordt onderzocht hoe het Start Smart concept wordt geëvalueerd. Op basis van dit vooronderzoek wordt aangegeven welke lacunes er zijn met betrekking tot de evaluatie. Bij dit vooronderzoek wordt het stappenplan van Storey (1998), de *Six steps to heaven*, aangehouden. Ten tweede wordt getracht deze lacunes te verhelpen door de ontbrekende gegevens te verkrijgen om zo te komen tot een complete evaluatiestudie van de diverse projecten. Ten derde biedt dit onderzoek de mogelijkheid te komen tot aanbevelingen en aanknopingspunten die voor het nieuw te formuleren economisch beleid van toepassing zijn.

Centraal in dit onderzoek staat de vraag:

In welke mate draagt het Start Smart concept met zijn projecten Start Smart en Start Smart Salland bij aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken?

Om deze centrale vraag te beantwoorden zijn de volgende deelvragen uiteengezet:

Hoe wordt het Start Smart concept met zijn bijbehorende projecten geëvalueerd?

Bij deze deelvraag gaat het om het vaststellen welke informatie over het evalueren van Start Smart en Start Smart Salland beschikbaar is. Aan de hand van Storey (1998) vindt een

kritische analyse plaats van de beschikbare informatie (effectmetingen) en kunnen uitspraken worden gedaan over de betrouwbaarheid van het meten van de impact van de projecten.

Is de slaagkans van de deelnemers van het Start Smart traject beter dan de niet-deelnemers?

47 procent van de starters is na vijf jaar opgehouden te bestaan (KVK, 2010b). Een doelstelling van Start Smart is het vergroten van de slaagkans. Door het vergroten van de slaagkans worden faalkosten verminderd. Middels deze deelvraag wordt gekeken wat de slaagkans daadwerkelijk is en in hoeverre deze significante verschillen toont met de representatieve controlegroep.

Leveren de starters van het Start Smart concept meer werkgelegenheid dan de niet-deelnemers?

Voor de provincie Gelderland is het belangrijk inzicht te krijgen in de economische betekenis van het Start Smart concept. Een belangrijke indicator die daarbij van belang is, is de werkgelegenheid. Naast het verkrijgen van dit inzicht is het van belang te onderzoeken of er significante verschillen zijn tussen de deelnemers en niet-deelnemers.

Groeien de starters binnen het Start Smart concept sneller dan de niet-deelnemers?

Naast het meten van de werkgelegenheidsbijdrage is het in het kader van het stimuleren van snelle groeiers (gazellen), interessant te meten in hoeverre het Start Smart concept daarin voorziet en te meten in hoeverre het verschilt van de niet-deelnemers.

1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk twee treft u ten eerste de projectdoelen van Start Smart en Start Smart Salland aan. Vervolgens worden in hoofdstuk drie de effectrapportages besproken. In hoofdstuk drie wordt helder welke lacunes er zijn met betrekking tot de evaluatiemethode en op welke manier deze te verhelpen zijn. In hoofdstuk vier treft u de methode van onderzoek aan. Deze wordt gevolgd door hoofdstuk vijf waarin de resultaten worden besproken. In hoofdstuk zes treft u de conclusie en discussie aan. In hoofdstuk zeven worden de aanbevelingen en beperkingen van het onderzoek uiteengezet.

2. Projectdoelstellingen

In dit hoofdstuk worden Start Smart en Start Smart Salland op basis van projectdocumentatie besproken. Uitgangspunt hierbij zijn de projectdoelstellingen. In hoofdstuk drie worden de effectrapportages besproken. Volgens Storey (1998) zou het effect van de projecten gemeten dienen te zijn aan de hand van vooropgestelde doelen.

2.1 Start Smart

Start Smart is een initiatief dat wordt gedragen door diverse samenwerkende partners te weten: Kamer van Koophandel centraal Gelderland, Ontwikkelingsmaatschappij Oost NV, Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, Instituut Toegepaste Sociologie Nijmegen en de gemeenten Arnhem, Nijmegen, Doetinchem, Aalten, Winterswijk, Montferland, Berkelland en Oost Gelre. Het centrale doel dat Start Smart nastreeft is het **verbeteren van de kwaliteit en het innovatievermogen van nieuw ondernemerschap** in de regio centraal Gelderland. Hierbij wordt expliciet aandacht besteed aan allochtone achterstandsgroepen. Het project richt zich op personen die overwegen een eigen onderneming te starten of pas zijn gestart en vanwege een gebrek aan kennis en ervaring niet in staat zijn zelfstandig het bedrijf uit te bouwen. Kwantitatief dient Start Smart te zorgen voor:

- Het realiseren van een stijging van ondernemersvaardigheden van de deelnemers gedurende het traject.
- Het realiseren van 40 extra starters gedurende het traject.

Bovenstaande doelstellingen dienen te worden behaald door:

- De regionale adviesstructuur te optimaliseren.
- Ondersteuning toegespitst op de bedrijfsfase van een ondernemer te bieden.
- De effecten van de geboden individuele- en groepsgewijze startersondersteuning te meten.

Adviesstructuur

Er is een regionaal meldpunt geïnstalleerd bij de Kamer van Koophandel centraal Gelderland. Dit meldpunt zorgde ervoor dat iedereen die in aanmerking kwam voor deelname werd verwezen naar Start Smart. Dit activeerde het regionale adviesnetwerk.

Bedrijfsfase

Belangrijk aspect in het project was het verschil tussen bedrijfsfases (pré-start en start). Hierdoor was het mogelijk om aan zowel ondernemers, als mensen die voornemens waren te gaan ondernemen, ondersteuning te verlenen. Daarnaast waren deelnemers vrij in het kiezen van een coach uit een beschikbare coachpool. De verwachting hierbij is dat deelnemers hierdoor gemotiveerder waren dan dat zij een coach kregen toegewezen.

Effecten

Een indicator om de prestatie van het project te meten was het aantal deelnemers dat een bedrijf start en het aantal deelnemers dat zijn of haar bedrijf uitbouwt. Het doel was om 40 pré-starters tijdens de looptijd van het project te laten starten. Daarnaast was het doel om de competenties van de deelnemers te verbeteren. In totaal zouden 280 deelnemers ondersteund dienen te worden. De ondernemerstest fungeert als meetinstrument voor het ontwikkelen van competenties van ondernemers. Het Instituut voor Toegepaste Sociologie te Nijmegen (ITS) heeft een onderzoeksmethode ontwikkeld om de effecten van Start Smart meetbaar te maken die resulteert in de effectrapportage Van Den Tillaart (2008). Hij heeft daarbij de verschillen tussen de eerste en tweede E-scan inzichtelijk gemaakt. Daarnaast zijn twee enquêtes verstuurd waarin gevraagd werd naar de meningen van de deelnemers over het traject.

Selectie

Benadrukt wordt dat Start Smart een generiek ondersteuningsinstrument is. Dat wil zeggen dat iedereen die een onderneming wil starten, of gestart is tot vijf jaar na inschrijving in het Handelsregister, aanspraak kan maken op het project. Het diende daarmee een afspiegeling te zijn van de verhouding reguliere starters in centraal Gelderland. De voorwaarden die werden gesteld aan deelname waren: (1) wonend, startend of gevestigd in de gemeente Arnhem, Nijmegen, Doetinchem, Aalten, Winterswijk, Montferland, Berkelland of Oost Gelre, (2) bereid een eigen bijdrage van €110,- te betalen, (3) bereid de ondernemerstest twee keer in te vullen, (4) niet-uitkeringsgerechtigd te zijn. Daarnaast besprak de bedrijfsvoorlichter van de Kamer van Koophandel de bestaande of gewenste (bedrijfs)situatie van de persoon.

Gedurende het traject is getracht extra aandacht te schenken aan allochtonen. Zo is er een wervingsactie geweest in de vorm van presentaties en zijn contactpersonen in de allochtone doelgroepen benaderd. Er zijn in totaal zestien personen afgewezen. Deze personen hebben

een intake gehad maar zijn niet toegelaten tot het Start Smart traject. De oorzaken hiervan waren:

- uitkeringsgerechtigd (6x)
- te oriënterend (3x)
- enkel financiële problemen (2x)
- ander traject (2x)
- andere woonplaats dan deelnemende gemeenten (1x)
- eigen keuze deelnemer (1x)
- onbekend (1x)

2.2 Start Smart Salland

Het project Start Smart Salland richt zich op starters en pré-starters die woonachtig zijn in de gemeenten Deventer, Raalte en Olst-Wijhe of voornemens zijn een bedrijf te starten in één van deze gemeenten.

Ook bij dit project ging het om het verbeteren van de kwaliteit van het ondernemerschap van starters en pré-starters. Het project kende dezelfde voorwaarden³ als Start Smart. Eveneens gold de Kamer van Koophandel als natuurlijke partner voor de ondernemers, waardoor het regionale adviesnetwerk verbeterd werd. Ook werd maatwerk geleverd in de fase waarin de deelnemer verkeerde. Naast het verbeteren van de ondernemersvaardigheden bij de deelnemers is de expliciete doelstelling het oprichten van twintig ondernemingen gedurende het traject. Daarnaast beoogde Start Smart Salland expliciet een professionaliseringsslag te maken van bestaande bedrijfsvoering bij de dertig starters. De professionaliseringsslag komt tot uitdrukking in de opgestelde onderzoeksmethode van Van Den Tillaart (2009), waarin professionaliseringsslag werd geconceptualiseerd in:

- het ontwikkelen van een betere marketingstrategie
- het ontwikkelen van een betere bedrijfsstrategie
- het doorlichten van bedrijfsplannen

De professionaliseringsslag is formeel niet genoemd in de doelstellingen van Start Smart, maar is in de effectrapportage van Van Den Tillaart (2008) wel gemeten. Het totaal aantal niet ingestroomde deelnemers bij Start Smart Salland is 54. Dit aantal lijkt hoger dan bij Start

³ De eigen bijdrage voor deelname aan Start Smart Salland bedroeg €125.

Smart, echter was voor de intake niet gecontroleerd op de formele criteria afwijzingsgronden, zoals:

- andere woonplaats dan deelnemende gemeenten(5x)
- uitkeringsgerechtigd (12x)
- langer dan vijf jaar ingeschreven in Handelsregister (2x)

Daarnaast hebben 27 personen die deel konden nemen aan het traject te kennen gegeven zelf niet te willen participeren in het traject. Van de overige acht afwijzingen zijn twee personen niet kansrijk geacht, doordat het idee te pril was. Daarnaast was één persoon die te weinig basiskennis had om te ondernemen. Ook waren twee personen die weinig uren werkten in hun bedrijf en het alleen zagen als netwerkinstrument. Tot slot hadden drie personen enkel een specifieke vraag, waarvoor het Start Smart Salland traject zich niet leende.

Conclusie

Het stimuleren van de kwaliteit én kwantiteit van starters blijkt vaak haaks op elkaar te staan (Greene et al., 2004). Het is een ambitieuze doelstelling om enerzijds meer starters te wensen en anderzijds ook te verwachten dat ze beter zijn. Uit de projectdocumentatie blijkt dat het centrale doel: het verbeteren van de kwaliteit en het innovatievermogen van nieuw ondernemerschap in centraal Gelderland, samenhang vertoont met de uiteindelijke doelstellingen van het Start Smart en Start Smart Salland project. Nieuw ondernemerschap is in de projectdocumentatie uitgewerkt als personen die voornemens zijn te gaan starten of maximaal vijf jaar ingeschreven zijn in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Het verbeteren van de kwaliteit en het innovatievermogen blijft echter lastig inzichtelijk. Dit hangt vooral samen met de beoogde verbeterslag met betrekking tot de ondernemersvaardigheden. Achterliggend hierbij is dat door het verbeteren van de vaardigheden van ondernemers de kwaliteit en het innovatief vermogen van bedrijven zal toenemen. Deze gedachtegang is echter moeilijk meetbaar te maken bij evaluatiestudies (Storey, 1998). Bij Start Smart Salland is deze link sterker gemaakt door het als professionaliseringsslag verder uit te werken. Informeel en tijdens presentaties van Ik Start Smart Gelderland is ten doel gesteld om de slaagkans van deelnemers te vergroten naar 80% na vijf jaar. Het vergroten van deze slaagkans is echter bij Start Smart en Start Smart Salland niet expliciet genoemd in de projectdocumentatie. Uit het lage aantal afwijzingen blijkt dat het bespreken van de (bedrijfs)situatie van de mogelijke deelnemer niet tot een grote beperking van de instroom leidde.

3. Analyse effectrapportages

In dit hoofdstuk wordt stil gestaan bij de beschikbare literatuur over het evalueren van overheidsbeleid. Daarnaast zullen de huidige effectmetingen over Start Smart en Start Smart Salland geanalyseerd worden aan de hand van de six steps to heaven van Storey (1998).

3.1 Evalueren en overheidsbeleid

In 2004, op de tweede OECD MKB conferentie voor *'Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy, Towards a more responsible and inclusive globalisation'* - is er een ministerieel decreet uitgevaardigd waarin opgeroepen werd tot een sterke evaluatiecultuur bij ministeries en agentschappen die verantwoordelijk zijn voor MKB beleid. Het belang van evalueren werd benadrukt, doordat evalueren bijdraagt aan het meten van de impact van beleid en programma's, aan het waarborgen van kosten-efficiency en dat het beleid aangepast kan worden aan een veranderende omgeving. OECD (2007) voegt daaraan toe, dat het evalueren bijdraagt aan het stimuleren van onderbouwde debatten en dat het de burger inzicht geeft in de allocatie van publieke gelden.

Om te komen tot een evenwichtige evaluatie van beleid reikt Storey (1998) in tabel één zes opeenvolgende stappen aan.

Tabel 1. Six steps to heaven

MONITORING

STEP I * Take up of schemes

STEP II * Recipients Opinions

STEP III * Recipients views of the difference made by the Assistance

EVALUATION

STEP IV * Comparison of the Performance of 'Assisted' with 'Typical' firms

STEP V * Comparison with 'Match' firms

STEP VI * Taking account of selection bias

Bron: Storey (1998)

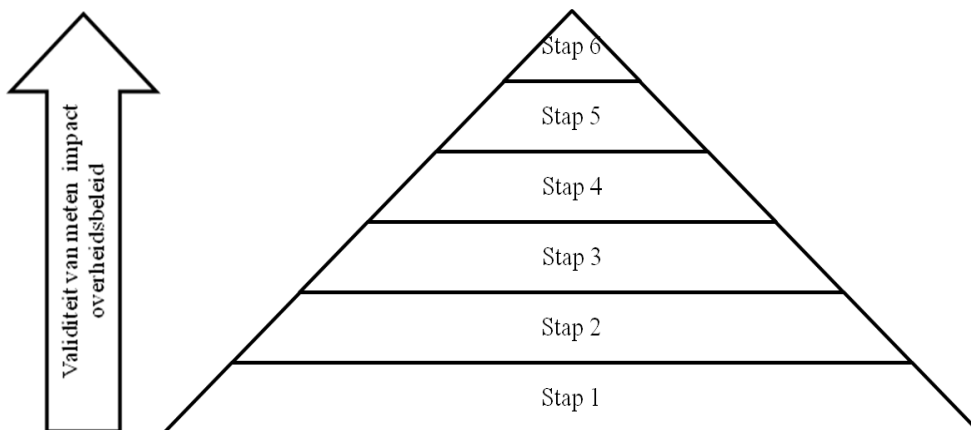
Storey maakt een onderscheid tussen de stappen 1-3 en 4-6. De eerste drie stappen bestaan uitsluitend uit het bijhouden van gegevens en meningen van deelnemers. Bij de stappen 4-6 gaat het om de vraag in hoeverre het beleid effecten heeft bereikt die te vergelijken zijn met

niet-participanten, de zogenaamde *counter-factual*. Het verschil tussen de deelnemers en de niet-deelnemers is de additionaliteit en hiermee wordt de impact van het beleid gemeten.

Storey's manier om de impact van het overheidsbeleid te meten krijgt brede erkenning. Zo vormt het een leidraad in het raamwerk van de OECD om MKB- en ondernemerschapbeleid en programma's te evalueren (OECD, 2007). Daarnaast worden effectrapportages van overheidsbeleid geanalyseerd op basis van de zes stappen in hoeverre ze daadwerkelijk de impact van het beleid meten (Greene, 2009).

OECD (2004) geeft aan dat op basis van proportionaliteit een evaluatiestudie veelal niet tot en met stap zes gedaan kan worden aangezien de kosten van evaluatie veelal een percentage van de totale projectkosten mogen bedragen. Storey had dit voorzien en geeft in zijn *working paper* aan dat het een *heaven*, een ultiem doel is. De stappen vijf en zes vergen statistische methodes en tijd en kunnen daarom niet bij ieder project toegepast worden.

Bovenstaande zes stappen worden in figuur één schematisch weergegeven.



Figuur 1. Model meten impact overheidsbeleid.

Naarmate hoger op de piramide gekomen wordt kunnen uitspraken met grotere zekerheid gedaan worden over de impact van een programma. Iedere stap omhoog betekent ook dat minder evaluatiestudies die stap behalen. OECD (2007) concludeert dat gecompliceerde evaluaties eerder de uitzondering dan de regel zijn.

3.2 Analyse effectmetingen

In deze paragraaf zullen de effectmetingen van Start Smart (Van Den Tillaart, 2008) en Start Smart Salland (Van Den Tillaart, 2009) geanalyseerd worden aan de hand van de *six steps to heaven* van Storey (1998). Per stap zal weergegeven worden wat bekend is en wat dit betekent.

Doelstelling effectrapportages

Zoals weergegeven in hoofdstuk twee heeft Van Den Tillaart een onderzoeksmethode ontwikkeld om de effecten van Start Smart en Start Smart Salland meetbaar te maken. In beide rapportages wordt verwezen naar de oorspronkelijke projectdoelstellingen. Voor Start Smart betekent dit:

- Zijn de ondernemerscompetenties van de deelnemers versterkt?
- Zijn daadwerkelijk 40 pré-starters gedurende het project gestart?

Voor Start Smart Salland betekent dit:

- Is sprake van een ontwikkeling en verbetering van ondernemerscompetenties bij de deelnemers?
- Zijn daadwerkelijk 20 pré-starters gedurende het project gestart?
- Is een professionaliseringsslag gemaakt bij de 30 starters?

Aangezien het ten tijde van de effectrapportages niet mogelijk was de slaagkans te meten is deze indicator niet in de onderzoeksmethode meegenomen. Dit betekent dat er geen inzicht is in de overlevingskans van de deelnemers. Meer ondernemerschap komt tot uitdrukking in de extra starters en beter ondernemerschap in het verbeteren van de competenties en de professionaliseringsslag waarbij verondersteld wordt dat deze de basis zijn voor een betere uitgangspositie.

3.2.1 Stap 1 – Take up of schemes

Bij stap één staat het opstellen van de karakteristieken van de deelnemers van het traject centraal. Het gaat daarbij om zaken als:

- Het aantal deelnemers
- De regionale en sectorale distributie van de deelnemers
- De grootte van de ondernemingen (verhouding starters / pré-starters)
- De uitgaven van het project

Deze gegevens zijn veelal bedoeld voor boekhoudkundige zaken en vertellen niets over de effectiviteit van het beleid. Het kan in enige mate vertellen of bepaalde projectdoelen behaald zijn. Te denken valt aan het voornemen om een bepaald aantal deelnemers te begeleiden, of de kosten per deelnemer.

In tabel twee staan bovenstaande gegevens uiteengezet. Voor de volledige beschrijving van deze gegevens wordt verwezen naar de effectrapportages Start Smart (Van Den Tillaart, 2008) en Start Smart Salland (Van Den Tillaart, 2009).

Tabel 2. Take up of schemes

	Start Smart	Start Smart Salland
Aantal deelnemers	223	60
Regionale distributie	Niet expliciet	Niet expliciet
Sectorale distributie	Bekend	Bekend
Grootte onderneming	Niet bekend	Niet bekend
Percentage starters/pré-starters	49% / 51%	53% / 47%
Totale uitgaven project	Bekend	Bekend
Uitgaven per deelnemer	Bekend	Bekend

Voor Start Smart was ruimte om 280 deelnemers begeleiding aan te bieden. Echter hebben ‘slechts’ 223 deelnemers het traject doorlopen. Er waren namelijk 57 deelnemers die de intake hebben gedaan en werden toegelaten tot het traject, maar geen afspraak met een coach hebben gemaakt en daarom niet zijn doorgestroomd. Er bleek geen controle te zijn of de personen die deel konden nemen aan het traject daadwerkelijk het coachingstraject in gingen. Bij Start Smart Salland bleken deze problemen verholpen en waren geen onnodige plaatsen vergeven.

Naar sector gerelateerd zijn Start Smart deelnemers niet aanwezig in de bouw. Vergeleken met landelijke cijfers zijn deelnemers meer actief in de algemene diensten (gezondheid, welzijn en onderwijs, cursussen en trainingen) en adviesdiensten. Start Smart deelnemers zijn minder actief in de sectoren groothandel en detailhandel. Deze verhouding komt overeen met de Start Smart Salland deelnemers. Door het lage aantal specifieke afwijzingen, te weten: vijf

voor Start Smart en acht voor Start Smart Salland is er geen aanleiding om te veronderstellen dat bij de intake geselecteerd is op kansrijke sectoren. Bij beide projecten is de verhouding starter en pré-starter nagenoeg gelijk.

Naast bovenstaande gegevens die deels beschikbaar zijn, zijn er ook gegevens beschikbaar over de verhouding autochtoon/allochtoon, man/vrouw en hoogst genoten opleiding. 60% van de Start Smart deelnemers is vrouw. Voor Start Smart Salland is dit 52%. Landelijk lag het gemiddeld aantal vrouwelijke ondernemers op 32% (KvK,2007). Daarnaast zijn minder allochtonen in het traject ingestroomd dan landelijke cijfers (resp. 12%, 3% tegenover 19% landelijk).

In de projectdocumentatie wordt aangegeven dat specifieke aandacht uitgaat naar achterstandsgroepen. De allochtone doelgroep is daar een van. Het blijkt dat het lastig was allochtone deelnemers te enthousiasmeren voor het Start Smart en Start Smart Salland traject. Een mogelijke oorzaak wordt gegeven door het niet kunnen bereiken van de kritische massa allochtone deelnemers (Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV, 2008). Gedurende de trajecten is getracht door middel van het houden van wervingsacties en het geven van presentaties aan vertegenwoordigers van allochtone doelgroepen de instroom van allochtonen te bespoedigen. Daarnaast vond gedurende het Start Smart traject een speciaal wijkeconomieproject plaats. Dit project richtte zich op kernen van Arnhem met een relatief hoge concentratie allochtonen. Mogelijke kansrijke starters werden naar het wijkeconomieproject geleid in plaats van het Start Smart traject. Ook kan het zijn dat de E-scan een barrière vormde voor de allochtonen, aangezien de E-scan alleen Nederlandse vragen bevatte.

75% van de deelnemers is hoger opgeleid. Het ligt echter niet voor de hand dat specifiek op deze groep is geselecteerd. Bij de afwijzingen zijn evenveel mannen als vrouwen afgewezen en ligt het opleidingsniveau en leeftijd uiteen. Al deze gegevens kunnen worden getypeerd als stap één gegevens.

Betekenis

Met betrekking tot de vraag in hoeverre de projecten bijdragen aan het versterken van de Gelderse economie kunnen geen uitspraken worden gedaan. Het is namelijk onbekend of de deelnemers nog bestaan en wat hun werkgelegenheidsbijdrage is. Bovendien is er geen

indicatie of het kansrijke ondernemingen zijn in de vorm van werkgelegenheidsgroei. Dit is jammer te noemen omdat het traject zich ten doel heeft gesteld om de Gelderse economie te versterken met meer en betere starters.

3.2.2 Stap 2 – Recipients opinions

Bij stap twee wordt gevraagd naar de mening van de deelnemers. Deze mening heeft betrekking op de waarde die men toekent aan het traject. Bij het ontvangen van bijvoorbeeld training gaat het om de vraag of deelnemers deze van waarde vonden. Bij het krijgen van microkrediet gaat het erom in hoeverre de lening van waarde was. Bij het krijgen van advies gaat het om de vraag hoe nuttig het advies was. Bij deze stap gaat het ook om de vraag hoe de aanmeldprocedure verliep en hoe men gewezen werd op het bestaan van de projecten. Waar het in stap één gaat om de objectieve meetbare data gaat het bij stap twee om de subjectieve waarde van de deelnemer op de effectiviteit en de toegankelijkheid van het traject.

Tevredenheid traject

De tevredenheid van het gehele traject is gemeten. De deelnemers van Start Smart geven voor 51% aan dat het traject volledig, dan wel vrijwel volledig, aan de verwachtingen heeft voldaan. Dit effect is voor de Start Smart Salland deelnemers ongeveer gelijk, te weten: 49%. Daarbij is geen verschil tussen de starters en pré-starters en tussen mannen en vrouwen. Daarnaast heeft 33% aangegeven dat Start Smart voor een groot deel aan de verwachtingen heeft voldaan. Bij Start Smart Salland bedroeg dit 43%. Bij Start Smart is 15% zeer ten dele, of niet tevreden over het traject. Voor Start Smart Salland is dit 8%.

Tevredenheid per instrument

De deelnemers bleken het meest positief te zijn over de mogelijkheid van het kiezen van hun eigen coach (Start Smart: 95%, Start Smart Salland: 100%). Gevolgd door de manier waarop men de coach kon kiezen (Start Smart: 88%, Start Smart Salland: 96%), de deskundigheid van de coach (Start Smart: 87%) en inzet van de coach (Start Smart Salland: 92%). Met betrekking tot het beschikbare cursusaanbod (58%) en het ontwikkelen van een persoonlijk ontwikkelingsplan (50%) was men bij Start Smart het minst (zeer) tevreden. Bij Start Smart Salland gold dit voor de overdracht van de Kamer van Koophandel naar coach (57%) en de branchekennis van de coach (68%).

Het blijkt daarnaast dat de deelnemers een grotere kans hebben om ontevreden te zijn over het gehele traject als men over de coach minder tevreden is. Het blijkt dus dat de coach een centrale rol speelt in de tevredenheid van het traject.

De coach fungeerde als een spin in het web en was gedurende Start Smart en Start Smart Salland de sleutelspeler tussen de Kamer van Koophandel en de deelnemer. De coach interpreteerde de gemaakte E-scan van de deelnemers en zette een ontwikkelplan op. Gedurende het traject begeleidde de coach de deelnemer tussen de tien en twintig sessies van een uur. Dit is afhankelijk van het uurtarief van een coach. In totaal was een budget van €1600,- voor coaching per deelnemer beschikbaar. Coaches dienden niet alleen te voldoen aan het hebben van generalistische kennis van ondernemerschap en aantoonbare coachende ervaring en vaardigheden. Zij dienden ook kenbaar te maken welke specifieke branchekennis zij in pacht hadden. Een coach die zelfstandig ondernemer was had een pré. Naast coachende werkzaamheden was het ook belangrijk dat een coach als een ambassadeur voor het project wilde optreden. Daarnaast diende een coach ook medewerking te verlenen aan de E-scan en het bijhouden van een deelnemersadministratie. Aangezien er geen keurmerk of beroepsvereniging is voor coaches, was het op voorhand noodzakelijk te selecteren op vaardige coaches en te komen tot een evenwichtige coachpool waaruit deelnemers zelf konden kiezen. Coaches fungeerden als sparringpartner en klankbord voor de deelnemers, hielpen minder sterke punten te verbeteren, probeerden ideeën en activiteiten te structureren en gaven ondersteuning bij de bedrijfsstart en bedrijfsvoering. Uiteindelijk geeft de waardering van de deelnemers over de coaches aan dat de coaches gewaardeerd worden.

Naast coaching is training ook een belangrijk element in het traject. Trainingen waren geen verplicht onderdeel van Start Smart en Start Smart Salland. Ongeveer 60% volgde een of meer trainingen. Vooral op het gebied van marketing en financieel administratieve gebied volgden deelnemers trainingen en cursussen. Deze vaardigheden waren bij de E-scan al aan het licht gekomen als aandachtspunt. Vooral de combinatie tussen training en coaching werd gewaardeerd. Trainingen werden over het algemeen minder positief beoordeeld dan de coaching. Dit heeft vooral te maken met het feit dat er niet altijd geleerd werd gedurende een training. Door de brede instroom van mensen aan cursussen was het opleidingsaanbod niet op maat afgestemd op de bedrijfsfase waarin de deelnemer zat. Diverse starters vonden het instapniveau van de cursussen dan ook te laag.

Aanmeldprocedure / snelheid procedure

Met betrekking tot de procedure komt naar voren dat het opleidingsaanbod in 2005 (Start Smart) laat is gecommuniceerd. Daarnaast komt in beide trajecten naar voren dat de communicatie over de looptijd van het traject (zes tot acht maanden) niet altijd even goed verliep. Dit heeft vermoedelijk te maken met de vrijheid die de deelnemers hadden in hun coachkeuze. In een aantal gevallen duurde deze keuze enkele maanden waardoor er al snel een uitloop was in het traject. Voor Start Smart gold dat bijna 60 deelnemers de intake hebben gedaan en werden toegelaten tot het traject, maar geen coach hadden gekozen. Er was geen controle op de doorgang, waardoor plekken onnodig bezet waren. Voor Start Smart Salland is dit verholpen.

Toeleiding naar Start Smart

Het blijkt dat de toeleiding naar Start Smart voornamelijk gebeurt via de Kamer van Koophandel (41% voor Start Smart en 67% bij Start Smart Salland). De Kamer van Koophandel speelt dus een belangrijke rol in de communicatie naar de doelgroep.

Drempels

Specifieke drempels zijn in de effectrapportages niet expliciet onderzocht. Daarentegen valt op dat er meer hoger opgeleiden en autochtonen deelnemers zijn dan landelijke cijfers. Dit impliceert dat lager opgeleiden en allochtonen de weg naar Start Smart minder goed weten te vinden. Een verklaring voor het lage aantal allochtonen is dat dit mogelijk te maken heeft met het feit dat de E-scan enkel in de Nederlandse taal beschikbaar was. Daarnaast waren in bepaalde wijken in Arnhem, waar relatief hoge concentraties allochtonen zijn, allochtone deelnemers doorverwezen naar het wijkconomieproject in plaats van het Start Smart traject.

Betekenis

De betekenis van deze uitkomsten is beperkt. Storey (1998) ziet deze cijfers als zogenaamde *happy sheets* aangezien een rationeel denkend bedrijf, dat graag gebruik maakt van publieke gelden, zich positief zal uiten over de tevredenheid van het traject in de hoop daarmee overheidsbeslissingen te kunnen beïnvloeden.

3.2.3 Stap 3 – Recipients views of the difference made by the Assistance

In deze stap gaat het niet meer om de mening van de deelnemers naar de mate van tevredenheid over het traject. Het gaat om de mening van de toegevoegde waarde over de

prestatie van de onderneming dan wel de ondernemer. Storey (1998) noemt drie indicatoren die hierbij van belang zijn: (1) additionele werkgelegenheid, (2) additionele omzet en (3) additionele winst.

Twee belangrijke vragen die daarbij opkomen zijn:

- Wat zou er zijn gebeurd zonder het ontvangen van de steun? Het *dead weight effect*.
- Is de ontvangen steun ten koste gegaan van andere bedrijven? Het *displacement effect*.

Effect Start Smart

Met betrekking tot de additionaliteit komt naar voren dat de deelnemers ervaren dat hun ondernemersvaardigheden dankzij het traject zijn verbeterd. Zij herkennen zich in het beeld dat de E-scan geeft op de verbeterde vaardigheden tijdens het traject. Ook zijn er kwantificeerbare indicatoren dat starters hun winstgevendheid hebben verbeterd, hun omzet hebben zien vergroten en meer personeel hebben aangetrokken. In tabel drie treft u een overzicht aan van de effecten van het Start Smart traject volgens de deelnemers zelf.

Tabel 3. Effecten deelnemers Start Smart

Effecten volgens deelnemers zelf*	Starter	Pré-starter	Alle geënquêteerden
Daadwerkelijk bedrijf gestart	n.v.t.	51% (56%)	26% (28%)
Oorspronkelijke plannen bijgesteld, maar nog steeds van plan ondernemer te worden	n.v.t.	22% (14%)	11% (7%)
Afgezien van plannen om ondernemer te worden	n.v.t.	4% (6%)	2% (3%)
Omzet van het bedrijf vergroot	16% (17%)	n.v.t.	8% (8%)
Bedrijfsoppervlakte vergroot	3% (5%)	n.v.t.	1% (2%)
Meer personeel aangetrokken	0% (4%)	n.v.t.	0% (2%)
Naar (ander) bedrijfspand	7% (8%)	0% (3%)	3% (5%)
Winstgevendheid bedrijf verbeterd	16% (16%)	n.v.t.	8% (8%)
Ondernemersplan opgesteld	28%	45%	36%
Bedrijfsfinanciering geregeld	9%	10%	10%
(Betere) marketingstrategie ontwikkeld	51%	26%	38%
Bedrijfsstrategie ontwikkeld	42%	24%	22%

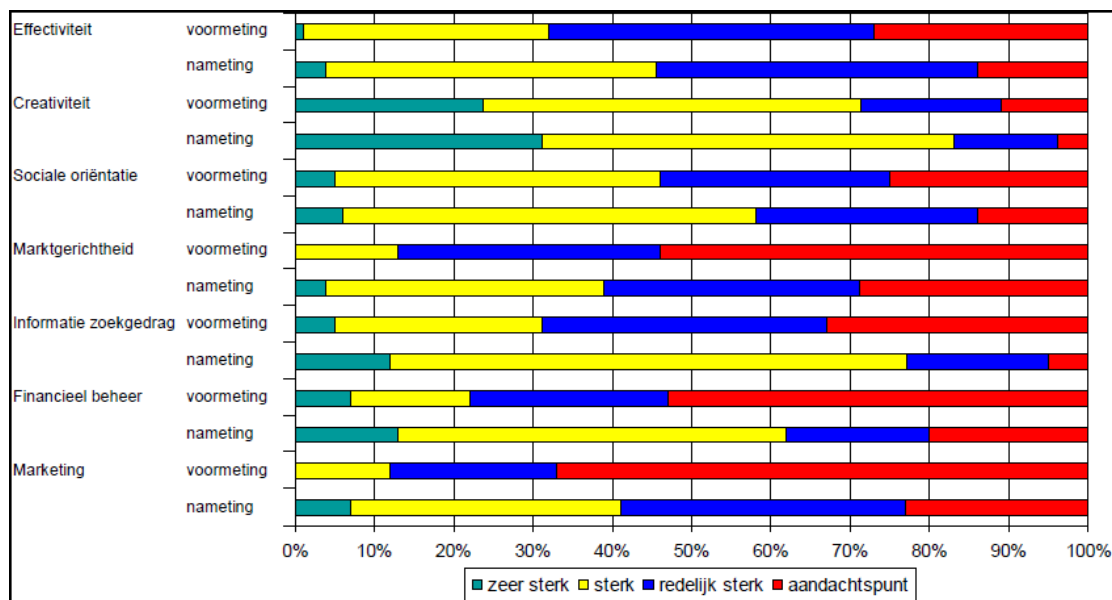
Bedrijfsplannen doorgelicht	33%	22%	27%
Meer inzicht in ondernemerschap gekregen	76%	69%	73%

* De cijfers zijn afkomstig uit de eerste enquête (n=155) onder de deelnemers direct na afloop van het traject. De cijfers tussen haakjes hebben betrekking op de tweede enquête (n=154) van januari 2008.

Bron: Van Den Tillaart (2008).

Met betrekking tot de effecten en de doelstellingen van het traject kan aangegeven worden dat ongeveer 70% van de deelnemers de enquêtes beantwoord hebben. Dit betekent dat van 30% van de deelnemers geen inzicht is in de effecten. Op basis van bovenstaande tabel kan geconcludeerd worden dat de doelstelling van 40 extra starters gedurende het traject behaald is⁴.

Voor het verbeteren van de ondernemerscompetenties valt op dat de gemiddelde scores tussen de eerste en tweede E-scan significante verbetering laten zien op effectiviteit, creativiteit, sociale oriëntatie, marktgerichtheid, informatie zoekgedrag, financieel beheer en marketing. In figuur twee worden deze vaardigheden uiteengezet.



Figuur 2. Vergelijking E-scan significante stijging vaardigheden.

Bron: Van Den Tillaart (2008).

⁴155 deelnemers, waarvan de helft bestaande uit pré-starters, waarvan 51% ondernemer is geworden = 40 deelnemers.

Figuur twee laat zien dat de vaardigheden sterker worden en dat de aandachtspunten afnemen. Echter blijkt dat in bijna 30% van de gevallen de marktgerichtheid nog steeds een aandachtspunt is.

Effect Start Smart Salland

Van de 28 pré-start deelnemers van Start Smart Salland zijn gedurende het project zeventien deelnemers gestart. Daarnaast hebben zes extra bedrijven personeel aangetrokken en hebben zes van de 28 pré-starters hun ambities om ondernemer te worden opgegeven. Het opgegeven doel om twintig startende bedrijven te realiseren gedurende het traject is bijna behaald.

Door middel van de E-scan zijn de ondernemerscompetenties gemeten. Daarbij valt op dat in 78% van de gevallen één of meer competenties duidelijk verbeterd zijn. Gemiddeld zijn vijf van de twintig competenties verbeterd. Het valt daarbij op dat iedereen die niet of zeer ten dele tevreden is over het traject ook geen verbetering laten zien in de competenties. Vergeleken met Start Smart zijn er minder competenties significant verbeterd. Voor creativiteit, effectiviteit en sociale oriëntatie geldt dat deze bij Start Smart Salland niet significant verbeterd zijn. Daarbij dient de kanttekening geplaatst te worden dat bij de 0-meting deze vaardigheden hoger scoorden dan bij Start Smart. Plannen en organiseren, bij Start Smart niet significant verbeterd, is bij de Salland groep wel verbeterd. Marktgerichtheid, financieel beheer, informatie zoekgedrag en marketing is evenals bij Start Smart significant verbeterd.

Bij de derde doelstelling van Start Smart Salland: het maken van een professionaliseringslag, kan worden aangegeven dat de starters in 50% van de gevallen hun marketingstrategie verder hebben ontwikkeld. In 29% van de gevallen de bedrijfsstrategie hebben verbeterd en in 25% van de gevallen de bedrijfsplannen zijn doorgelicht. In 93% van de gevallen is minimaal één van deze drie zaken gerealiseerd. Er wordt daarnaast gesteld dat er sprake is van een omzet- en/of winststijging is bij een vijfde van de starters.

Betekenis

Overall kan aangegeven worden dat beide projecten een verbetering kennen in de vaardigheden van de deelnemers. De eigenschappen daarentegen worden niet significant verbeterd. Dit is niet vreemd aangezien het lastiger is om eigenschappen in relatief korte tijd te veranderen dan vaardigheden (Driessen en Zwart, 2006). De E-scan biedt niet alleen het

inzicht in de te verbeteren eigenschappen en vaardigheden van de ondernemer. Het kan ook aanleiding geven complementaire vaardigheden in te huren om daarmee het (management)team te versterken. Het belangrijkste ingrediënt in een snelgroeende firma is immers het ondernemende team (Timmons en Spinelli, 2009).

Met betrekking tot de vraag wat zou zijn gebeurd zonder de steun is het enkel gissen. Daarnaast is het ook onduidelijk wat de effecten van de steun op andere bedrijven (niet-deelnemers) is geweest.

Informatie is beschikbaar over de mening van de toegevoegde waarde van het traject. Het is echter de vraag in hoeverre de antwoorden sociaal wenselijk zijn. Daarnaast is het causaal verband lastig vast te stellen. Hiermee wordt bedoeld dat het de vraag is of de gestelde omzetsijging te wijten is aan het meedoen met het traject. Dit kan veelal niet worden verwacht van de deelnemers en leidt tot schatten/gokken. Daarnaast zijn de uitspraken nauwelijks te controleren. Een geënquêteerde kan eerlijk zijn, maar kan ook het nut overschatten of het nut onderschatten, doordat deze bijvoorbeeld te trots is om de waarde van het traject te erkennen.

Voorafgaand aan het onderzoek is het onduidelijk hoeveel bedrijven nog levend zijn. Één van de doelstellingen van het project was immers het verkrijgen van meer en betere starters. De slaagkans is een indicator van het meten hiervan. Daarnaast is het volledig onduidelijk wat er met de deelnemers zou zijn gebeurd zonder het doorlopen van het traject. Ook is volledig onduidelijk of de inspanningen ten koste zijn gegaan van derden.

Conclusie

Door meningen te verzamelen van enkel de deelnemers, ook al zijn deze naar waarheid gegeven, is het onvoldoende duidelijk of de impact van het Start Smart concept bijdraagt aan het versterken van de Gelderse economie. Om te komen tot een evenwichtige evaluatie van het concept en het bepalen van de effectiviteit ervan is het noodzakelijk om deelnemers met niet-deelnemers te vergelijken. Dit is onder andere door Storey (1998) gedefinieerd als evaluatie. De uitdaging is om een groep ondernemers te isoleren om te komen tot een vergelijking waarin overige invloeden constant worden gehouden. Hiervoor zijn de stappen vier tot en met zes welke uitvoerig in hoofdstuk vier beschreven zullen worden.

4. Methode van onderzoek

In het vorige hoofdstuk is het belang van evalueren van het overheidsbeleid beschreven. Het handvat dat Storey (1998) aanreikt is een waardevol instrument om op een evenwichtige wijze te evalueren. Daarnaast is uitvoerig stil gestaan bij de manier hoe het Start Smart concept wordt geëvalueerd. Uit het eerste deel van dit onderzoek blijkt dat de evaluatie niet verder gaat dan stap drie van Storey (1998) en in strikte zin dus geen evaluatie is. Daarnaast blijkt dat om de impact van het beleid te meten op de Gelderse economie aanvullende indicatoren nodig zijn. In het tweede deel van dit onderzoek wordt getracht aanvullende informatie te verzamelen om te komen tot een volledige evaluatiestudie van de projecten. In dit hoofdstuk wordt de methode van onderzoek uiteengezet. Dit zal gedaan worden aan de hand van de stappen vier tot en met zes van Storey (1998).

4.1 Evaluatie

Het daadwerkelijk evalueren van het beleid gebeurt aan de hand van de laatste drie stappen van Storey (1998). De eerste stap van evalueren is het vergelijken van de prestatie van deelnemers met niet-deelnemers. Dit wordt gedaan om te bepalen of deelnemers een betere prestatie hebben dan niet-deelnemers. De gevolgtrekking is dat het verschil tussen de twee groepen toegekend kan worden aan het uitgevoerde beleid.

Centraal in dit onderzoek staat de vraag:

In welke mate draagt het Start Smart concept met zijn projecten Start Smart en Start Smart Salland bij aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken?

Het versterken van de Gelderse economie wordt uitgedrukt in de concepten slaagkans, werkgelegenheid en groei. Onderstaand treft u de diverse deelvragen aan en de wijze waarop deze beantwoord gaan worden.

Is de slaagkans van de deelnemers van het Start Smart traject beter dan de niet-deelnemers?

De slaagkans is gedefinieerd als de kans dat de onderneming van de desbetreffende ondernemer nog actief is na een bepaalde looptijd. Belangrijke aspecten hierin zijn de start- en einddatum van de onderneming. Om dit meetbaar te maken wordt gebruik gemaakt van de in- en uitschrijvingsdatum in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel. Dit geeft een vrij exacte benadering voor de slaagkans van de onderneming.

Een kanttekening dient geplaatst te worden. Niet iedere inschrijving in het HR betekent een actieve onderneming. Er zijn scenario's denkbaar dat de inschrijving in het HR aangehouden wordt, terwijl de ondernemer feitelijk al gestopt is met zijn activiteiten. Daarnaast is het denkbaar dat mensen leven met de gedachte om ondernemer te worden en dat zij zich inschrijven bij de Kamer van Koophandel, maar later besluiten toch af te zien van het ondernemerschap. In dit onderzoek wordt ervan uitgegaan dat ieder ingeschreven bedrijf in het HR een reële onderneming is.

Fusies en overnames, verandering van rechtsvorm en de onderbrenging van een onderneming in andere onderneming zijn te traceren door middel van de bedrijvendatabase van de provincie. Dit is van belang omdat deze gebeurtenissen kunnen leiden tot een ander HR-nummer en dit mogelijk tot een uitschrijving in het Handelsregister zal leiden. Hiermee zou een ondernemer met zijn onderneming ten onrechte als gefaald (gestopt) worden beschouwd. Immers kan een overname en/of fusie als slagen worden beschouwd vanuit het oogpunt van de ondernemer. Indien de economische activiteit en de daarmee gepaarde werkgelegenheid doorgaat binnen Gelderland is dit voor de provincie eveneens succesvol.

Slaagkans zal dus worden bepaald aan de hand van de in- en uitschrijving in het handelsregister. Daarnaast wordt vergeleken of (1) de naam van de onderneming, (2) de locatie van de onderneming, (3) het eigendom en (4) de sector waarin het bedrijf zich bevindt hetzelfde zijn gebleven. Indien er een wijziging optreedt in minimaal drie van de vier attributen wordt in dit onderzoek uitgegaan van sterfte van de onderneming en wordt de slaagkans negatief beïnvloed. Dit is in overeenstemming met het werk van Storey en Wynarczyk (1996) die het overleven van micro bedrijven in het Verenigd Koninkrijk hebben onderzocht.

Leveren de starters van het Start Smart concept meer werkgelegenheid dan de niet-deelnemers? En groeien de starters binnen het Start Smart concept sneller dan de niet-deelnemers?

Werkgelegenheid wordt binnen de provincie uitgedrukt als het aantal personen dat betaalde activiteiten verricht op of vanuit de vestiging. Hieronder vallen meewerkende eigenaren, meewerkende gezinsleden, werknemers in loondienst, uitzendkrachten en payrollmedewerkers. Aangezien binnen de provincie een jaarlijks terugkerende

werkgelegenheidsenquête (PWE) is met een gemiddelde response van 90% per jaar zijn met grote mate van zekerheid uitspraken te doen over de werkgelegenheidseffecten.

Doordat deze effecten jaarlijks worden gemeten is het daarnaast mogelijk uitspraken te doen over het verloop van de werkgelegenheid van een onderneming en kunnen daarmee het aantal snelle groeiers geïdentificeerd worden. Een snelle groeier is gedefinieerd als een bedrijf dat in drie jaar tijd met minimaal 60% groeit in termen van werkgelegenheid. Daarnaast dient de onderneming nog actief te zijn en heeft de werkgelegenheidsstijging in de jaren 2007-2008-2009 plaatsgevonden. Deze wijze van definiëren komt overeen met Deloitte & Touch (2003) en Minez (1998, 2001).

4.2 Matching

Aanvankelijk was het de bedoeling om naast de concepten slaagkans, werkgelegenheid en groei ook gebruik te maken van de indicatoren omzet en winst. Dit zou gemeten worden aan de hand van een enquête naar de deelnemers. De uitdaging hierbij zou zijn om de non-response zo klein mogelijk te laten zijn omdat het anders de uitkomsten zou vertekenen. De uitkomsten van de enquête zouden pas waarde hebben als ze vergeleken konden worden met een representatieve controlegroep. Storey (1998) noemt vier bekende factoren die de prestatie van bedrijven beïnvloeden, te weten: leeftijd onderneming, sector, eigendomsverhouding en plaats. Idealiter dient een controlegroep dan ook gelijk gesteld te zijn op bovenstaande vier factoren. Dit proces heet matching. Zonder het gelijkstellen van beide groepen zouden uitkomsten uit de analyse beperkt blijven tot stap drie informatie.

Om de uitkomsten te vergelijken met een representatieve controlegroep kon echter geen gebruik worden gemaakt van de provinciale werkgelegenheidsenquête. De provinciale databanken hebben immers niet de beschikking over aanvullende cijfers als omzet en winst. Ook was het niet haalbaar om de gegevens te verrijken met data van bijvoorbeeld de belastingdienst of de Kamer van Koophandel (Conjunctuurenquête). Daarom is gezocht naar databanken waarbij het mogelijk was te selecteren op sector, leeftijd, eigendomsverhouding en plaats. Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is benaderd of het haalbaar was onderzoek te doen naar de verschillende databanken. Daarnaast is gekeken of het mogelijk was gebruik te maken van het Starters en Jonge-Bedrijvenpanel van het Economisch Instituut Midden- en Kleinbedrijf (EIM). Aangezien er diverse methodologische problemen waren om

deze groep gelijk te stellen aan de enquêtegroep en de provinciale werkgelegenheidsenquête bleek het niet haalbaar om gebruik te maken van deze databestanden.

Om de prestatie van de deelnemers te vergelijken met niet-deelnemers is om deze redenen enkel gebruik gemaakt van de beschikbare indicatoren slaagkans, werkgelegenheid en groei. Door het aangeven van deze methodiek is het voor de provincie mogelijk om in de toekomst, zelfstandig, de werkgelegenheids- en slaagkanseffecten periodiek te meten en te vergelijken met een representatieve controlegroep.

In dit onderzoek worden de leeftijd van de onderneming, de bijbehorende sector en plaats gebruikt als variabelen voor het construeren van de controlegroep. Eigendomsverhouding wordt in dit kader van het onderzoek niet meegenomen. Op voorhand worden geen verschillen verwacht in de bedrijfsvorm in termen van slaagkans en werkgelegenheid. Daarnaast is het methodologisch lastig om de eigendomsverhouding mee te nemen in dit onderzoek.

Het construeren van een zo representatief mogelijke controlegroep is bedoeld om op basis van de beschikbaarheid van data een *best case scenario* na te streven waarin gefundeerde uitspraken gedaan kunnen worden over slaagkans, werkgelegenheid en groei. Dit betekent dat dit onderzoek stap vijf, *comparison with match firms*, van Storey (1998) zal behalen. Het verschil tussen deelnemersgroep en de controlegroepen lijkt daarmee met aangrenzende waarschijnlijkheid toe te wijzen aan het beleid.

4.3 Selectie-effecten

In paragraaf 4.2 werd weergegeven op welke manier deelnemers met niet-deelnemers vergeleken worden. De mogelijke verschillen tussen deelnemers en niet-deelnemers lijken daarmee met grote mate van zekerheid toe te wijzen aan het beleid. Echter zijn volgens Storey (1998) nog twee zaken belangrijk. Dit zijn de selectie-effecten op basis van motivatie en administratie.

Het kan namelijk zijn dat deelnemers van het Start Smart concept meer motivatie hebben dan de controlegroep. Hierdoor kan men bijvoorbeeld een groter netwerk hebben of meer open staan voor feedback en daarmee is men in staat om sneller kansen te zien en te pakken. Mocht

het dus zijn dat bij stap vier en vijf naar voren komt dat de deelnemers het beter doen dan de niet-deelnemers, dan lijkt het op het eerste gezicht toe te wijzen aan het beleid. Echter kan het zijn dat er niet te observeren verschillen zijn tussen de twee groepen en de verschillen dus niet toe te wijzen zijn aan het beleid, maar aan het verschil in motivatie van de deelnemer. In technische termen noemt Storey (1998) dit het zelfselectie effect van gemotiveerde bedrijven. In andere woorden: deelnemers aan Start Smart en Start Smart Salland zijn mogelijk meer gemotiveerd dan niet-deelnemers en hebben daarmee een voorsprong.

De tweede vorm van selectie is de administratieve selectie; de intake. Deelnemers dienden naast de genoemde objectieve criteria, zoals woonplaats en betaling van eigen bijdrage, ook een intakegesprek te houden. Op basis van de projectdocumentatie is naar voren gekomen dat: (1) geen concreet plan, (2) te oriënteren, (3) enkel specifieke vraag, (4) enkel financiële problemen en (5) niet kansrijk, afkeuringsgronden waren. Het aantal afgewezen deelnemers op deze gronden is zeer beperkt, namelijk: vijf voor Start Smart en acht voor Start Smart Salland.

Verwacht zou kunnen worden dat de selectieprocedure enkel als doel heeft om deelnemers te selecteren, waarvan de kans groot is dat ze (een betere) starter worden. Dit betekent dat de selectie ervoor kan zorgen dat kansrijke casussen worden gekozen en de niet kansrijke casussen worden vermeden. Dit zorgt ervoor dat het kan zijn dat de deelnemers van Start Smart een betere uitgangspositie hebben dan niet-deelnemers. Dit wil dus zeggen dat het mogelijk beter presteren van deelnemers niet volledig toe te wijzen is aan het traject, maar voor een deel aan de manier van selectie.

Met betrekking tot de administratieve selectie worden er geen problemen verwacht. Door het relatief lage aantal afwijzingen kan geconcludeerd worden dat er niet geselecteerd is op kansrijke casussen. Dit is ook belangrijk aangezien het Start Smart concept pretendeert een generiek traject te zijn dat dient als startersondersteuning. Als echter gekeken wordt naar de mogelijke motivatie effecten dan ligt dit genuanceerder.

Allereerst is het niet aannemelijk dat de deelnemers van Start Smart en Start Smart Salland meer motivatie hebben dan een normale starter en dat daarmee een betere uitgangspositie kan worden verondersteld dan niet-deelnemers. Het mag namelijk verwacht worden dat iedere starter gemotiveerd is om zijn of haar onderneming tot een succes te maken. Tevens blijkt uit

de effectrapportages van Van Den Tillaart (2008, 2009) dat deelnemers van Start Smart en Start Smart Salland vooral ondernemer zijn geworden, omdat men zelf wilde bepalen hoe het werk ingevuld en uitgevoerd werd. Motieven die in de literatuur bekend staan om de positieve relatie met groei, zoals het nastreven van winstmaximalisatie, het nemen van gecalculerde risico's (EIM, 2010a) en het hebben van groeiambities in omzet en werknemers (Van der Laan et al., 2010) zijn niet terug te vinden bij de deelnemers.

Het opleidingsniveau van de deelnemers daarentegen is hoger dan de gemiddelde ondernemer. 74% van de deelnemers is hoger opgeleid tegenover 54% uit een recent onderzoek van het EIM (2010b). Dit gemiddeld hogere opleidingsniveau zou aanleiding kunnen geven dat er selectie-effecten op kunnen treden aangezien hoger opgeleiden makkelijker toegang hebben tot kennis en meer openstaan voor training en leren.

Doordat het echter niet mogelijk is om bij de niet-deelnemers te selecteren op opleidingsniveau is het methodologisch niet mogelijk stap zes van Storey (*taking account of selection bias*) door te lopen.

4.4 Data verzamelmethode

Dit onderzoek bestaat uit een aantal gedeeltes. Allereerst is informatie verzameld over de projectdoelstellingen en via de aanwezige effectrapportages over de huidige manier van evalueren. Het tweede gedeelte van het onderzoek bestaat uit het verzamelen van aanvullende gegevens die benodigd zijn voor het uitvoeren van een gefundeerde evaluatiestudie. Hiervoor zijn deelnemergegevens verzameld door de deelnemerslijsten van Start Smart en Start Smart Salland te verzamelen. Deze gegevens zijn vervolgens handmatig ingevoegd in de bestaande bedrijvendatabanken van de provincies Gelderland en Overijssel. Hierdoor zijn werkgelegenheidseffecten en de slaagkans te herleiden naar de deelnemers.

De PWE heeft tot doel inzicht te verschaffen in de aard, locatie en ontwikkelingen van de werkgelegenheid en bedrijvigheid. De gegevens worden verzameld en onderhouden middels een jaarlijks werkgelegenheidsonderzoek onder bedrijven en instellingen. De basis is een bestand van alle bedrijven en instellingen in Gelderland. Hieraan worden jaarlijks gegevens over de werkgelegenheid toegevoegd. De gegevens worden bijgehouden op vestigingsniveau waardoor analyse op elk detailniveau mogelijk zijn. Ook is het mogelijk om (een groep)

bedrijven te voorzien van een markering waardoor die in de loop van de tijd gevolgd kunnen worden. Van deze mogelijkheid wordt bij de analyse van Start Smart gebruik gemaakt. Ook in andere provincies worden vergelijkbare onderzoeken uitgevoerd. Deze gegevens worden samengevoegd door LISA werkgelegenheidsregister Nederland. Voor het analyseren van de gegevens van de Start Smart Salland deelnemers uit de provincie Overijssel is gebruik gemaakt van het Bedrijven en Instellingen Register Overijssel (BIRO) dat wordt gevuld door de PWE aldaar.

Dit leidde ertoe dat 154 van de 223 deelnemers van Start Smart te traceren waren in de databank van de provincie Gelderland. Daarnaast zijn 41 van de 60 deelnemers van Start Smart Salland getraceerd in de bedrijvendatabank van de provincie Overijssel. Iedere deelnemer die zich registreert in het Handelsregister en daarmee een Handelsregisternummer krijgt is te traceren in de bedrijvendatabank. Er is gecontroleerd op NAW gegevens, (voorgenomen) handelsnaam en eventueel Handelsregisternummer. In een aantal gevallen leidde dit niet direct tot een match. Daarom is er ook gebruik gemaakt van openbare bronnen om te doorzoeken op telefoonnummer, e-mailadres en website. Daarmee kan met zekerheid verondersteld worden dat een deelnemer die op bovenstaande zaken niet te herleiden is naar de bedrijvendatabase van de provincies geen bedrijf is gestart. Dit betekent dus dat 69 (=223-154) deelnemers van Start Smart en negentien (=60-41) van Start Smart Salland in dit onderzoek niet worden geteld als ondernemer. Deze deelnemers hebben nooit een Handelsregisternummer aangevraagd. Hiervan zijn zes deelnemers van Start Smart en twee van Start Smart Salland samen met een andere deelnemer een bedrijf gestart. Ook bleek na analyse dat bij zowel Start Smart als bij Start Smart Salland één deelnemer zijn werkzaamheden voortzet buiten de provinciegrenzen van respectievelijk Gelderland en Overijssel. Voor Start Smart zijn drie deelnemers uitgesloten van dit onderzoek aangezien zij volgens de criteria van Start Smart niet mee hadden mogen doen (te oud). Voor Start Smart Salland bleef dit beperkt tot één deelnemer. De overige deelnemers hebben (tot op heden) afgezien van het ondernemerschap.

Enkel uitspraak doen over deze groep ondernemers zou betekenen dat dit onderzoek niet verder komt dan stap drie van Storey. Daarom is een representatieve controlegroep op basis van leeftijd (KvK-startdatum en eventueel KvK-einddatum), sector (Standaard Bedrijfsindeling van vier of vijf cijfers) en plaats van vestiging middels een aselecte steekproef getrokken uit de bedrijvendatabanken van de provincie Gelderland en Overijssel.

Deze controlegroepen hebben tweemaal de grootte van de deelnemersgroep. Dit betekent dat tegenover de deelnemersgroep van 154⁵ Start Smart waarnemingen een controlegroep staat van 308 niet-deelnemers. Voor Start Smart Salland resulteerde dit in een controlegroep van 82 waarnemingen. Er is bij de selectie rekening gehouden met het feit dat in de controlegroep geen deelnemers van Start Smart (Salland) dienden te zijn. Dit betekent dat de groepen strikt gescheiden zijn. Tijdens het construeren van de controlegroep is gebleken dat het niet mogelijk was om alle drie de variabelen constant te houden. In eerste instantie werd gezocht naar een niet-deelnemer die voldeed aan de volgende eigenschappen:

- gestart in hetzelfde jaar als de deelnemer
- gestart in dezelfde sector als de deelnemer
- gestart in dezelfde woonplaats als de deelnemer

Door de fijnmazigheid van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) van vier tot vijf cijfers, was het niet in alle gevallen mogelijk om op bovenstaande drie voorwaarden een 100% representatieve controlegroep samen te stellen. Indien dit het geval was is ervoor gekozen om de plaats, welke verwacht wordt de minste impact te hebben op de prestatie van de onderneming, los te laten. In deze gevallen is in eerste instantie gekeken naar de regio waarin de plaats zich bevindt, te weten: Achterhoek, Arnhem-Nijmegen, de Vallei, Noord-Veluwe, Rivierenland, Stedendriehoek en Salland. Binnen deze regio's is gekeken naar meest soortgelijke stad op basis van inwoneraantal. Toen er ook in de regio's geen niet-deelnemers als controlevariabelen op te nemen waren, is gekeken naar de gehele provincie. Bij het construeren van een controlegroep voor Start Smart Salland bleek dat naast het loslaten van de controlevariabele plaats, het in drie gevallen ook noodzakelijk was om de SBI code met een cijfer te verminderen. In alle gevallen is het mogelijk gebleken om op basis hiervan een representatieve controlegroep samen te stellen.

⁵Voor Start Smart is de slaagkans berekend op basis van alle deelnemers (resp. 154 en 308 waarnemingen). De werkgelegenheidscijfers zijn berekend op basis van 141 resp. 282 waarnemingen. Dit vanwege het feit dat ondernemers na 01 april 2009 zijn gestart en waarvan nog geen werkgelegenheidseffecten beschikbaar zijn. Die tellen dus wel mee voor de slaagkans en niet voor de werkgelegenheid. Voor Start Smart Salland was alle informatie over 2009 beschikbaar en is er geen verschil.

5. Resultaten

In dit hoofdstuk treft u de resultaten van het onderzoek naar Start Smart en Start Smart Salland aan. Ten eerste zal de slaagkans worden geanalyseerd, gevolgd door de werkgelegenheidseffecten en de mogelijke groei.

5.1 Slaagkans

In deze paragraaf treft u de slaagkans van de Start Smart en de Start Smart Salland deelnemers met bijbehorende controlegroepen aan.

5.1.1 Start Smart

In tabel vier is de slaagkans van de Start Smart deelnemers uiteengezet. De tabel dient als volgt gelezen te worden. Achttien deelnemers hebben op een gegeven moment gefaald. In de kolommen 'Jaar' en 'Falers' zijn deze uiteengesplitst. Ter illustratie: er zijn drie deelnemers die het eerste jaar niet overleven; er zijn vier deelnemers die een jaar oud worden, maar het tweede jaar niet halen, enzovoorts. De laatste drie kolommen geven de interpretatie van de slaagkans weer. Een slaagkans van 88,96% na vijf jaar correspondeert met 59 waarnemingen. Immers hebben starters uit 2006 en later de leeftijd van vijf jaar nog niet kunnen behalen. Als gekeken wordt naar de cijfers per jaar kan geconcludeerd worden dat de slaagkans het meest negatief beïnvloed wordt in de eerste vijf jaar van het bestaan.

Tabel 4. Slaagkans Start Smart deelnemers

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010	2	154
Jaar 1 niet gehaald	3	98,05%	2009	6	152
Jaar 2 niet gehaald	4	95,45%	2008	17	146
Jaar 3 niet gehaald	4	92,86%	2007	25	129
Jaar 4 niet gehaald	3	90,91%	2006	45	104
Jaar 5 niet gehaald	3	88,96%	2005	31	59
Jaar 6 niet gehaald	1	88,31%	2004	11	28
Jaar 7 niet gehaald	0	88,31%	2003	6	17
Jaar 8 niet gehaald	0	88,31%	2002	3	11
Jaar 9 niet gehaald	0	88,31%	2001	5	8
Jaar 10 niet gehaald	0	88,31%	2000	3	3
Totaal aantal starters	154				
Totaal aantal levenden	136				
Totaal aantal falers	18				

Om de slaagkans van de Start Smart deelnemers goed te kunnen interpreteren is in tabel vijf een representatieve controlegroep samengesteld. De controlegroep heeft twee keer de grootte van het Start Smart bestand.

Tabel 5. Slaagkans controlegroep Start Smart

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010	4	308
Jaar 1 niet gehaald	9	97,08%	2009	12	304
Jaar 2 niet gehaald	24	89,29%	2008	37	292
Jaar 3 niet gehaald	22	82,14%	2007	50	255
Jaar 4 niet gehaald	20	75,65%	2006	90	205
Jaar 5 niet gehaald	8	73,05%	2005	61	115
Jaar 6 niet gehaald	4	71,75%	2004	20	54
Jaar 7 niet gehaald	2	71,10%	2003	12	34
Jaar 8 niet gehaald	2	70,45%	2002	6	22
Jaar 9 niet gehaald	0	70,45%	2001	10	16
Jaar 10 niet gehaald	0	70,45%	2000	6	6
Totaal aantal starters	308				
Totaal aantal levenden	217				
Totaal aantal falers	91				

Deze tabel dient op dezelfde wijze geïnterpreteerd te worden als tabel vier. 217 van de 308 niet-deelnemers zijn nog actief. Dit resulteert in een totale slaagkans na tien jaar van 70,45%. De slaagkans na vijf jaar van 73,05% is van toepassing op 115 waarnemingen. Ook bij de controlegroep kan geconcludeerd worden dat de meeste bedrijven in de eerste vijf jaar falen.

De resultaten uit tabel vier en vijf laten zien dat de totale slaagkans van de Start Smart deelnemers 17,86 procentpunten hoger uitvalt dan de representatieve controlegroep. In percentages betekent dit een relatief verschil van 25,35%. In diverse literatuur wordt de overlevingskans van bedrijven besproken en worden vaak uitspraken gedaan over de eerste vijf jaar. De slaagkans van de Start Smart deelnemers na vijf jaar bedraagt 88,96%. De slaagkans van de niet-deelnemers bedraagt 73,05%. In absolute termen bedraagt het verschil 15,91%. Het relatieve verschil bedraagt 21,78%. Het verschil tussen de twee peilmomenten is een indicatie dat de Start Smart deelnemers, indien zij de eerste vijf jaar overleven, grotere kans hebben te blijven bestaan dan de niet-deelnemers.

Met behulp van het statistisch pakket SPSS is gekeken of bovenstaande verschillen met betrekking tot de slaagkans significant zijn. In tabel zes wordt het gemiddelde van de groepen weergegeven.

Tabel 6. Gemiddelde Start Smart en controlegroep

	Aantal waarnemingen	Verhouding falen
Controlegroep	308	,30
Start Smart	154	,12
Totaal	462	,24

*F-test ANOVA: F=18,822; Sig= ,000

Op te merken valt dat het gemiddelde van controlegroep hoger ligt (0,30) dan de Start Smart groep (0,12). Falen was gedefinieerd als één en overleven als nul. Het verschil in gemiddelde is significant (,000). Hiermee is bewezen dat de slaagkans van de Start Smart groep significant hoger is dan de controlegroep.

5.1.2 Start Smart Salland

In tabel zeven zijn de cijfers van de slaagkans van de Start Smart Salland deelnemers uiteengezet.

Tabel 7. Slaagkans Start Smart Salland

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010		41
Jaar 1 niet gehaald	1	97,56%	2009	3	41
Jaar 2 niet gehaald	3	90,24%	2008	7	38
Jaar 3 niet gehaald	1	87,80%	2007	7	31
Jaar 4 niet gehaald	0	87,80%	2006	10	24
Jaar 5 niet gehaald	1	85,37%	2005	7	14
Jaar 6 niet gehaald	0	85,37%	2004	7	7
Totaal aantal starters	41				
Totaal aantal levenden	35				
Totaal aantal falers	6				

35 van de 41 deelnemers zijn levend. Dit resulteert in een totale slaagkans van 85,37%. De slaagkans van Start Smart Salland vertoont grote overeenkomsten met Start Smart. Ook blijkt in de eerste jaren de slaagkans het meest negatief beïnvloed te worden. Deze resultaten dienen

echter met voorzichtigheid geïnterpreteerd te worden aangezien het aantal waarnemingen van Start Smart Salland beperkt is en een kleine absolute wijziging grote relatieve gevolgen kan hebben. Om de resultaten van Start Smart Salland te interpreteren is in tabel acht de slaagkans van de controlegroep uiteengezet.

Tabel 8. Slaagkans controlegroep Start Smart Salland

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010		82
Jaar 1 niet gehaald	0	100,00%	2009	6	82
Jaar 2 niet gehaald	4	95,12%	2008	14	76
Jaar 3 niet gehaald	4	90,24%	2007	14	62
Jaar 4 niet gehaald	5	84,15%	2006	20	48
Jaar 5 niet gehaald	2	81,71%	2005	13	28
Jaar 6 niet gehaald	3	78,05%	2004	15	15
Totaal aantal starters	82				
Totaal aantal levenden	64				
Totaal aantal falers	18				

64 van de 82 deelnemers zijn levend. De totale slaagkans bedraagt daarmee 78,05%. Het verschil in slaagkans tussen de deelnemers en niet-deelnemers is voor Start Smart Salland kleiner dan voor Start Smart. In procentpunten bedraagt het verschil na zes jaar tussen deelnemers en niet-deelnemers 7,32%. In relatieve termen is dit een verschil van 9,38%.

Om te bepalen of het verschil in slaagkans significant is, is in tabel negen gekeken naar de gemiddelden van de groepen.

Tabel 9. Gemiddelde Start Smart Salland en controlegroep

	Aantal waarnemingen	Verhouding falen
Salland	41	,15
Controlegroep Salland	82	,22
Totaal	123	,20

*F-test ANOVA: $F=,924$; $Sig= ,338$

Wanneer gekeken wordt naar de significantie van de slaagkans van de Start Smart Salland deelnemers en niet-deelnemers kan geconcludeerd worden dat het gemiddelde van de

controlegroep hoger is dan de deelnemersgroep (0,15 / 0,22). Dit verschil is echter niet significant (,338).

5.1.3 Start Smart concept

In tabel tien en elf treft u de slaagkanscijfers aan van alle deelnemers vergeleken met alle niet-deelnemers.

Tabel 10. Slaagkans deelnemers Start Smart concept

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010	2	195
Jaar 1 niet gehaald	4	97,95%	2009	9	193
Jaar 2 niet gehaald	7	94,36%	2008	24	184
Jaar 3 niet gehaald	5	91,79%	2007	32	160
Jaar 4 niet gehaald	3	90,26%	2006	55	128
Jaar 5 niet gehaald	4	88,21%	2005	38	73
Jaar 6 niet gehaald	1	87,69%	2004	18	35
Jaar 7 niet gehaald	0	87,69%	2003	6	17
Jaar 8 niet gehaald	0	87,69%	2002	3	11
Jaar 9 niet gehaald	0	87,69%	2001	5	8
Jaar 10 niet gehaald	0	87,69%	2000	3	3
Totaal aantal starters	195				
Totaal aantal levenden	171				
Totaal aantal falers	24				

171 van de 195 starters zijn levend. De slaagkans na vijf jaar ondernemen voor de deelnemers aan het Start Smart concept bedraagt 88,21%.

Tabel 11. Slaagkans niet-deelnemers Start Smart concept

Jaar	Falers	Slaagkans	Startjaar	Aantal waarnemingen	Cumulatief
STARTJAAR		100,00%	2010	4	390
Jaar 1 niet gehaald	9	97,69%	2009	18	386
Jaar 2 niet gehaald	28	90,51%	2008	51	368
Jaar 3 niet gehaald	26	83,85%	2007	64	317
Jaar 4 niet gehaald	25	77,44%	2006	110	253
Jaar 5 niet gehaald	10	74,87%	2005	74	143
Jaar 6 niet gehaald	7	73,08%	2004	35	69
Jaar 7 niet gehaald	2	72,56%	2003	12	34
Jaar 8 niet gehaald	2	72,05%	2002	6	22
Jaar 9 niet gehaald	0	72,05%	2001	10	16

Jaar 10 niet gehaald	0	72,05%	2000	6	6
Totaal aantal starters	390				
Totaal aantal levenden	281				
Totaal aantal falers	109				

In tabel elf zijn de resultaten van de niet-deelnemers uiteengezet. In totaal zijn 281 van de 290 bedrijven actief. Na vijf jaar ondernemen bedraagt de slaagkans van niet-deelnemers 74,84%.

Om te bepalen of het verschil in slaagkans significant is, is in tabel twaalf gekeken naar het gemiddelde van de groepen.

Tabel 12. Gemiddelde deelnemers Start Smart Concept en niet-deelnemers

	Aantal waarnemingen	Verhouding falen
Niet-deelnemers	390	,28
Deelnemers	195	,12
Totaal	585	,23

*F-test ANOVA: $F=18,619$; $Sig=,000$

Als beide projecten samen worden genomen en afgezet worden tegen de controlegroep kan geconcludeerd worden dat het verschil in slaagkans significant is ($,000$). Overall hebben deelnemers aan het Start Smart concept een hogere overlevingskans dan de niet-deelnemers.

5.1.4 Slaagkans nader verklaard

Met betrekking tot de slaagkans voor de Start Smart en Start Smart Salland is het mogelijk te onderzoeken welke verschillen er zijn met betrekking tot de variabelen sector, type starter, geslacht en opleidingsniveau van de deelnemer. Voor de controlegroepen is enkel informatie beschikbaar omtrent de sector.

In bijlage één, tabel één en twee zijn de gefaalden van Start Smart en Start Smart Salland per sector uiteengezet. Van de 24 gefaalden schieten de praktijken voor psychotherapeuten en psychologen eruit met drie gefaalden. Als het aantal gefaalden wordt vergeleken met de controlegroepen valt op dat de organisatieadviesbureaus het grote verschil in slaagkans verklaren. Van de 24 gefaalden van Start Smart en Start Smart Salland is er slechts één adviesbureau gefaald. Bij de controlegroep is dit aantal 21.

In tabel dertien treft u de karakteristieken van de gefaalden en levenden aan. Dit zijn de kernuitkomsten van de analyses die zijn uitgevoerd in bijlage één tabellen drie tot en met zes.

Tabel 13. Slaagkans nader verklaard

Variabele	Gefaalden	Levenden
<i>Geslacht</i>		
Man	38%	44%
Vrouw	58%*	56%
<i>Nationaliteit</i>		
Nederlandse	88%	95%
Overige	12%	5%
<i>Type starter</i>		
Starter	63%	73%
Pré-starter	37%	27%
<i>Opleidingsniveau</i>		
Hoger onderwijs	67%	76%
Lager onderwijs	33%	24%

* Een gefaald bedrijf bestond uit een vrouwelijke en mannelijke ondernemer. Vandaar dat de totalen voor geslacht niet op 100% uitkomen.

* Geslacht: F-test ANOVA: $F=,191$; $Sig= ,662$

* Nationaliteit: F-test ANOVA: $F=2,271$; $Sig= ,133$

* Type Starter: F-test ANOVA: $F=1,228$; $Sig= ,269$

* Opleidingsniveau: F-test ANOVA: $F=1,045$; $Sig= ,308$

Het aantal gefaalden naar geslacht is in tabel dertien uiteengezet. 58% van de gefaalden is vrouw. Dit is in lijn met het totaal aantal levende deelnemers, waarvan 56% vrouw is. Het verschil in geslacht tussen deelnemers en niet-deelnemers is niet significant ($,662$).

88% van de gefaalden heeft de Nederlandse nationaliteit. Van 166 levenden is de nationaliteit bekend. Daarvan heeft 95% heeft de Nederlandse nationaliteit. Het verschil tussen de levenden en gefaalden kan echter niet verklaard worden door middel van nationaliteit. Het verschil tussen beide groepen is niet significant (,133).

Het type starter is uiteengezet. 63% van de gefaalden was ingestroomd als starter. Van de levenden was 73% ingestroomd in het Start Smart en Start Smart Salland traject als starter. Ook het type starter is niet verklarend. Het verschil is niet significant (,269).

Het verschil in opleidingsniveau is uiteengezet. In tabel dertien valt af te lezen dat 67% van de gefaalden hoger is opgeleid. Van de levenden is 76% hoger opgeleid. Het verschil van 9% in het opleidingsniveau is echter niet significant (,308).

5.2 Werkgelegenheid

In deze paragraaf worden de werkgelegenheidseffecten van zowel Start Smart en Start Smart Salland alsmede de bijbehorende controlegroepen uiteengezet.

5.2.1 Start Smart

De werkgelegenheid is uitgedrukt als het aantal werkzame personen (WP) binnen een vestiging inclusief de ondernemer. In tabel veertien is het aantal werkzame personen per jaar uiteengezet voor de Start Smart deelnemers en de niet-deelnemers. Daarnaast is het gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging per jaar weergegeven.

Tabel 14. Werkzame personen Start Smart vergeleken met controlegroep

Jaar	Variabele	Start Smart	Gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging	Controlegroep Start Smart	Gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging
2000	Aantal vestigingen	3		4	
	Werkzame personen	7	2,3	6	1,5
2001	Aantal vestigingen	4		11	
	Werkzame personen	8	2	16	1,5
2002	Aantal vestigingen	10		19	
	Werkzame personen	17	1,7	26	1,4
2003	Aantal vestigingen	15		27	
	Werkzame personen	30	2	44	1,6
2004	Aantal vestigingen	20		38	
	Werkzame personen	42	2,1	60	1,6
2005	Aantal vestigingen	35		60	
	Werkzame personen	64	1,8	85	1,4
2006	Aantal vestigingen	73		126	
	Werkzame personen	109	1,5	177	1,4
2007	Aantal vestigingen	117		195	
	Werkzame personen	161	1,4	275	1,4
2008	Aantal vestigingen	124		224	
	Werkzame personen	175	1,4	328	1,5
2009	Aantal vestigingen	131		215	
	Werkzame personen	198	1,5	309	1,4

Vanaf 2005 is een sterke toename te constateren in het aantal werkzame personen. De werkzame personen zijn vanaf 2000 uiteengezet. Immers was het mogelijk dat starters maximaal vijf jaar stonden ingeschreven in het handelsregister en dus vanaf 2000 te traceren zijn.

Geconcludeerd kan worden dat het gemiddeld aantal werkzaam personen vanaf 2006 ongeveer 1,5 persoon bedraagt. Het gemiddeld aantal werkzaam personen over de jaren 2000 en 2001 varieert omdat er slechts een zeer gering aantal deelnemers in die jaren actief was.

Om deze cijfers te interpreteren dient gekeken te worden naar de representatieve controlegroep. Het valt op dat de reeks 2000 – 2009 zeer constant is met betrekking tot het gemiddeld aantal werkzame personen. Een gemiddelde van 1,5 werkzaam persoon lijkt op het eerste gezicht overeen te komen met de deelnemersgroep. Met behulp van SPSS is onderzocht of er significante verschillen zijn tussen de deelnemers en de niet-deelnemers. In bijlage twee, tabel één zijn voor de diverse jaargangen de cijfers uiteengezet en is er een statistische analyse uitgevoerd.

Uit de statistische analyse blijkt dat de verschillen tussen de groep deelnemers aan Start Smart en niet-deelnemers over de diverse jaren niet significant zijn. Dit betekent dat deelnemers van Start Smart niet meer werkgelegenheid hebben dan niet-deelnemers.

Naast de jaarlijkse werkgelegenheid voor de deelnemers en niet-deelnemers van Start Smart is gekeken of sectorale verschillen waar te nemen zijn. In bijlage drie treft u per sector de verschillen aan. Uit de analyse blijkt dat er ook geen sectoren zijn waar significante verschillen waar te nemen zijn met betrekking tot het gemiddeld aantal werkzame personen.

5.2.2 Start Smart Salland

In tabel vijftien is het aantal werkzame personen per jaar uiteengezet voor de Start Smart Salland deelnemers en de niet-deelnemers. Daarnaast is het gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging per jaar weergegeven.

Tabel 15. Werkzame personen Start Smart Salland vergeleken met controlegroep

Jaar	Variabele	Start Smart Salland	Gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging	Controlegroep Start Smart Salland	Gemiddeld aantal werkzame personen per vestiging
2004	Aantal vestigingen	3		6	
	Werkzaam personen	3	1	9	1,5
2005	Aantal vestigingen	10		22	
	Werkzaam personen	15	1,5	27	1,2
2006	Aantal vestigingen	16		31	
	Werkzaam personen	28	1,8	47	1,5
2007	Aantal vestigingen	24		51	
	Werkzaam personen	38	1,6	75	1,5
2008	Aantal vestigingen	33		70	
	Werkzaam personen	59	1,8	97	1,4
2009	Aantal vestigingen	37		77	
	Werkzaam personen	65	1,8	109	1,4

Start Smart Salland werd in de jaren 2007 en 2008 uitgevoerd. Deelnemers mochten maximaal vijf jaar ingeschreven zijn bij de Kamer van Koophandel als ondernemer om deel te nemen aan het traject. Daarom treft u geen werkgelegenheidscijfers aan van de jaren 2000 tot en met 2003. Het werkgelegenheidscijfer voor de deelnemers aan Start Smart Salland is ongeveer 1,6 werkzaam persoon. Dit is in overeenstemming met de Start Smart deelnemers.

Met behulp van SPSS is in bijlage vier, tabel één gekeken of de verschillen tussen de jaren en groepen significant zijn. Het blijkt dat er geen significante verschillen zijn tussen de deelnemers en niet-deelnemers. Aangezien het aantal waarnemingen hier beperkter is dan bij de Start Smart deelnemers en niet-deelnemers wordt geen onderzoek uitgevoerd naar de mogelijke verschillen tussen de sectoren.

5.2.3 Start Smart concept

In bijlage vijf treft u een totaaloverzicht aan van alle deelnemers aan het Start Smart concept met de niet-deelnemers. Ook als alle deelnemers vergeleken worden met de niet-deelnemers is het verschil tussen deelnemers en niet-deelnemers niet significant. Hieruit blijkt dat de werkgelegenheid van de Start Smart en Start Smart Salland deelnemers niet significant hoger is dan de niet-deelnemers.

5.3 Groei

In deze paragraaf wordt naar de individuele deelnemers gekeken en gekeken in hoeverre deze snelle groeiers zijn. Een snelle groeier is gedefinieerd als een vestiging dat in drie jaar tijd met minimaal 60% groeit in termen van werkgelegenheid. Deelnemers zijn in het kader van dit onderzoek als snelle groeier aangemerkt als zij in de jaren 2007-2008-2009 met meer dan 60% groeiden in termen van het aantal werkzame personen en tevens actief zijn. Deelnemers die in een bepaalde driejarige periode met meer dan 60% groeiden in termen van werkgelegenheid, maar waarna later het aantal werknemers weer daalde zijn niet aangemerkt als snelle groeier.

5.3.1 Start Smart

In tabel zestien zijn is het aantal snelle groeiers weergegeven van de Start Smart en controlegroep.

Tabel 16. Verhouding snelle groeiers

	Normaal	Snelle groeier	Totaal aantal waarnemingen	Percentage snelle groeier
Start Smart	131	10	141	7,09%
Controlegroep	272	10	282	3,55%
Totaal	403	20	423	4,73%

*F-test ANOVA: $F=2,628$; $Sig=,106$

Van de 141 Start Smart deelnemers zijn tien deelnemers aangemerkt als snelle groeier. Voor de controlegroep zijn eveneens tien personen aan te merken als snelle groeier. Uit Daarnaast valt op te merken dat het gemiddelde van de Start Smart groep hoger ligt dan de controlegroep. 7% van de Start Smart deelnemers is aangemerkt als snelle groeier tegenover afgerond 4% van de controlegroep. Met behulp van SPSS is gekeken of dit verschil significant is. Dit verschil in het percentage snelle groeiers is niet significant ($,106$). Hieruit blijkt, dat het niet significant bewezen is dat de Start Smart deelnemers vaker als snelle groeiers kunnen worden aangemerkt dan de niet-deelnemers.

5.3.2 Start Smart Salland

Wanneer gekeken wordt naar de snelle groeiers van Start Smart Salland kan het volgende worden gezegd.

In tabel zeventien is het gemiddelde en de significantie van de groepen berekend.

Tabel 17. Gemiddelde snelle groeiers Salland

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
Start Smart Salland	41	,1707
Controlegroep	82	,0488
Totaal	123	,0894

*F-test ANOVA: $F=5,118$; $Sig=,025$

Uit tabel zeventien blijkt dat de Salland deelnemers een hoger gemiddelde hebben dan de representatieve controlegroep (17% tegenover 5%). Dit hoger gemiddelde betekent dat onder de deelnemers meer snelle groeiers aangemerkt konden worden.

5.3.3 Start Smart concept

Als de resultaten van Start Smart en Start Smart Salland gecombineerd worden ontstaat onderstaand beeld.

Tabel 18. Gemiddelde snelle groeiers Start Smart concept

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
Start Smart Concept	182	,0934
Niet-deelnemers	364	,0385
Total	546	,0568

*F-test ANOVA: $F=6,901$; $Sig=,009$

Uit tabel achttien blijkt dat ruim 9% van de deelnemers getypeerd kan worden als snelle groeier. Voor de controlegroep blijft dit aantal beperkt tot bijna 4%. Dit verschil is significant ($,009$). Hieruit blijkt dat als alle deelnemers van het Start Smart concept worden meegenomen in dit onderzoek er significant meer snelle groeiers zijn dan de niet-deelnemers.

Opvallend aan deze uitkomsten is dat als gekeken wordt naar de totale werkgelegenheid er niet geconcludeerd kan worden dat deelnemers van het Start Smart concept meer werkgelegenheid kennen dan de niet-deelnemers. Echter wanneer op individueel niveau wordt gekeken naar de deelnemers is vastgesteld dat deelnemers vaker groeien dan niet-deelnemers.

6. Conclusie en discussie

In dit hoofdstuk worden de resultaten bediscussieerd en wordt antwoord gegeven op de hoofd- en deelvragen.

Centraal in dit onderzoek stond de vraag:

In welke mate draagt het Start Smart concept met zijn projecten Start Smart en Start Smart Salland bij aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken?

Deze centrale vraag wordt beantwoord door de volgende deelvragen.

- *Hoe wordt het Start Smart concept met zijn bijbehorende projecten geëvalueerd?*
- *Is de slaagkans van de deelnemers van het Start Smart traject beter dan de niet-deelnemers?*
- *Leveren de starters van het Start Smart concept meer werkgelegenheid dan de niet-deelnemers?*
- *Groeien de starters binnen het Start Smart concept sneller dan de niet-deelnemers?*

6.1 Huidige manier evalueren

Om de huidige manier van evalueren te analyseren zijn allereerst de projectdoelstellingen besproken. Het centrale doel van het Start Smart concept is: *het verbeteren van de kwaliteit en het innovatievermogen van nieuw ondernemerschap*. Storey (1998) geeft aan dat de basis van evalueren valt of staat met heldere doelstellingen. Het centrale doel van het Start Smart concept is in de projectdocumentatie uitgewerkt als het starten van extra bedrijven, het verbeteren van de ondernemersvaardigheden en het bewerkstelligen van een professionaliseringsslag bij deelnemers. Deze uitwerking is tastbaar en meetbaar. Het is echter ambitieus om te stellen dat het verbeteren van ondernemersvaardigheden en de gestelde professionaliseringsslag leiden tot een hoger innovatievermogen.

De huidige manier van evalueren is onderzocht. Als evalueren in zes opeenvolgende stappen wordt beschreven en als de theorie omtrent Storey (1998) en OECD (2007) wordt gevolgd, kan geconcludeerd worden dat evalueren momenteel niet verder gaat dan monitoren en daarmee blijft steken tot stap drie.

Veel gegevens over de deelnemers worden vastgelegd (stap één), maar belangrijke indicatoren, zoals slaagkans en werkgelegenheid worden niet meegenomen. Stap twee, de mening van de deelnemers over het traject, gebeurt momenteel zeer zorgvuldig en uitgebreid. Echter kan ook bij stap twee meer informatie verzameld worden omtrent de initiële motieven van deelnemers om ondernemer te worden. Het Start Smart concept wordt uitgebreid onder de loep genomen en er wordt per ondersteuningsbehoefte (coaching, training, netwerken, microkrediet) gekeken naar de mening van de deelnemers. Ook stap drie, de effecten volgens de deelnemers zelf, wordt uitgebreid geanalyseerd en korte termijn effecten worden in kaart gebracht. Bij stap drie blijft de huidige manier van evalueren echter steken.

De eerste drie stappen zijn fundamenteel, maar het inzicht dat het geeft in de impact van het traject is beperkt. Storey (1998) ziet deze gegevens als zogenaamde *Happy sheets*, omdat deelnemers geneigd zijn positief te reageren op steunmaatregelen indien zij daarmee denken overheidsbeslissingen te kunnen beïnvloeden. Daarnaast is er geen inzicht in de prestatie van de deelnemers na verloop van tijd en is deze niet te vergelijken met een soortgelijke groep niet-deelnemers. Dit vooronderzoek is een belangrijke bouwsteen en motief geweest voor het vervolg van dit onderzoek. Het biedt namelijk aanleiding om de ontbrekende stappen te gaan volgen om zo te komen tot een volledige evaluatiestudie naar het Start Smart concept.

6.2 Slaagkans

De eerste indicator om prestatie van het Start Smart concept te meten is de slaagkans. Formeel is de wens om de slaagkans te vergroten niet in de projectdocumentatie van Start Smart en Start Smart Salland meegenomen. Voor Ik Start Smart Gelderland is dit wel het geval. Naast de directe effecten die door middel van de effectrapportages inzichtelijk zijn is slaagkans een geschikte manier om de prestatie van ondernemers meetbaar te maken. De stelregel in de literatuur is dat ongeveer 50% van de gestarte ondernemers na vijf jaar is gestopt met zijn activiteiten (Watson en Everett, 1996; KvK, 2010b). Dit brengt faalkosten met zich mee en het Start Smart concept tracht deze te verminderen.

Slaagkans is in het kader van dit onderzoek gemeten aan de hand van de in- en uitschrijvingsdatum van het Handelsregister. Er is eveneens gecontroleerd op eventuele overnames, fusies, verandering van handelsnaam, ondernemingsvorm en verhuizing. De definitie en wijze waarop de slaagkans tot stand is gekomen is gevolgd aan de hand van

methode van Storey en Wynarczyk (1996) die het overleven van micro bedrijven in het Verenigd Koninkrijk hebben onderzocht. Deze benadering van het bepalen van de slaagkans is vrij exact. Immers is het mogelijk dat feitelijk gestopte personen nog wel ingeschreven zijn als ondernemer, maar niet meer aan het economisch verkeer deelnemen. Het bleek niet mogelijk om via bijvoorbeeld de belastingdienst inzicht te krijgen in de omzetstromen om te bepalen of een deelnemer nog economisch actief was. Desalniettemin is deze benadering vrij exact en geeft het inzicht in de slaagkans van zowel de deelnemers als niet-deelnemers en zijn er geen methodologische problemen te verwachten aangaande non-response aangezien gebruik is gemaakt van de provinciale werkgelegenheidsenquêtes.

De slaagkans van Start Smart, Start Smart Salland en het gehele Start Smart concept is onderzocht en vergeleken met representatieve controlegroepen. In paragraaf 5.1.1 is de slaagkans van Start Smart uiteengezet. Uit tabel vier en vijf valt af te lezen dat de slaagkans van de deelnemers positief afwijkt van de niet-deelnemers. In tabel zes is een variantie-analyse uitgevoerd waaruit geconcludeerd wordt dat de slaagkans van de deelnemers van Start Smart significant hoger is dan de niet-deelnemers.

In paragraaf 5.1.2 is de slaagkans van de Start Smart Salland deelnemers onderzocht. Uit tabel zeven en acht valt af te lezen dat de slaagkans van de deelnemers hoger is dan de niet-deelnemers. Echter blijkt uit de variantie-analyse dat dit verschil niet significant is.

Naast het afzonderlijk meten van de slaagkans van beide projecten is in paragraaf 5.1.3 gekeken naar het hele Start Smart concept. Uit tabel tien en elf valt af te lezen dat de slaagkans van alle deelnemers hoger is dan alle niet-deelnemers aan de projecten. Zoals weergegeven in tabel twaalf is dit verschil significant.

Algeheel kan geconcludeerd worden dat deelnemers aan het Start Smart concept een hogere slaagkans hebben dan niet-deelnemers. Door de cijfers te vergelijken met representatieve controlegroepen is dit gecontroleerd voor mogelijke effecten in leeftijd, sector en plaats.

Dit onderzoek is in lijn met de theorie dat jongere bedrijven een grotere kans hebben om te falen dan oudere bedrijven (Bates en Nucci, 1989). Uit tabel vier, zeven en tien blijkt namelijk dat de slaagkans in de eerste jaren na start het meest negatief beïnvloed wordt.

Het falen van deelnemers kan niet verklaard worden uit het geslacht, de nationaliteit, het opleidingsniveau of het type starter. Deze eigenschappen van falende deelnemers zijn in lijn met de totale groep gestarte deelnemers. Het verschil in het falen van de deelnemers en niet-deelnemers kan voor een deel verklaard worden door de hogere slaagkans voor de zakelijke dienstverlening.

In het artikel van Wren en Storey (2002) komen zij tot de conclusie dat met behulp van *soft business support* deelnemers hogere overlevingskans karakteristieken hebben. Het Start Smart concept is een voorbeeld van een *soft business support* programma. Dit onderzoek is een waardevolle aanvulling en bevestigt hun onderzoek.

6.3 Werkgelegenheidseffecten

De tweede indicator die gebruikt is om prestatie van het Start Smart concept inzichtelijk te maken is de werkgelegenheid. Werkgelegenheid is in dit onderzoek uitgedrukt als het aantal werkzame personen op een vestiging inclusief de ondernemer.

In tabel veertien zijn de werkgelegenheidseffecten voor de Start Smart deelnemers en de controlegroep uiteengezet. Uit de variantie-analyse in bijlage twee komt naar voren dat de verschillen tussen beide groepen in alle jaren niet significant zijn. Naast de totale werkgelegenheidseffecten per jaar is ook onderzocht of er sectorale verschillen zijn. De sectorale verschillen zijn in bijlage drie onderzocht. Hieruit komt naar voren dat in geen van de sectoren significante verschillen waar te nemen zijn tussen de deelnemers en niet-deelnemers van Start Smart.

In tabel vijftien zijn de werkgelegenheidseffecten voor de Start Smart Salland deelnemers en de controlegroep uiteengezet. Uit de variantie-analyse in bijlage vier komt naar voren dat de verschillen tussen beide groepen in alle jaren niet significant zijn.

Naast het afzonderlijk meten van de werkgelegenheidseffecten van de projecten is gekeken naar het hele Start Smart concept. In bijlage vijf komt naar voren dat in geen van de jaren significante verschillen waar te nemen zijn. Geconcludeerd wordt dan ook dat deelnemers aan het Start Smart concept niet meer werkgelegenheid leveren dan niet-deelnemers.

Het onderzoek is deels een bevestiging van het artikel van Lambrecht en Pirnay (2005) die de geboden gesubsidieerde consultancy diensten in het Belgische Wallonië evalueerden. Zij vonden eveneens geen additionele werkgelegenheidseffecten. Dit geeft aan dat het lastig is om met behulp van *soft business support* de werkgelegenheid direct te stimuleren.

Diverse deelnemers hebben te kennen gegeven te starten als ondernemer vanwege de mogelijkheden die het zelfstandig ondernemerschap biedt om werk en leven te combineren. Divers onderzoek (EIM, 2010a; Van Der Laan et al., 2010) omtrent de motieven om te ondernemen hebben aangetoond dat doelstellingen zoals winstmaximalisatie en groei vroegtijdige indicatoren zijn die wijzen op mogelijke groei. Deze doelstellingen zijn bij de deelnemers niet expliciet naar voren gekomen. Indien vroegtijdig een indicatie is van de doelstellingen en ambities van een ondernemer kan hierop gestuurd worden.

83% van de levende deelnemers in 2009 bestaat uit één werkzaam persoon. Dit zouden bewust zelfstandigen zonder personeel (ZZP) kunnen zijn. Dit zou passen in een toenemend aantal zelfstandigen en flexibilisering van de economie. Indien deze deelnemers bewust geen personeel willen aannemen is het meten van de werkgelegenheid en het vergelijken daarvan minder relevant. Om de prestatie van ZZP-ers te meten zou gekeken kunnen worden naar andere indicatoren, zoals omzet, vernieuwend vermogen en (informeel) netwerk. Deze indicatoren waren in het kader van dit onderzoek echter niet voorhanden.

6.4 Groei

De derde indicator die voorhanden is om de prestatie van het Start Smart concept meetbaar te maken is groei. Doordat het mogelijk is per jaar de werkgelegenheidseffecten te meten kan bekeken worden of er meer snelle groeiers zijn dan bij de representatieve controlegroepen. Een snelle groeier is gedefinieerd als een bedrijf dat in drie jaar met meer dan 60% groeit in termen van het aantal werkzame personen. Daarnaast dient de groei van toepassing te zijn in de periode 2007-2009 en dient een bedrijf nog levend te zijn.

In tabel zestien valt te lezen dat van de 141 deelnemers aan Start Smart er tien als snelle groeier konden worden aangemerkt. In de controlegroep, die tweemaal de omvang heeft als de deelnemersgroep, zijn eveneens tien snelle groeiers aan te merken. Dit betekent dat 7% van de

Start Smart deelnemers als snelle groeier konden worden aangemerkt, tegenover afgerond 4% voor de niet-deelnemers. Dit verschil is echter niet significant.

Naast Start Smart is onderzocht wat de verhoudingen waren bij de Start Smart Salland groep. In tabel zeventien zijn de cijfers voor Start Smart Salland uiteengezet. Zes deelnemers aan Start Smart Salland (17%) konden worden aangemerkt als snelle groeier, tegenover vier niet-deelnemers (5%). Dit verschil is significant.

In tabel achttien zijn de cijfers voor het gehele Start Smart concept uiteengezet. 9% van de deelnemers is een snelle groeier, tegenover 4% bij de niet-deelnemers. Met behulp van de variantie-analyse is geconcludeerd dat dit verschil significant is.

Ondanks het feit dat geen significante verschillen gevonden zijn met betrekking tot de werkgelegenheidscijfers van de deelnemersgroepen en niet-deelnemersgroepen, kan gesteld worden dat het Start Smart concept significant meer snelle groeiers oplevert.

6.5 Beantwoording hoofdvraag

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek:

In welke mate draagt het Start Smart concept met zijn projecten Start Smart en Start Smart Salland bij aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken?

In dit onderzoek is gezocht naar een evenwichtige manier om een gefundeerde evaluatiestudie uit te voeren. Uit de eerste drie stappen van Storey wordt geconcludeerd dat Start Smart en Start Smart Salland succesvol kunnen zijn om daarmee een bijdrage te leveren aan het versterken van de Gelderse economie. Voorbeelden hiervan zijn de korte termijn effecten, de tevredenheid van deelnemers en de opgebouwde startersinfrastructuur tussen publieke en private partners (Overheid, Onderwijs, Ondernemers). Echter ontbreken belangrijke indicatoren om lange termijn effecten inzichtelijk te maken en kunnen de resultaten niet vergeleken worden met een representatieve controlegroep. Hierdoor treedt het risico op dat de resultaten van Start Smart en Start Smart Salland te rooskleurig geïnterpreteerd kunnen worden.

Om de hoofdvraag te beantwoorden diende bepaald te worden hoe meer en betere starters meetbaar kon worden gemaakt. In de methode van onderzoek is dit proces uitvoerig beschreven. Gegeven de beschikbaarheid van data is gekozen voor de indicatoren slaagkans, werkgelegenheid en bijbehorende groei om meer en betere starters meetbaar te maken. Deze indicatoren konden door middel van de provinciale werkgelegenheidsenquête onderzocht worden voor zowel de deelnemers als niet-deelnemers.

Geconcludeerd is dat de slaagkans van het Start Smart concept substantieel en significant hoger is dan niet-deelnemers. Ook is een grotere kans op snelle groeiers bij de deelnemers aan het Start Smart concept. Significante verschillen in werkgelegenheid tussen de deelnemers en niet-deelnemers zijn niet waargenomen. Ook niet wanneer werd gedifferentieerd op jaar en sector.

De uitkomsten dienen in perspectief geplaatst te worden van de uitgegeven middelen voor het ondersteunen van starters. Als bovenstaande resultaten vergeleken worden met de beperkte hoeveelheid middelen die beschikbaar zijn voor het ondersteunen van starters levert Start Smart, Start Smart Salland, maar vooral het gehele Start Smart concept als geheel, een wezenlijke bijdrage. Het levert meer en betere starters in de vorm van starters die gekenmerkt worden door een hogere slaagkans en groei.

Geconcludeerd kan dan ook worden dat het Start Smart concept bijdraagt aan het versterken van de Gelderse economie.

7. Aanbevelingen

In dit hoofdstuk treft u allereerst de beperkingen van dit onderzoek aan. Ten tweede worden aanbevelingen gedaan die kunnen bijdragen aan te ontwikkelen startersbeleid voor de periode 2011-2014. Ten derde wordt kort gekeken in hoeverre het Start Smart concept passend is in het landelijk beleid.

7.1 Beperkingen onderzoek

Een kanttekening bij dit onderzoek dient geplaatst te worden. De verschillen tussen de deelnemersgroepen en niet-deelnemersgroepen is in een aantal gevallen significant gebleken. In dit onderzoek was het echter niet mogelijk om bij de controlegroep te selecteren op 'het gehad hebben van een dergelijke vorm van training/coaching'. Dit betekent dat de deelnemers en niet-deelnemers strikt gescheiden zijn, echter is het mogelijk dat niet-deelnemers ook enige vorm van coaching of training hebben gehad.

Het is gebleken dat deelnemers aan het Start Smart concept relatief hoog opgeleid zijn. In de literatuur is bekend dat opleidingsniveau positief correleert met de prestatie van ondernemingen. Dit zou kunnen betekenen dat de hogere slaagkans en de grotere kans op werkgelegenheidsgroei voor een deel te verklaren is vanwege het hogere opleidingsniveau van de deelnemers. De controlegroepen boden helaas geen informatie over het opleidingsniveau van de niet-deelnemers. Hierdoor konden de resultaten niet voor opleidingsniveau worden gecontroleerd en treden er mogelijk selectie-effecten op. Overigens wordt opleidingsniveau door Storey (1998) niet genoemd als een factor die van invloed is op de prestatie van ondernemingen. Uit de analyse van de falers blijkt daarnaast dat opleidingsniveau niet significant verklarend is voor het aantal falers vergeleken met levenden. De verwachting is dan ook dat de mogelijke selectie-effecten voor dit onderzoek minimaal zullen zijn.

Om slaagkans meetbaar te maken is gebruik gemaakt van het Handelsregister. De in- en uitschrijving in het Handelsregister is een ruime conceptualisatie van slaagkans. De generaliseerbaarheid van dit onderzoek is gebonden aan de achterliggende wijze van meten. Om in de toekomst de prestatie van deelnemers aan Ik Start Smart Gelderland, maar ook Overijssel en Flevoland, te meten is het noodzakelijk gebruik te maken van provinciale werkgelegenheidsenquête(s). Zonder het hebben van een databank waarin alle deelnemers

getraceerd kunnen worden is het methodologisch lastig om een soortgelijk onderzoek te doen. Als immers gebruik moet worden gemaakt van afzonderlijke enquêtes om informatie naar boven te krijgen wordt het gevaar van non-response op de uitkomsten van het onderzoek groter.

Dit onderzoek toonde aan dat het lastig is om effecten achteraf te meten. Informatie over Start Smart en Start Smart Salland waren op diverse locaties opgeslagen en het was een hele klus om de informatie te bundelen, te herleiden naar de provinciale werkgelegenheidsenquêtes en te verrijken met aanvullende gegevens. Toch is het gelukt om voor bijna 200 ondernemers uitspraken te doen over de mate waarin het Start Smart concept bijdraagt aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken.

7.2 Aanbevelingen nieuwe beleidsvoornemens

Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag in welke mate het Start Smart concept bijdraagt aan meer en betere starters om daarmee de Gelderse economie te versterken. Dit onderzoek bestond enerzijds uit een kwalitatief onderzoek naar de huidige manier van evalueren. Anderzijds bestond het uit een kwantitatief onderzoek naar de lange termijn effecten. Het onderzoek biedt diverse handvatten voor beleidsmakers om het startersbeleid en het Start Smart concept in het bijzonder te optimaliseren.

7.2.1 Evalueren

De belangrijkste kernuitkomst is dat evalueren loont. Zonder dit onderzoek had de provincie geen inzicht in de lange termijn effecten van Start Smart en Start Smart Salland. Dit onderzoek geeft meer inzicht in de impact van het Start Smart concept op de Gelderse economie (vgl. figuur één p. 20). Zoals het OECD al benadrukte in hun rapportages van 2004 en 2007 draagt evalueren bij aan onder andere onderbouwde debatten en geeft het de burger inzicht in de allocatie van publieke middelen.

Het verdient daarom aanbeveling om bij het evalueren van projecten gebruik te maken van de opzet van Storey (1998). Naast het achteraf evalueren van de prestatie van projecten is het uitermate belangrijk om vooraf opgestelde doelen gedurende het project correct en volledig te monitoren. De gegevens uit stap één tot en met drie leveren zowel kwantitatieve als kwalitatieve informatie over de tevredenheid van het project en zijn daarom voorwaardelijk

voor een goede evaluatie. Het geeft richting aan de effectiviteit van het project. Echter monitoren alleen is onvoldoende om beleidskeuzes te verantwoorden.

7.2.2 Ik Start Smart Gelderland

Ik Start Smart Gelderland wordt sinds 2008 uitgevoerd. Er wordt momenteel onderzocht welke accentwijzigingen nodig zijn om het Start Smart concept te optimaliseren. Dit onderzoek toont aan dat het Start Smart concept een wezenlijke bijdrage levert voor de Gelderse economie. Het is belangrijk om de prestatie van de deelnemers aan Ik Start Smart Gelderland tijdig te evalueren. Door de provinciale uitrol vanaf 2008 en de uitrol naar andere provincies zal de absolute impact op de economie vele malen groter zijn dan van Start Smart en Start Smart Salland. Het relatieve belang van correct en volledige evalueren is daarmee nog groter.

Voor Ik Start Smart Gelderland is een StartersVolgSysteem ontwikkeld waarin diverse gegevens van deelnemers centraal worden opgeslagen. Het verdient aanbeveling om kwalitatieve gegevens (stap twee en drie) per deelnemer op te nemen in het systeem om daarmee gegevens op ieder gewenst ogenblik inzichtelijk te hebben. Daarnaast valt een koppeling per deelnemer met de provinciale werkgelegenheidsenquête aan te bevelen. Hierdoor kunnen zowel kwalitatieve als kwantitatieve gegevens gemakkelijk inzichtelijk gemaakt worden en is de mogelijkheid om gegevens met een representatieve controlegroep op sector, leeftijd en plaats te vergelijken. De waarde van zowel de provinciale werkgelegenheidsenquête en het StartersVolgSysteem neemt daarbij toe.

7.2.3 Focus

Dit onderzoek toont aan dat de generalistische insteek van Start Smart en Start Smart Salland nut heeft. Geslacht, opleidingsniveau en nationaliteit zijn niet verklarend voor de slaagkans. Het heeft aangetoond dat de slaagkans significant hoger is dan de niet-deelnemers. Voor Ik Start Smart Gelderland is uitgesproken dat men graag de slaagkans na vijf jaar ondernemen op 80% zou willen hebben. Dit onderzoek geeft aan dat dit een realistische doelstelling is.

Het Start Smart concept biedt mogelijkheden om meer aandacht te schenken aan snelle groeiers. Vroegtijdige indicatie van de motieven om ondernemer te worden en deel te nemen aan Ik Start Smart kunnen daarbij een hulpmiddel zijn. Daarnaast zou bijvoorbeeld expliciet aandacht geschonken kunnen worden aan bedrijfsoverdrachten in plaats van het geheel starten

van een nieuwe firma. Op dit moment wordt binnen Start Smart geen expliciete aandacht geschonken aan internationaal ondernemerschap. Dit terwijl de regio Nordrhein-Westfalen een kansrijke regio is en binnen de Kamers van Koophandel diverse kennis op het gebied van internationaliseren aanwezig is dat gebruikt kan worden.

De kracht van het Start Smart concept is dat het een uitgebalanceerde methodiek is waarin door middel van onder andere coaching en training ondernemerschap bevorderd wordt. Door de provinciale uitrol levert het een bijdrage voor het ondernemersklimaat in de regio. Wanneer de keuze gemaakt wordt om ook vanaf 2011 Start Smart in Gelderland te continueren verdient het aanbeveling om het concept niet fundamenteel te herzien. Accentverschillen op basis van de thema's bedrijfsovernames, internationaliseren, vernieuwend vermogen kunnen bijdragen aan het verbeteren van het concept. Daarnaast zal het correct en volledig monitoren en evalueren bijdragen aan de flexibiliteit van het concept. Immers kan door veranderende omstandigheden de noodzaak ontstaan om tussentijds bij te sturen.

7.3 Geschiktheid Start Smart concept landelijk beleid

Ten slotte is het interessant om een korte blik te werpen op de Nederlandse ambities aangaande ondernemerschap. Het Start Smart concept past binnen de kaders van de Nederlandse ambities met betrekking tot ondernemerschap (EIM, 2010). Hieronder vallen, zonder uitputtend te zijn:

- 1) De ambitie om het aantal snelgroeiende bedrijven te vergroten

Aangetoond is dat het Start Smart concept meer snelle groeiers oplevert dan de representatieve controlegroep en daarmee passend is in dit beleidsvoornemen van het Rijk.

- 2) Het verlagen van administratieve drempels en de drempels tot ondernemerschap

Door middel van het Start Smart concept wordt meer vertrouwen gekweekt in de ondernemersvaardigheden van de deelnemers. Het Start Smart concept is een uitermate geschikt vehikel om de gepercipieerde drempels voor ondernemerschap te verlagen.

- 3) Het verbeteren van mogelijkheden om als solo-ondernemer werkgever te worden

Het Start Smart concept zou een geschikt middel zijn om starters te faciliteren in de gang naar werkgeverschap. Door de aanwezige startersinfrastructuur (KvK, kennisinstellingen, kredietfaciliteiten) en de inhoud van het traject biedt het een uitgelezen mogelijkheid om ondernemers te faciliteren.

Bovenstaande punten geven aan dat het Start Smart concept niet alleen passend is in de Gelderse ambities. Het is bij uitstek een mogelijkheid om ondernemerschap in Nederland naar een hoger plan te tillen. De eerste tekenen zijn al zichtbaar: door omarming van de provincies Overijssel en Flevoland hebben deze provincies een bewezen instrument in handen waarmee concrete invulling kan worden gegeven aan hun startersbeleid.

Literatuurlijst

- Bates, T., en A. Nucci (1989). An Analysis of Small Business Size and Rate of Discontinuance. *Journal of Small Business Management* (October), 1-7.
- Bennet, R.J. (2006). Government and small business. In S. Carter, D. Jones-Evans, *Enterprise and Small Business, Principles, Practice and Policy* (pp. 49-75). Harlow: FT Prentice Hall.
- Deloitte & Touche (2003). *CEO Survey. 2002 Deloitte & Touche Technology Fast 50*.
- Driessen, M.P. en P.S. Zwart (2006). *The Entrepreneurship Scan Measuring Characteristics and Traits of Entrepreneurs*.
- EIM (2005). *The New Entrepreneurship Action plan: Making the Most of Opportunities*. Zoetermeer.
- EIM (2008). *Meer en beter ondernemerschap. Beleidsdoorlichting Ondernemerschapbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007*. Zoetermeer.
- EIM (2010a). *Modelling the Determinants of Job Creation: Microeconomic Models Accounting for Latent Entrepreneurial Ability*. Zoetermeer.
- EIM (2010b). *Een kwestie van ondernemen: ZZP-ers in de crisis*. Zoetermeer.
- Greene, F.J., K.F. Mole en D.J. Storey (2004). Does more mean worse? Three decades of enterprise policy in the tees valley. *Urban Studies, Vol. 41. No. 7*, 1207-1228.
- Greene, F.K. (2009). Assessing the impact of policy interventions: the influence of evaluation methodology. *Environment and planning C: Government and policy. Vol 27*, 216-229.
- KvK (2007). *Rapport: Startersprofiel 2007*. Woerden: uitgave van KvK Nederland.
- KvK (2010a). *Rapport: Startersprofiel 2009, startende ondernemers in beeld*. Woerden: uitgave van Kvk Nederland.
- KvK (2010b). Presentatie: *Een eigen bedrijf? Start Slim. START SMART*, 5 juli 2010.
- Lambrecht, J. en F. Pirnay (2005). An Evaluation of public support measures for private external consultancies to SMEs in the Walloon Region of Belgium, *Entrepreneurship & Regional Development, 17:2*, 89-108.
- Minez (1998). *Snelgroeiende Ondernemingen in Nederland*, Den Haag, Ministerie van Economische Zaken.
- Minez (2001). *Voortgangsrapportage Nota De Ondernemende Samenleving*, Den Haag, Ministerie van Economische Zaken.

- OECD (2007). *OECD Framework for the evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*. Parijs.
- Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV (2006). *Voortgangsrapportage Start Wijzer, 15 augustus 2006*. Arnhem.
- Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV (2008). *Start Smart Eindrapport, 15 juli 2008*. Arnhem.
- PWE (2010). *Provinciale Werkgelegenheidsenquête: Uitkomsten Werkgelegenheidsonderzoek 2009*. Arnhem.
- Reynolds, P. (1997). Who starts firms? Preliminary explorations of firms in gestation. *Small Business Economics*, 9(5).
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business economics*, 33. 141-149.
- Thurik, A.R. (2009). Entreprenomics: entrepreneurship, economic growth and policy. In Z.J. Acs, D.B. Audretsch en R. Strom (eds). *Entrepreneurship, Growth and Public Policy* (pp. 219-249). Cambridge: Cambridge University Press.
- Storey, D.J. (1994). *Understanding the small business sector*. Londen: International Thomson business press.
- Storey, D.J. (1998). *Six Steps to heaven: Evaluating the impact of public policies to support small business in developed economies*. Working Paper NO. 59. Coventry: Warwick Business School.
- Storey, D.J. en P. Wynarczyk (1996). The Survival and Non Survival of Micro Firms in the UK. *Review of Industrial Organization*, vol 11 (2), 211-229.
- Timmons, J.A. en Spinelli, S. (2008). *New venture creation*. New York: McGraw-Hill.
- Van Den Tillaart, H. (2008). *Effectmeting Start Smart project. Begeleiding startende ondernemers*. Nijmegen: ITS - Radboud Universiteit Nijmegen.
- Van Den Tillaart, H. (2009). *Effectmeting Ikstartsmart Salland*. Nijmegen: ITS – Radboud Universiteit Nijmegen.
- Van der Laan, R., M. Driessen en P.S. Zwart (2010). Entrepreneur Scan identifies potential fast growers. Arnhem: IntEnt Conference 2010.
- Watson, J. en J.E. Everett (1996). Do Small Businesses Have High Failure Rates? Evidence from Australian Retailers. *Journal of Small Business Management*, 45-62.
- Wiklund, J., H. Patzelt en D. Shepherd (2009). Building an Integrative Model of Small Business Growth. *Small Business Economics*, 32, 351-374.

Wren, C. en D.J. Storey (2002). Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance. *Oxford Economic Papers*, 54 (2), 334-365.

Bijlagen

Bijlage 1 – Gefaalden nader verklaard

Tabel 1. Gefaalde deelnemers verklaard

Sector	Nationaliteit	Opleidingsniveau	Type starter	Geslacht
Bedrijfsopleiding en -training	Nederlandse	HBO	Prestarter	VROUW
Bemiddeling bij handel, huur of verhuur van onroerend goed	Nederlandse	MBO/HAVO/VWO	Starter	VROUW
Eventcatering	Nederlandse	MBO/HAVO/VWO	Prestarter	VROUW
Hobbyclubs	Nederlandse	<VBO	Starter	MAN
Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	Nederlandse	MBO/HAVO/VWO	Starter	VROUW
Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	Nederlandse	HBO	Prestarter	MAN
Landschapsverzorging	Nederlandse	VMBO/MAVO	Starter	VROUW
Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software	Nederlandse	HBO	Starter	MAN
Organisatieadviesbureaus	Nederlandse	HBO	Starter	MAN
Overige dienstverlenende activiteiten op het gebied van info	Nederlandse	HBO	Starter	MAN
Overige specialistische zakelijke dienstverlening	Overige	WO	Starter	VROUW
Persagentschappen	Nederlandse	HBO	Prestarter	VROUW
Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	Nederlandse	WO	Prestarter	VROUW
Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	Nederlandse	WO	Prestarter	VROUW
Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	Nederlandse	WO	Starter	M/V
Preventieve gezondheidszorg (geen arbobegeleiding)	Nederlandse	HBO	Starter	VROUW
Productie van films (geen televisiefilms)	Nederlandse	MBO/HAVO/VWO	Starter	MAN
Rechtskundige adviesbureaus	Nederlandse	HBO	Starter	VROUW
Reclamebureaus	Nederlandse	MBO/HAVO/VWO	Starter	VROUW
Reisbemiddeling	Overige	MBO/HAVO/VWO	Prestarter	VROUW
Schrijven en overige scheppende kunst	Nederlandse	WO	Starter	MAN
Vervaardiging van elektrische lampen, verlichtingsapparaten	Nederlandse	HBO	Prestarter	MAN
Winkels in meubels	Nederlandse	HBO	Prestarter	VROUW
Winkels in schilderijen, lijsten, prenten, kunstvoorwerpen	Overige	WO	Starter	MAN

Tabel 2. Gefaalde niet-deelnemers verklaard naar sector

Branche	Aantal
Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	1
Winkels in schilderijen, lijsten, prenten, kunstvoorwerpen e	2
Winkels in meubels	2
Winkels in medische en orthopedische artikelen	1
Winkels in huishoudelijke artikelen algemeen assortiment	1
Winkels in antiek	1
Winkels gespecialiseerd in overige artikelen n.e.g.	1
Volkskredietbanken en financieringsmaatschappijen	1
Vlechten van betonstaal	2
Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	1
Schrijven en overige scheppende kunst	1
Schoonheidsverzorging, pedicures en manicures	1
Sauna's, solaría, baden e.d.	2
Reisbemiddeling	1
Reclamebureaus	5
Rechtskundige adviesbureaus	1
Public relationsbureaus	1
Persagentschappen	3
Overige specialistische zakelijke dienstverlening	2
Overige recreatie n.e.g.(geen jachthavens)	3
Overige paramedische praktijken (geen fysiotherapie, psych.)	1
Overige dienstverlening n.e.g.	1
Overige dienstverlenende activiteiten op het gebied van info	1
Organisatieadviesbureaus	21
Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software	2
Markt- en opinieonderzoekbureaus	3
Maatschappelijk werk	1
Landschapsverzorging	2
Kunstzinnige vorming van amateurs (geen dansscholen)	3
Kinderopvang	1
Interieurbouw	1
Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	5
Industrieel ontwerp en vormgeving	2
Hobbyclubs	1
Handelsbemiddeling in voedings- en genotmiddelen	1
Handelsbemiddeling in machines, technische benodigdheden	1
Handel in en reparatie van personenauto's en bedrijfsauto's	1
Groothandel in overige machines, apparaten en toebehoren	2
Groothandel in appendages, technische toebehoren e.d.	1
Groothandel gespecialiseerd in overige bouwmaterialen	1
Fotografie	2
Facilitaire activiteiten voor film- en televisieproductie	1
Eventcatering	1
Dienstverlening voor uitvoerende kunst	1
Detailhandel via postorder en internet	3
Cafés	3
Bemiddeling bij handel, huur of verhuur van onroerend goed	3
Bedrijfsopleiding en -training	3
Arbeidsbemiddeling	5
Advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering	1
Advisering op het gebied van informatietechnologie	1
Totalen	109

In tabel drie is onderzocht of het geslacht van invloed is op de slaagkans.

Tabel 3. Gemiddelde geslacht

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
levend	166	,44
gefaald	23	,39
Total	189	,43

**F-test ANOVA: $F=,191$; $Sig= ,662$*

Van 189 waarnemingen is het geslacht achterhaald. Het blijkt dat geslacht niet van invloed is op de slaagkans. Het verschil is niet significant ($,662$)

Naast de verklaring van geslacht is ook gekeken of nationaliteit verklarend is voor de slaagkans. In tabel vier is de nationaliteit uiteengezet.

Tabel 4. Gemiddelde nationaliteit

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
levend	166	,95
gefaald	24	,88
Total	190	,94

**F-test ANOVA: $F=2,271$; $Sig= ,133$*

Van de 24 gefaalden zijn drie deelnemers van de buitenlandse nationaliteit. Dit betekent dat 88% de Nederlandse nationaliteit heeft. Dit is vergeleken met de nationaliteit van de levenden. Hiervan is 95% Nederlander. Dit verschil is echter niet significant ($,133$).

Ook is gekeken of het type starter verklarend kan zijn voor de slaagkans. In tabel vijf is gekeken of het uitmaakt of een deelnemer ingestroomd was als starter (1) of als pré-starter (0).

Tabel 5. Gemiddelde type starter

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
levend	169	,73
gefaald	24	,63
Total	193	,72

**F-test ANOVA: $F=1,228$; $Sig=,269$*

Uit tabel vijf komt naar voren dat het verschil in type-starter niet significant is (,269)

Tot slot is in tabel zes gekeken of opleidingsniveau verklarend is ten aanzien van de slaagkans.

Tabel 6. Gemiddelde opleidingsniveau

	Aantal waarnemingen	Gemiddelde
levend	169	,76
gefaald	24	,67
Total	193	,75

**F-test ANOVA: $F=1,045$; $Sig=,308$*

Het blijkt dat als de levenden en gefaalden met elkaar worden vergeleken dat de levenden een hoger gemiddelde hebben in opleidingsniveau. Hierbij was hoger opgeleid (WO/HBO) gedefinieerd als zijnde 1 en de rest als 0. Gefaalden hebben gemiddeld genomen een lager opleidingsniveau. Dit lagere opleidingsniveau is echter niet significant (,308)

Conclusie

De oplettende lezer kan hebben opgemerkt dat het aantal waarnemingen verschilt. Het was immers niet mogelijk om voor iedere gestarte deelnemer de diverse gegevens te verkrijgen. Het aantal missing values is echter beperkt aangezien er in totaal maximaal over 195 waarnemingen (154+41) uitspraken gedaan konden worden. Het blijkt dat alle attributen waarover mogelijk een verklarende werking vanuit zou gaan geen verklarende invloed hebben op de slaagkans.

Bijlage 2 – Significantie werkgelegenheid per jaar uiteengezet

In deze bijlage treft u de significantietoetsen aan voor het bepalen van het verschil in werkgelegenheid tussen de deelnemersgroepen en niet-deelnemersgroepen. De oplettende lezer kan opmerken dat er een verschil is tussen het aantal waarnemingen gemeten voor het bepalen van de slaagkans en het aantal waarnemingen gemeten voor het bepalen van de werkgelegenheid. Ter illustratie: het aantal vestigingen (deelnemers) gemeten voor de werkgelegenheidscijfers voor het jaar 2000 is drie voor de Start Smart groep. Voor de controlegroep zijn er vier waarnemingen beschikbaar. Bij het bepalen van de slaagkans valt op te merken dat het ging om respectievelijk drie en zes waarnemingen. Dit verschil wordt verklaard door het meetmoment van de provinciale werkgelegenheidsenquête. Een tweetal ondernemers zijn gestart in 2000, echter pas na het peilmoment 01 april 2000, waardoor er geen werkgelegenheidscijfers voor dat jaar beschikbaar zijn.

In tabel één worden de werkgelegenheidseffecten uiteengezet. Een belangrijke conclusie hierbij is dat er geen sprake is van additionele werkgelegenheidseffecten die het Start Smart traject met zich mee zou kunnen brengen. De verschillen die er zijn, zijn niet significant.

Tabel 1. Gemiddelde werkgelegenheid Start Smart en controlegroep uiteengezet

		Aantal waarnemingen	Gemiddelde
WP_2000	Start Smart	3	2,33
	Controlegroep	4	1,50
	Totaal	7	1,86
WP_2001	Start Smart	4	2,00
	Controlegroep	11	1,45
	Totaal	15	1,60
WP_2002	Start Smart	10	1,70
	Controlegroep	19	1,37
	Totaal	29	1,48
WP_2003	Start Smart	15	2,00
	Controlegroep	26	1,69
	Totaal	41	1,80
WP_2004	Start Smart	20	2,10
	Controlegroep	38	1,58

	Totaal	58	1,76
WP_2005	Start Smart	35	1,83
	Controlegroep	60	1,42
	Totaal	95	1,57
WP_2006	Start Smart	73	1,49
	Controlegroep	126	1,40
	Total	199	1,44
WP_2007	Start Smart	117	1,38
	Controlegroep	194	1,42
	Totaal	311	1,40
WP_2008	Start Smart	124	1,41
	Controlegroep	224	1,46
	Totaal	348	1,45
WP_2009	Start Smart	131	1,51
	Controlegroep	215	1,44
	Totaal	346	1,47

**2000 F-test ANOVA: $F=,436$; $Sig= ,538$*

**2001 F-test ANOVA: $F=,606$; $Sig= ,450$*

**2002 F-test ANOVA: $F=1,177$; $Sig= ,288$*

**2003 F-test ANOVA: $F=,360$; $Sig= ,552$*

**2004 F-test ANOVA: $F=1,497$; $Sig= ,226$*

**2005 F-test ANOVA: $F=1,802$; $Sig= ,183$*

**2006 F-test ANOVA: $F=,282$; $Sig= ,596$*

**2007 F-test ANOVA: $F=,075$; $Sig= ,785$*

**2008 F-test ANOVA: $F=,125$; $Sig= ,724$*

**2009 F-test ANOVA: $F=,198$; $Sig= ,656$*

Bijlage 3 – Werkgelegenheid Start Smart en controlegroep per sector uiteengezet

In deze bijlage treft u een analyse aan van de werkgelegenheid per sector. Vanwege het aantal waarnemingen is ervoor gekozen om enkel de jaargangen 2006 tot en met 2009 mee te nemen in de analyse. Per hoofdgroep van de StandaardBedrijfsindeling (SBI 2008) is onderzocht of er verschillen zijn tussen de Start Smart groep en de controlegroep.

Er is gekozen om enkel de significantietoetsen hieronder weer te geven. Een belangrijke conclusie bij dit onderzoek is dat naast de totale werkgelegenheidscijfers per jaar er ook op sector geen significant verschil is tussen de deelnemers en niet-deelnemers.

Tabel 1. Industrie

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	4	,000		
	Total	,000	5			
WP_2007	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	8	,000		
	Total	,000	9			
WP_2008	Between Groups	,545	1	,545	,351	,568
	Within Groups	14,000	9	1,556		
	Total	14,545	10			
WP_2009	Between Groups	,375	1	,375	,256	,624
	Within Groups	14,625	10	1,463		
	Total	15,000	11			

Tabel 2. Bouwnijverheid

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	1	,000		
	Total	,000	2			
WP_2007	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	4	,000		
	Total	,000	5			
WP_2008	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	4	,000		
	Total	,000	5			
WP_2009	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	6	,000		
	Total	,000	7			

Tabel 3. Groothandel en detailhandel; reparatie van auto's

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,211	1	,211	,435	,516
	Within Groups	11,673	24	,486		
	Total	11,885	25			
WP_2007	Between Groups	,369	1	,369	,558	,460
	Within Groups	22,519	34	,662		
	Total	22,889	35			
WP_2008	Between Groups	1,846	1	1,846	2,325	,136
	Within Groups	29,385	37	,794		
	Total	31,231	38			
WP_2009	Between Groups	,039	1	,039	,010	,920
	Within Groups	128,267	34	3,773		
	Total	128,306	35			

Tabel 4. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	11,408	1	11,408	,748	,420
	Within Groups	91,467	6	15,244		
	Total	102,875	7			
WP_2007	Between Groups	1,389	1	1,389	1,423	,272
	Within Groups	6,833	7	,976		
	Total	8,222	8			
WP_2008	Between Groups	,500	1	,500	,467	,516
	Within Groups	7,500	7	1,071		
	Total	8,000	8			
WP_2009	Between Groups	,056	1	,056	,048	,833
	Within Groups	8,167	7	1,167		
	Total	8,222	8			

Tabel 5. Gemiddelden informatie -en communicatiesector

		Aantal waarnemingen	Gemiddelde
WP_2006	Start Smart	10	2,30
	Controlegroep Start Smart	19	1,47
	Totaal	29	1,76
WP_2007	Start Smart	10	2,40
	Controlegroep Start Smart	18	1,56
	Totaal	28	1,86
WP_2008	Start Smart	8	2,50
	Controlegroep Start Smart	15	1,53
	Totaal	23	1,87
WP_2009	Start Smart	9	3,22
	Controlegroep Start Smart	16	1,38
	Totaal	25	2,04

Tabel 6. Significantie informatie –en communicatiesector

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	4,474	1	4,474	3,467	,074
	Within Groups	34,837	27	1,290		
	Total	39,310	28			
WP_2007	Between Groups	4,584	1	4,584	2,255	,145
	Within Groups	52,844	26	2,032		
	Total	57,429	27			
WP_2008	Between Groups	4,875	1	4,875	2,341	,141
	Within Groups	43,733	21	2,083		
	Total	48,609	22			
WP_2009	Between Groups	19,654	1	19,654	4,136	,054
	Within Groups	109,306	23	4,752		
	Total	128,960	24			

Tabel 7. Verhuur van en handel in onroerend goed

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,033	1	,033	,032	,870
	Within Groups	3,167	3	1,056		
	Total	3,200	4			
WP_2007	Between Groups	,533	1	,533	,600	,495
	Within Groups	2,667	3	,889		
	Total	3,200	4			
WP_2008	Between Groups	,533	1	,533	,600	,495
	Within Groups	2,667	3	,889		
	Total	3,200	4			
WP_2009	Between Groups	,533	1	,533	,600	,495
	Within Groups	2,667	3	,889		
	Total	3,200	4			

Tabel 8. Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,213	1	,213	,501	,481
	Within Groups	30,225	71	,426		
	Total	30,438	72			
WP_2007	Between Groups	,037	1	,037	,013	,909
	Within Groups	337,120	119	2,833		
	Total	337,157	120			
WP_2008	Between Groups	,600	1	,600	,197	,658
	Within Groups	389,869	128	3,046		
	Total	390,469	129			
WP_2009	Between Groups	1,925	1	1,925	,809	,370
	Within Groups	292,747	123	2,380		
	Total	294,672	124			

Tabel 9. Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,089	1	,089	,778	,407
	Within Groups	,800	7	,114		
	Total	,889	8			
WP_2007	Between Groups	,318	1	,318	1,217	,286
	Within Groups	4,182	16	,261		
	Total	4,500	17			
WP_2008	Between Groups	,327	1	,327	1,205	,284
	Within Groups	6,233	23	,271		
	Total	6,560	24			
WP_2009	Between Groups	,398	1	,398	,498	,488
	Within Groups	15,966	20	,798		
	Total	16,364	21			

Tabel 10. Onderwijs

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,052	1	,052	,545	,479
	Within Groups	,857	9	,095		
	Total	,909	10			
WP_2007	Between Groups	,892	1	,892	2,254	,143
	Within Groups	12,667	32	,396		
	Total	13,559	33			
WP_2008	Between Groups	1,927	1	1,927	2,207	,146
	Within Groups	33,173	38	,873		
	Total	35,100	39			
WP_2009	Between Groups	,167	1	,167	,913	,345
	Within Groups	6,933	38	,182		
	Total	7,100	39			

Tabel 11. Gezondheidszorg en welzijnszorg

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	1,071	1	1,071	,400	,545
	Within Groups	21,429	8	2,679		
	Total	22,500	9			
WP_2007	Between Groups	,564	1	,564	,283	,602
	Within Groups	33,857	17	1,992		
	Total	34,421	18			
WP_2008	Between Groups	,041	1	,041	,022	,884
	Within Groups	48,959	26	1,883		
	Total	49,000	27			
WP_2009	Between Groups	4,663	1	4,663	1,293	,263
	Within Groups	126,256	35	3,607		
	Total	130,919	36			

Tabel 12. Cultuur, sport, recreatie

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,004	1	,004	,004	,951
	Within Groups	8,542	9	,949		
	Total	8,545	10			
WP_2007	Between Groups	1,416	1	1,416	,945	,346
	Within Groups	22,467	15	1,498		
	Total	23,882	16			
WP_2008	Between Groups	1,071	1	1,071	,842	,370
	Within Groups	24,167	19	1,272		
	Total	25,238	20			
WP_2009	Between Groups	,875	1	,875	,548	,470
	Within Groups	25,569	16	1,598		
	Total	26,444	17			

Tabel 13. Overige dienstverlening

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
WP_2006	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	6	,000		
	Total	,000	7			
WP_2007	Between Groups	,000	1	,000	.	.
	Within Groups	,000	6	,000		
	Total	,000	7			
WP_2008	Between Groups	,436	1	,436	3,273	,104
	Within Groups	1,200	9	,133		
	Total	1,636	10			
WP_2009	Between Groups	,139	1	,139	1,296	,292
	Within Groups	,750	7	,107		
	Total	,889	8			

Bijlage 4 – Werkgelegenheidscijfers Start Smart Salland en controlegroep

In deze bijlage treft u de werkgelegenheidscijfers aan voor Start Smart Salland en de representatieve controlegroep.

Tabel 1. Gemiddelde werkgelegenheidscijfers Start Smart Salland en controlegroep

		Aantal waarnemingen	Gemiddelde
WP2004	Start Smart Salland	3	1,00
	Controlegroep	6	1,50
	Totaal	9	1,33
WP2005	Start Smart Salland	10	1,50
	Controlegroep	22	1,23
	Totaal	32	1,31
WP2006	Start Smart Salland	16	1,75
	Controlegroep	31	1,52
	Totaal	47	1,60
WP2007	Start Smart Salland	24	1,58
	Controlegroep	51	1,47
	Totaal	75	1,51
WP2008	Start Smart Salland	33	1,79
	Controlegroep	70	1,39
	Totaal	103	1,51
WP2009	Start Smart Salland	37	1,76
	Controlegroep	77	1,42
	Totaal	114	1,53

**2004 F-test ANOVA: $F=2,333$; $Sig=,170$*

**2005 F-test ANOVA: $F=,835$; $Sig=,368$*

**2006 F-test ANOVA: $F=,208$; $Sig=,650$*

**2007 F-test ANOVA: $F=,105$; $Sig=,747$*

**2008 F-test ANOVA: $F=1,969$; $Sig=,164$*

**2009 F-test ANOVA: $F=2,209$; $Sig=,140$*

Bijlage 5 – Werkgelegenheidseffecten Start Smart concept met niet-deelnemers

In deze bijlage treft u de werkgelegenheidseffecten aan van de deelnemers aan Start Smart en Start Smart Salland vergeleken met de representatieve controlegroepen.

Tabel 1. Gemiddelde werkgelegenheid totaal deelnemers vergeleken met niet-deelnemers

		Aantal waarnemingen	Gemiddelde
WP_2000	Deelnemers	3	2,33
	Niet-deelnemers	4	1,50
	Totaal	7	1,86
WP_2001	Deelnemers	4	2,00
	Niet-deelnemers	11	1,45
	Totaal	15	1,60
WP_2002	Deelnemers	10	1,70
	Niet-deelnemers	19	1,37
	Totaal	29	1,48
WP_2003	Deelnemers	15	2,00
	Niet-deelnemers	26	1,69
	Totaal	41	1,80
WP_2004	Deelnemers	23	1,96
	Niet-deelnemers	44	1,57
	Totaal	67	1,70
WP_2005	Deelnemers	45	1,76
	Niet-deelnemers	82	1,37
	Totaal	127	1,50
WP_2006	Deelnemers	89	1,54
	Niet-deelnemers	157	1,43
	Totaal	246	1,47
WP_2007	Deelnemers	141	1,41
	Niet-deelnemers	245	1,43
	Totaal	386	1,42
WP_2008	Deelnemers	157	1,49
	Niet-deelnemers	294	1,45
	Totaal	451	1,46

WP_2009	Deelnemers	168	1,57
	Niet-deelnemers	292	1,43
	Totaal	460	1,48

**2000 F-test ANOVA: F=,436; Sig= ,538*

**2001 F-test ANOVA: F=,606; Sig= ,450*

**2002 F-test ANOVA: F=1,177; Sig= ,288*

**2003 F-test ANOVA: F=,360; Sig= ,552*

**2004 F-test ANOVA: F=1,075; Sig= ,304*

**2005 F-test ANOVA: F=2,585; Sig= ,110*

**2006 F-test ANOVA: F=,464; Sig= ,496*

**2007 F-test ANOVA: F=,015; Sig= ,901*

**2008 F-test ANOVA: F=,114; Sig= ,736*

**2009 F-test ANOVA: F=,946; Sig= ,331*