

Startende ondernemers

Ontwikkelingen, betekenis en beleid

Guido Brummelkamp

Zoetermeer, januari 2011



ISBN: 978-90-371-1021-0

Bestelnummer: A201101

Prijs: € 35,-

Dit onderzoek is gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap (www.ondernemerschap.nl).

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: www.ondernemerschap.nl.

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van EIM bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with EIM bv. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of EIM bv. EIM bv does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Inhoudsopgave

1	Het starten van een onderneming als ideaal	5
2	Onderzoek naar starters	7
3	Effect van starters op de economie	17
4	Beleid en ondernemerschap	19
5	Vooruitzichten	23
	Literatuur	25

1 Het starten van een onderneming als ideaal

Hoewel het merendeel van de Nederlandse beroepsbevolking in loondienst werkt, geldt ondernemerschap voor menigeen als ideaal. Ondernemerschap staat voor vrijheid, zelfredzaamheid, zelfontplooiing en vaak ook - hoewel in veel gevallen ten onrechte - voor succes en rijkdom. Ondernemers - en dan vooral de succesvolle - kunnen alom rekenen op waardering en zelfs gezag. Ook op macroniveau worden er positieve maatschappelijke effecten van ondernemerschap onderkend. Ondernemerschap leidt tot flexibiliteit, innovatie, werkgelegenheid en emancipatie. Ondernemerschap is daarmee een ideaal en ondernemers - zo lijkt het soms - hebben extra recht van spreken. Dit laatste blijkt uit de inspanningen van op-eenvolgende kabinetten waarbij bestaand en voorgenomen beleid en wetgeving structureel wordt doorgelicht om te bezien of het (startende) ondernemers niet te veel belemmert. De afgelopen kabinetten zijn het er ongeacht hun partijpolitieke samenstelling over eens dat de Nederlandse samenleving ondernemender moet worden. In de beleidsnotitie 'De ondernemende samenleving' uit 1999 (met als ondertitel 'Meer kansen, minder belemmeringen voor ondernemerschap') wordt onomwonden gesteld dat ondernemend gedrag van zowel werknemers als ondernemers hoog in het vaandel dient te staan. Dit streven is sindsdien onverminderd. Het vorige kabinet pleitte bij monde van de premier voor meer VOC-mentaliteit, waarmee ondernemend gedrag werd bedoeld. Het huidige kabinet Rutte staat vooral een beleid voor dat ondernemers zo min mogelijk in de weg staat. In het regeerakkoord zijn VVD en CDA overeengekomen dat administratieve lasten verder moeten worden teruggedrongen, dat vergunningverlening vereenvoudigd moet worden en dat er een inspectievakantie moet komen (dit houdt in dat deugdelijke zelfregulering wordt beloond met minder inspectieonderzoeken). Het zijn weinig bediscussieerde maatregelen en intenties. In de Tweede Kamer kunnen zij rekenen op een breed draagvlak. Met name ook van de opkomende politieke partijen. Deze laatste spiegelen zich graag aan ondernemerschap omdat het staat voor pragmatiek, doelgerichtheid en besluitvaardigheid in tegenstelling tot de waarden die zouden staan voor de oude politiek zoals eindeloos overleg, traagheid, bureaucratie, nivellering en pappen en nathouden.

Ook op lager niveau wordt binnen bedrijven onder werknemers ondernemerschap gepropageerd. Met gebruik van termen als intrapreneurship en zelfmanagement wordt een dimensie aan de verantwoordelijkheid van de werknemer toegevoegd en wordt een beroep gedaan op diens zelfredzaamheid, efficiency en marktgerichtheid. Dit gebeurt zelfs ook in branches die in beginsel ondernemersvreemd zijn zoals overheden. Naast de traditionele publieke waarden als transparantie, controleerbaarheid en gelijkheid (iedere burger wordt in gelijke omstandigheden gelijk behandeld) wordt overheden steeds vaker de maat genomen op basis van bedrijfseconomische waarden zoals efficiency, klantgerichtheid en oplossingsgerichtheid. In Nederland werkt inmiddels menig 'publiek ondernemer' aan een sluitend dienstenpakket voor zijn cliënten: het betreft onder meer wijkagenten, onderwijzers en re-integratieconsulenten.

Het is dan ook niet vreemd dat het aantal mensen dat aangeeft een eigen bedrijf te willen beginnen, gegroeid is; het is ook niet vreemd dat steeds meer mensen de stap naar het ondernemerschap ook daadwerkelijk zetten. Hun aantal stijgt al jaren en doet dat in Nederland bovendien sterker dan in de meeste andere westerse landen. Onderzoek naar ondernemerschap wijst echter ook uit dat niet iedereen die de stap naar ondernemerschap zet, daarmee ook voldoet aan het ide-

aalbeeld dat beleidsmakers voor ogen hebben. De meeste ondernemers groeien namelijk niet in termen van omzet of personeel. De meeste ondernemers blijven alleen en werken voor een vertrouwde groep van relaties. Het blijken veelal freelancers die zelfstandigheid prefereren boven een vast dienstverband omdat ze zo hun werktijden beter kunnen bepalen, makkelijker vanuit huis kunnen werken, etc. Hun betekenis voor economische groei, innovatie en slagkracht is daarmee beperkter dan in veel beleidsnotities en studies aan ondernemerschap wordt toegedicht.

Het is ook onduidelijk of het gros van de ondernemers beschouwd moet worden als 'ondernemer zonder groeiambitie' of als 'werknemer zonder de zekerheden van een arbeidscontract'. De terugval op de financiële markten die in 2009 zijn uitwerking begon te krijgen op de reële economie, is in dit opzicht zeer interessant. Deze huidige recessie zal een nieuw licht werpen op de betekenis van ondernemerschap. Het zal duidelijker worden of de kleine ondernemers een buffer vormen die de terugval in de werkgelegenheid opvangt en zo het aantal gedwongen ontslagen (kunstmatig) laag houdt of dat zij juist het economisch herstel faciliteren door in onzekere tijden flexibiliteit te bieden aan bedrijven.

Er is ten aanzien van ondernemerschap in al die jaren een voortdurende wisselwerking geweest tussen beleid en onderzoek. Het ondernemerschapsbeleid kwam in de jaren tachtig tot ontwikkeling, onder meer op aangeven van onderzoek waaruit de maatschappelijke en economische betekenis van ondernemerschap bleek. In de loop der jaren zijn nieuwe accenten in het beleid gelegd op basis van weer nieuwe onderzoeksresultaten. Het beleid heeft zich daarmee verfijnd. De groei van het aantal ondernemers is minder een opzichzelfstaand doel geworden. In het beleid wordt steeds meer getracht de wijze van ondernemen te beïnvloeden. Met onderzoek is immers duidelijk geworden dat de economische en maatschappelijke meerwaarde van ondernemerschap vooral afhangt van de kwaliteit van de onderneming. En hoewel er over het begrip 'kwaliteit' allerm minst een sluitend beeld bestaat, is wel duidelijk dat de ideale ondernemer groeit, innoveert, samenwerkt, regels naleeft en duurzaam opereert.

De geschetste wisselwerking tussen onderzoek en beleidsvorming neemt niet weg dat onderzoekers en beleidsmakers elkaar vaak niet vinden. Zij bevinden zich doorgaans in van elkaar gescheiden werelden. De richting van wetenschappelijk onderzoek naar ondernemerschap en starters wordt in de eerste plaats bepaald door methodologische vragen en theoretische omissies en niet zozeer door beleidsvragen. De agenda voor wetenschappelijk onderzoek wordt bepaald door wetenschappelijke urgentie die nogal eens verschilt van de maatschappelijke of politieke urgentie.

In deze paper wordt een overzicht gegeven van het onderzoek in de afgelopen jaren en de inhoudelijke bevindingen. Dit wordt gelegd langs de ontwikkeling van het ondernemerschapsbeleid.

Deze paper bestaat uit drie delen. In het eerste deel wordt beschreven wat in de afgelopen jaren bekend is geworden over ondernemerschap. In het tweede deel wordt beschreven welke betekenis ondernemerschap heeft voor macro-economische ontwikkeling. In het derde deel wordt ingegaan op de inspanningen van overheden om ondernemerschap te bevorderen.

2 Onderzoek naar starters

Er is veel onderzoek gedaan naar starters. In dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van wat er op dit terrein in de afgelopen jaren is onderzocht en wat de uitkomsten daarvan waren. Niet alleen de starters zelf zijn onderwerp geweest van onderzoek, ook hun betekenis voor de economie is uitgebreid onderzocht evenals de mogelijkheden om van overheidswege het starten van een bedrijf te stimuleren.

Wat willen we begrijpen?

Hoewel elk onderzoek voortkomt uit specifieke vragen en hoewel deze vragen vaak verschillende achtergronden hebben, is vanuit het meeste ondernemerschapsonderzoek terug te voeren op een aantal universele kernvragen. In de eerste plaats wil men weten welke betekenis ondernemerschap heeft voor de economie. In de tweede plaats bestaat er behoefte aan inzicht in de ontwikkeling van ondernemerschap in de afgelopen jaren en wil men het beeld van Nederland vergelijken met andere landen. In de derde plaats is er de vraag of in ons land een klimaat bestaat waarin ondernemerschap goed tot ontwikkeling kan komen en welke mogelijkheden er zijn om dit klimaat te bevorderen. Specifieke thema's die hierbij belangrijk worden geacht, zijn de mogelijkheden om groei van bedrijven te stimuleren of in ieder geval de eventuele barrières voor groei die van overheidswege worden opgeworpen, zo veel mogelijk weg te nemen.

Er is hiermee behoefte aan een omvattend inzicht. We willen daarom niet alleen iets weten van de prevalentie van ondernemerschap. Ook is het van belang iets te weten over de algemene houding in een land ten opzichte van ondernemerschap. Hoe mensen aankijken tegen ondernemerschap en de mate waarin ambities bestaan om zelfstandig ondernemer te worden, geven iets aan over de potentie van een bevolking om ondernemend te worden. Daarnaast is er behoefte aan kennis over hoe de institutionele setting kan bijdragen aan ondernemerschap.

Specificering van het begrip starter en ondernemerschap

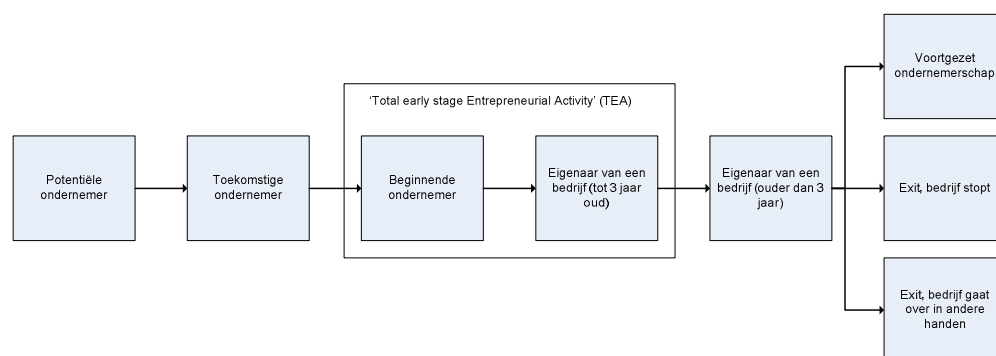
Het begrip ondernemerschap is veelomvattend. Een ondernemer is een persoon die als doel heeft zich een inkomen te verschaffen door met een combinatie van arbeid, kapitaal en kennis een bedrijf in stand te houden. In de enge betekenis van het woord wordt verwezen naar mensen die reeds de stap naar ondernemerschap hebben gezet en voor eigen rekening en risico een bedrijf leiden.

De term wordt vaak niet louter gebruikt in deze enge betekenis. Met ondernemerschap wordt veelal ook gerefereerd aan een instelling van mensen die feitelijk (nog) geen eigen bedrijf hebben. Vanuit de behoefte aan inzicht in de prevalentie en betekenis van ondernemerschap in de breedste zin, varieert de reikwijdte van het begrip in publicaties sterk. Een gestructureerd beeld wordt gegeven in de Global Entrepreneurship Monitor. Deze monitor volgt 'entrepreneurial activity' in inmiddels drieënveertig landen. Niet alleen wordt daarbij gekeken naar feitelijk ondernemerschap, ook de houding ten opzichte van ondernemerschap en ambities voor ondernemerschap worden beschouwd. Reden van deze verbreding van het begrip is dat een goed begrip van feitelijk ondernemerschap

gebaat is bij inzicht in de fasen die daaraan voorafgaan. Men spreekt in dit verband van Total earlystage Entrepreneurial Activity (TEA). Dit begrip omvat zowel degenen die zich voorbereiden op het ondernemerschap als degenen die daar reeds mee begonnen zijn. In het proces dat loopt van het hebben van ambities tot het leiden van een bedrijf, worden in het kader van de GEM zes fasen onderscheiden. In de eerste plaats worden de potentiële ondernemers onderscheiden. Het betreft mensen die aangeven mogelijkheden te zien om een eigen bedrijf te beginnen en die zichzelf ook in staat achten een bedrijf op te zetten. Zij geven aan daartoe over de juiste kennis en vaardigheden te beschikken. Het aantal mensen dat zichzelf in staat acht een bedrijf te beginnen, is overigens substantieel. In 2008 gaf 38 procent van de Nederlandse beroepsbevolking aan over de juiste kennis en vaardigheden te beschikken om een eigen bedrijf te beginnen (Hessels, 2009). Het aandeel is over de jaren redelijk stabiel gebleven. Op het moment dat iemand verwacht binnen drie jaar de stap naar het ondernemerschap te zetten, wordt gesproken van een 'toekomstige ondernemer' (prospective entrepreneur). En op het moment dat iemand aangeeft daadwerkelijk bezig te zijn met het opzetten van een eigen bedrijf, is er sprake van een beginnende ondernemer (nascent entrepreneur). Op het moment dat iemand daadwerkelijk van start is gegaan, wordt er gesproken van 'eigenaar van een jong bedrijf'. In de literatuur wordt veel belang gehecht aan de twee laatstgenoemde groepen. De omvang van beide groepen tezamen wordt ook wel aangeduid als Total early stage Entrepreneurial Activity (TEA). In 2008 was iets meer dan vijf procent van de Nederlandse bevolking bezig met het opzetten van een eigen bedrijf of had dat recent gedaan. Dit percentage is in de periode sinds 2001 redelijk stabiel gebleven, op het jaar 2003 na. In dat jaar lag de TEA rate met 3,6 procent aanmerkelijk lager (Hessels e.a., 2009). Een voor de hand liggende verklaring daarvoor was de teruggang in de ICT-sector (die ook wel bekendstond als de uiteenspatting van de internet bubble).

In onderstaand schema wordt een overzicht gegeven van de opeenvolgende fasen die doorlopen worden bij de totstandkoming van een bedrijf.

Figuur 1 De stadia in het proces van bedrijfsoprichting

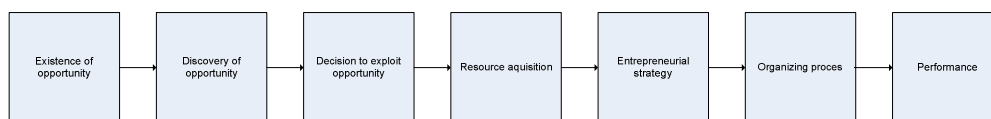


Bron: EIM/GEM, 2009.

Bovenstaande indeling die leidend is geweest bij het wereldwijd verzamelen van gegevens over ondernemerschap, komt overeen met het proces waarlangs een bedrijf wordt opgezet en de stappen die daarin achtereenvolgens door ondernemers worden gezet. Er bestaan parallellen tussen deze indeling en de indeling

die eerder door Shane (Shane, 2003) is gemaakt met betrekking tot 'the direction of the entrepreneurial process' (zie: Figuur 2).

Figuur 2 The direction of the entrepreneurial process

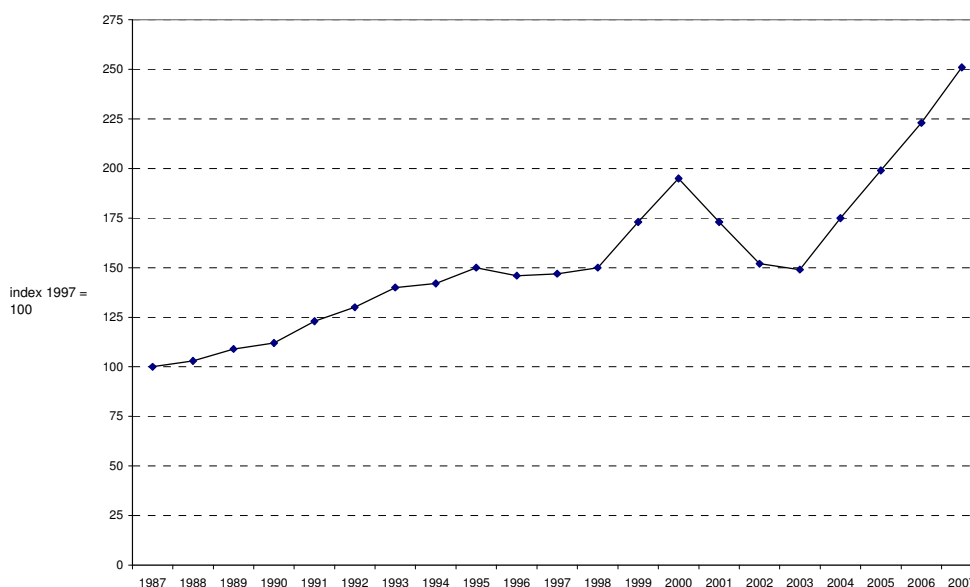


Bron: Shane, 2003.

De combinatie van beide schema's geeft een idee waarmee de ondernemers in de TEA-fase zich over het algemeen bezighouden. Er wordt ook duidelijk mee dat ondernemerschap een fluïde begrip is dat niet eenduidig kan worden benoemd. Registratie bij de Kamer van Koophandel is slechts een moment in een langer proces dat al begint bij de detectie van kansen en het verkennen van mogelijkheden. In sommige studies wordt zelfs ook de algemene houding ten aanzien van ondernemerschap meegenomen. Dit is onder andere het geval in de GEM. Hieruit blijkt dat de houding ten opzichte van ondernemerschap in Nederland steeds positiever wordt. In 2008 gaf 85% van de Nederlandse beroepsbevolking aan ondernemerschap als een aantrekkelijk carrièrepad te beschouwen. Daarnaast gaf twee derde aan dat ondernemers respect verdienen (Hessels, 2009).

Wanneer we - vanuit praktisch oogpunt - kiezen voor de enge definitie en starters definiëren als mensen die een bedrijf hebben opgericht door deze te registreren bij de Kamer van Koophandel, zien we over de periode tot 2007 een gestage stijging (Bruins, 2009).

Figuur 3 Ontwikkeling van het aantal starters in de periode 1987-2007



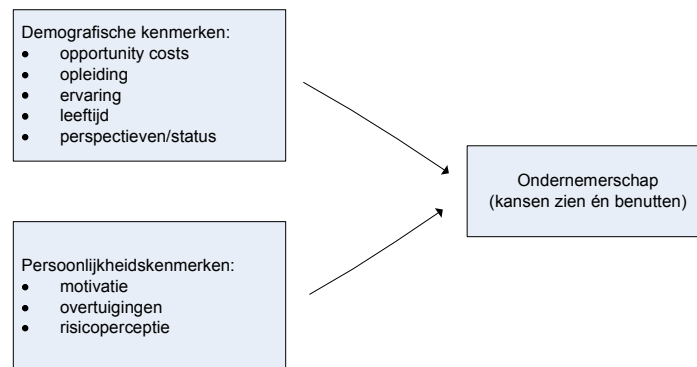
Bron: EIM, database Bedrijvendynamiek, 2009.

Wie starten er een eigen bedrijf?

Er is door de jaren heen veel onderzoek gedaan naar de persoon van de ondernemer. Dit onderzoek komt voornamelijk voort uit de wens om inzicht te krijgen in hoe de persoonlijke eigenschappen van een ondernemer zich onderscheiden van de eigenschappen van mensen die geen ondernemer zijn. Veel interesse bestaat vooral in de eigenschappen van mensen die succesvol zijn. Uit de niet aflatende stroom van publicaties is af te leiden dat de persoon als drijvende kracht achter het succes van een bedrijf tot de verbeelding spreekt. Het is een aspect van ondernemerschap dat zowel in wetenschappelijke als populaire literatuur aan de orde komt. Het is een terrein waar wetenschappelijke en populaire literatuur naadloos in elkaar overgaan. Deze vervlechting is vooral zichtbaar in het segment van managementliteratuur waar organisatiekundigen op basis van wetenschappelijke inzichten hun lezers trachten te inspireren. Een verklaring voor de behoefte aan dergelijke literatuur is dat de persoon van de ondernemer uiteindelijk de meest aantrekkelijke succesfactor is omdat lezers zich nu eenmaal het makkelijkste met een persoon identificeren. Naast de behoefte van een breed publiek om zich te identificeren met succesvolle ondernemers, komt onderzoek op dit vlak voort uit de behoefte van overheden aan inzicht in determinanten van bedrijfsprestaties en uit de behoefte van financiers van ondernemers zoals banken en private equity bedrijven om mensen met ondernemerskwaliteiten te onderscheiden van anderen.

De wetenschappelijke literatuur kent een grote variëteit aan methoden. Deze lopen uiteen van kwalitatieve - haast journalistieke - casestudy's met concrete ondernemers en hun bedrijven als onderwerp, tot aan kwantitatief internationaal vergelijkend onderzoek. De studies hebben daarmee zowel een microkarakter waarin voor een specifiek bedrijf of voor enkele specifieke bedrijven is nagegaan hoe de persoon van de ondernemer heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van het bedrijf, als een macrokarakter waarin gezocht is naar statistische verbanden tussen persoonskenmerken en bedrijfsontwikkeling.

Kwalitatieve en kwantitatieve studies vullen elkaar goed aan in de ontrafeling van de invloed van de persoonskenmerken van de ondernemer op het succes van een bedrijf. Over het algemeen hebben kwantitatieve studies duidelijk gemaakt wat het verband is tussen demografische kenmerken en het bedrijfssucces en komt uit kwalitatieve studies vooral naar voren hoe de psyche van de ondernemer daaraan bijdraagt (zijn opvattingen en wereldbeelden). Deze indeling komt overeen met een indeling die Shane maakt in de factoren die bepalen of een individuele ondernemer al dan niet daadwerkelijk kansen voor ondernemerschap grijpt.



We bespreken in het vervolg de uitkomsten van verschillende studies volgens bovenstaande indeling.

Demografische kenmerken

In de afgelopen decennia zijn uiteenlopende studies uitgevoerd waarin het verband is onderzocht tussen demografische kenmerken en ondernemerschap. Het zijn voor het merendeel studies waarin grootschalige databestanden zijn gebruikt. De kracht van deze studies komt voort uit de hoeveelheid data en vaak ook uit de mogelijkheid om vergelijkingen tussen landen te maken. Een zwak punt van deze studies is dat zij weliswaar verbanden aantonen tussen demografische kenmerken en ondernemerschap, maar verder weinig grond bieden voor verklaringen voor de gevonden relatie. Desondanks is er een centrale verklarende factor die over het algemeen verondersteld wordt een rol te spelen in het verband tussen verschillende demografische kenmerken en ondernemerschap: het betreft 'opportunity costs'. Het zijn de inkomsten en zekerheden die een ondernemer zou hebben in een andere occupatie (bijvoorbeeld een baan in loondienst). Deze kosten en risico's worden bepaald door demografische kenmerken van een ondernemer zoals: de samenstelling van diens huishouden, zijn leeftijd, zijn opleiding en zijn inkomen.

Opportunity costs verwijzen naar de economische afweging die een potentiële ondernemer maakt bij de beslissing om een bedrijf te beginnen. Uiteenlopende studies wijzen uit dat deze kosten een drempel vormen op het moment dat de vooruitzichten voor de potentiële ondernemer in zijn/haar huidige dienstverband goed zijn. Werknemers die goed verdienen en goede perspectieven hebben als werknemer, zijn minder snel geneigd om hun baan in te ruilen voor zelfstandig ondernemerschap, zeker wanneer de perspectieven als zelfstandige onduidelijk zijn. Een voorbeeld van empirisch onderzoek is een analyse op data van de Canadese Labor Market Activity Data die een steekproef bevat van ruim 55.000 mensen die behoren tot de beroepsbevolking. De analyse leert dat mensen die voor zichzelf begonnen - in de periode 1988-1990 - gemiddeld \$ 2.340 op jaarbasis minder verdienen dan degenen die in loondienst bleven werken. Vergelijkbaar zijn de bevindingen van een analyse op grootschalige databestanden in het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten en Finland. Het Engelse onderzoek voegt er een bevinding aan toe, namelijk dat de hoogte van het aanvangssalaris voor net afgestudeerden bepalend is voor de kans dat iemand in het vervolg van zijn carrière op enig moment voor zichzelf begint (Dolton & Makepeace, 1990). In het verlengde van bovenstaande bevindingen geldt dat werkloosheid een stimulant voor ondernemerschap kan betekenen. Een voorbeeld van onderzoek op dit terrein is een analyse op data van de British Household Survey waaruit blijkt dat mensen zonder baan sneller de stap zetten naar ondernemerschap dan mensen met een baan (Taylor, 2001). De aanname dat werkloosheidsuitkeringen vervolgens een barrière kunnen vormen op de weg naar ondernemerschap wordt in uiteenlopende studies bevestigd. Recent onderzoek, gebaseerd op GEM- en OESO-data, bevestigt dit en specificeert deze relatie vervolgens. Zowel de hoogte van de bijdragen van werkgevers aan collectieve verzekeringen (ten behoeve van werkloosheid en arbeidsongeschiktheid) als de hoogte van de uitkeringen beïnvloeden ondernemerschap negatief. Zowel kosten van sociale zekerheid als de hoogte van de uitkeringen hebben ook een drukkend effect op ondernemerschap. Dit negatieve effect is het sterkst voor de 'nascent entrepreneurs'; de mensen die bezig zijn met het opzetten van een bedrijf (Hessels, 2008).

De drijfveren die voortkomen uit een gebrek aan een alternatief voor ondernemerschap nemen echter niet weg dat ondernemers die starten vanuit een nood-

zaak tot ondernemerschap, minder succesvol zijn. Men spreekt in dit verband van 'necessity driven entrepreneurs'. In tegenstelling tot de 'opportunity driven entrepreneurs'. Deze laatsten starten hun onderneming in de eerste plaats omdat zij kansen zien, waaronder eventueel de mogelijkheid om meer te gaan verdienen. In lijn met deze bevindingen is ook vastgesteld dat mensen die een bedrijf beginnen vanuit een baan met een hoog inkomen, met hun bedrijf hogere winsten halen dan mensen die voor hun ondernemerschap minder verdienen (Cressy, 1996).

Bovenstaand verschijnsel wordt verklaard vanuit het idee dat de onzekerheid van het starten van een ondernemer gecompenseerd moet worden met de vooruitzichten op een hoger inkomen. Hieruit komt de aanname voort dat mensen voor wie de onzekerheid groter is, omdat zij een beter betaalde baan hebben, sterker zullen streven naar succes - in bedrijfseconomische termen - dan mensen die vanuit een lager inkomen als ondernemer starten. Oftewel: voor mensen met een hoger inkomen staat er meer op het spel, waardoor hun er meer aan gelegen is hun nieuwe onderneming in bedrijfseconomische zin tot een succes te maken. Dit mechanisme zou ook een verklaring kunnen zijn voor het gegeven dat mensen die vanuit werkloosheid een eigen bedrijf beginnen, uiteindelijk - in bedrijfseconomische termen - minder succesvol zijn dan mensen die vanuit een goed betaalde baan starten. Hieraan moet worden toegevoegd dat deze verschillen in succes ook voortkomen uit de verschillen in 'human capital level' tussen mensen die vanuit werkloosheid starten en mensen die vanuit een baan een eigen bedrijf beginnen.

In lijn met deze bevindingen zijn mensen eerder geneigd een bedrijf te beginnen op het moment dat ze het risico op falen lager inschatten (Van Gelderen, 2003). Het kan ook verklaren waarom mensen besluiten op parttime basis een bedrijf te beginnen, zodat ze eerst de kansen op succes kunnen verkennen voordat ze definitief uit hun loondienstverband stappen.

Gezinssituatie

Het hebben van een duurzame relatie bevordert de kans dat iemand voor zichzelf begint. Dit lijkt een universeel gegeven voor westerse landen. Analyses op groot-schalige databestanden uit verschillende landen bevestigen dit beeld. De relatie tussen het hebben van een partner en ondernemerschap is - de rol van de opportunity costs indachtig - ambigu. Het hebben van een relatie kan enerzijds een hoger risico inhouden omdat de stap naar ondernemerschap niet alleen onzekerheid met zich brengt voor de starter zelf maar ook voor diens partner en eventuele kinderen. Anderzijds kan het hebben van een partner een lager risico betekenen op het moment dat deze partner inkomen heeft en eventueel (tijdelijke) inkomensterugval van de starter kan opvangen. Dit laatste is overigens al wel bevestigd in een Amerikaans onderzoek waaruit blijkt dat de aanwezigheid van andere inkomensbronnen (waaronder het inkomen van een partner) een positief effect heeft op de kans dat iemand voor zichzelf begint (Shane, 2003).

Opleiding en ervaring

Om kansen waar te nemen en vervolgens te benutten, is een zeker niveau van kennis en vaardigheden nodig. De kans dat iemand een bedrijf start, neemt toe naarmate hij of zij beter opgeleid is. Hierbij wordt aangenomen dat niet alleen de hoogte van de opleiding maar veeleer ook de inhoud van de opleiding relevant is.

Het empirisch bewijs voor deze laatste toevoeging is echter schaars. Een Amerikaanse studie uit 1982 toont evenwel aan dat de inhoud van de opleiding invloed heeft op het carrièreverloop. Zo komt ondernemerschap vaker voor onder mensen die een opleiding in de marketing, bedrijfskunde en product development hebben. Daarnaast bevinden zich onder managers vooral economen en accountants (Shane, 2003).

Afgezien van het feit dat opleiding de kansen vergroot dat iemand voor zichzelf begint, heeft opleiding ook effect op het succes waarmee iemand dat doet. Bedrijven waarvan de oprichter een hogere opleiding heeft, groeien sterker (Van Praag, Reynolds & White, 1997).

Persoonlijheidskenmerken

Naast de demografische kenmerken zijn er persoonlijkheidskenmerken die bepalend zijn voor het zien en vervolgens benutten van kansen om een eigen bedrijf te starten. Er is veel gepubliceerd over de persoon van de ondernemer.

Persoonlijkheid

Ondernemende mensen hebben veel gemeen, dat geldt vooral voor mensen die een bedrijf opzetten dat uiteindelijk ook groeit in termen van personeel, omzet en winst. Door de jaren heen zijn in verschillende studies deze eigenschappen op uiteenlopende manieren benoemd. Hoewel de terminologie steeds wisselt, komt het erop neer dat ondernemers flexibel, creatief en proactief zijn. Tot deze drie termen komt de OECD (1989) na samenvoeging van meer verfijnde indelingen. Eenzelfde exercitie is gedaan door Shane die tot vier kerneigenschappen komt: ondernemers zijn bovengemiddeld extravert, zijn prettig in de omgang, hebben een sterke geldingsdrang en houden van onafhankelijkheid. Het zijn eigenschappen waarvan verondersteld wordt dat zij door de tijd heen steeds belangrijker zijn geworden voor succesvol ondernemerschap. In vergelijking met enkele decennia geleden is de wereld waarin bedrijven moeten opereren complexer geworden. Productieprocessen veranderen voortdurend. Technologische ontwikkelingen waarmee de productiviteit en efficiency van bedrijven kunnen worden opgevoerd, verlopen steeds sneller. Ondernemers moeten deze ontwikkelingen bijhouden, oppikken en vervolgens toepassen in hun bedrijf om de concurrentie voor te blijven. Voor veel sectoren geldt dat ook aan de vraagkant afnemers en eindgebruikers meer in beweging zijn. Patronen van verwachtingen, voorkeuren en gedrag onder consumenten liggen minder vast en zijn beweeglijker geworden. Het succes van een bedrijf is sterker afhankelijk geworden van het vermogen om deze ontwikkelingen te volgen en vervolgens te vertalen naar nieuwe producten, diensten en afzetkanalen. Ondernemers moeten zich voortdurend kunnen herpakken en hun bedrijf veranderen of zelfs herijken. Innovatie en flexibiliteit zijn sleutelbegrippen geworden en zullen steeds belangrijker voorwaarden worden voor de bestending van de groei van een onderneming.

Het belang van aanpassingsvermogen wordt bevestigd met een onderzoek naar zeer snel groeiende ondernemingen uit 2003 (Brummelkamp & Te Peele, 2003). Een centrale overeenkomst tussen zeven succesvolle ondernemers was dat zij vooruitliepen op het succes van hun bedrijf. De ondernemers anticipeerden op toekomstige ontwikkelingen. Alle ondernemers dachten in de fase van het initiële succes al aan mogelijkheden om dit succes en de groei door te zetten, bijvoorbeeld door diversificatie van producten en het uitbreiden van de markt door bijvoorbeeld internationalisering. Daarmee is de belangrijkste succesfactor de wil om te groeien. Voor geen van de ondernemingen gold dat zij door de groei waren

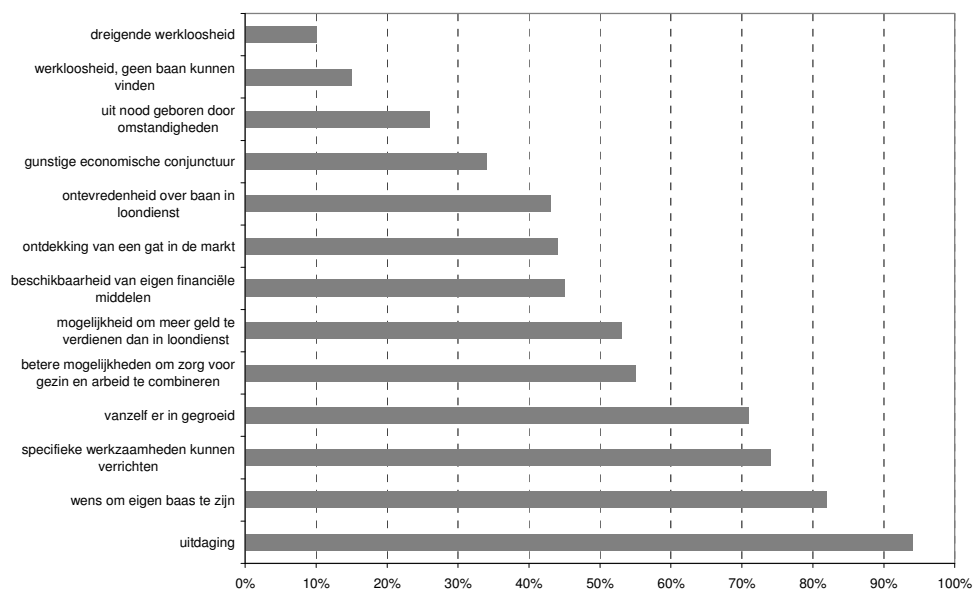
overvallen. Groei was geen verrassing maar het resultaat van ambitie en doelgericht handelen. Geen van de ondernemers was uit op een bestaan als zzp'er. Men is de onderneming gestart met een groeiambitie en heeft deze ambitie vastgehouden, ook na de eerste successen van het bedrijf (Brummelkamp & Te Peele, 2003).

Motieven

Naast persoonskarakteristieken zijn motieven van starters belangrijke determinanten voor succes. Net als bij persoonskarakteristieken geldt voor motieven dat zij enigszins kunnen voorspellen of iemand succesvol zal zijn in zijn ondernemerschap. Kijkend naar het succes van een ondernemer in termen van groei en winst zijn er zogezegd goede en minder goede motieven. Zo blijken ondernemingen die vanuit noodzaak worden opgericht, minder succesvol dan bedrijven waar de oprichter gedreven werd door zijn perceptie van marktkansen.

Het meest voorkomende motief onder mensen om voor zichzelf te beginnen, is de wens om zelfstandig te kunnen werken. De meeste mensen verruilen hun loondienstverband voor zelfstandig ondernemerschap omdat zij de vrijheid willen hebben om zaken op hun eigen manier te doen. Deze zelfstandigheid en vrijheid kent verschillende dimensies. Voor veel starters heeft die vrijheid betrekking op de interpretatie van vakmanschap. Zij beginnen voor zichzelf omdat zij meer recht willen doen aan hun eigen opvatting over vakmanschap. Het zijn over het algemeen mensen die de bedrijfsvoering en institutionele kaders als te beperkend hebben ervaren. Voor anderen betekent vrijheid vooral de mogelijkheid om geconstateerde dan wel gepercipieerde kansen te grijpen. Het betreft mensen die perspectieven zagen in markten die buiten het blikveld van hun voormalige werkgever lagen. Een derde groep vat vrijheid vooral op als de mogelijkheid om werk met privé te combineren. Het zelfstandig ondernemerschap biedt hun de mogelijkheid te werken op een plaats die hun het beste uitkomt en op tijden die het beste uitkomen.

Figuur 4 Motieven van starters (2008)

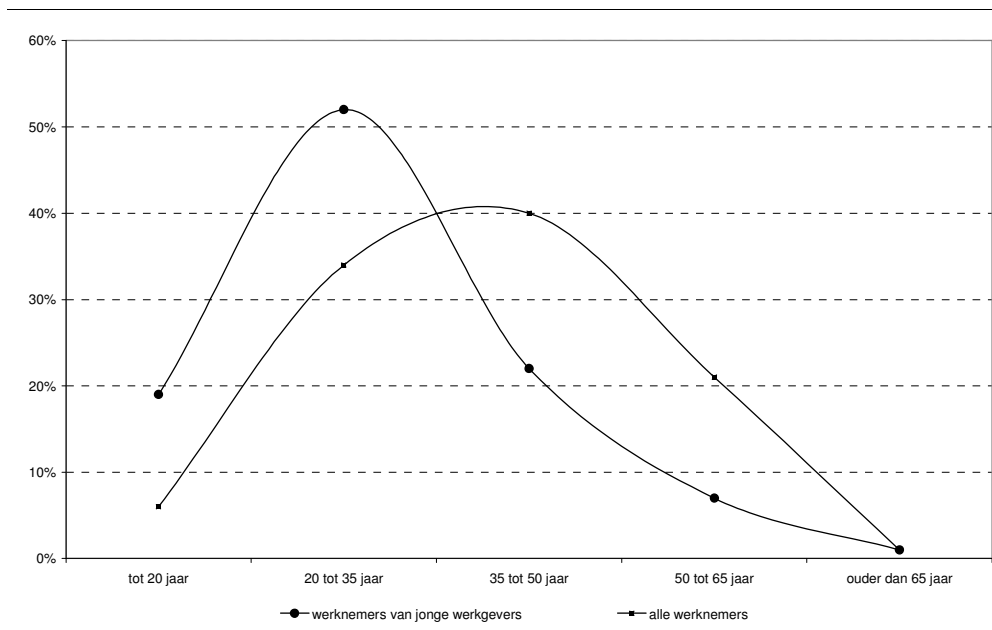


Bron: EIM (Bruins, 2009).

Veel starters worden niet zozeer gedreven door een ambitie die voortkomt uit marktkansen, maar veeleer door de (veronderstelde) gemakken van zelfstandigheid. Ondernemerschap wordt door veel starters vooral (ook) gezien als praktisch alternatief voor werken in loondienstverband. Dit geldt met name voor een substantieel deel van de vrouwelijke starters. Zij geven aan als zelfstandige beter in staat te zijn het werk te kunnen combineren met het opvoeden van kinderen (Bruins, 2009).

Hiermee is te verklaren dat veruit de meeste starters er uiteindelijk niet toe overgaan om personeel in dienst te nemen om vervolgens verder te kunnen groeien. Ruim negentig procent van alle starters is een jaar na de bedrijfsoprichting nog steeds alleen (Brummelkamp e.a., 2009). Van de starters die uiteindelijk wel personeel in dienst nemen, valt op dat zij in sommige sectoren waar van oudsher vooral mannen werken, zorgen voor een afzwakking van deze oververtegenwoordiging. Starters nemen over het algemeen vaker vrouwen in dienst dan bestaande bedrijven. Een verklaring hiervoor is dat de meeste banen die een starter creëert deeltijdbanen zijn. Starters onderscheiden zich verder van 'oudere bedrijven' door jongere mensen aan te nemen (zie: Figuur 5).

Figuur 5 Leeftijdverdeling werknemers in dienst bij nieuwe werkgevers, 2004



Bron: EIM, op basis van SSB, EWL.

In welke sectoren wordt het meest gestart?

De zakelijke dienstverlening is een sector met veel starters. 22% van alle mensen die in 2004 voor zichzelf begonnen, deed dat in de zakelijke dienstverlening. De oververtegenwoordiging van zakelijke dienstverleners is deels te verklaren door de omvang van de sector.

Tabel 1 Starters per sector

<i>Sector</i>	<i>Aantal starters</i>	<i>%</i>	<i>Totaal aantal bedrijven in de sector</i>
Zakelijke diensten	4.848	22	134.455
Detailhandel	2.794	13	82.420
Overige diensten	2.377	11	54.110
Groothandel	2.110	9	58.065
Horeca	1.733	8	36.630
Bouwnijverheid	1.579	7	74.025
Zorg	1.160	5	40.305
Bank- en verzekeringswezen	1.148	5	14.195
Landbouw en visserij	979	4	96.500
Transport	933	4	10.025
Overig	2.688	12	105.060
	22.349	100	705.790

Bron: EIM, op basis van SSB, EWL.

Met ruim 134.000 bedrijven is de zakelijke dienstverlening veruit de grootste sector in Nederland. Bovendien zal deze sector zich ten opzichte van andere sectoren beter lenen voor zzp'erschap (zie: Tabel 1).

3 Effect van starters op de economie

Ambigüiteit is een woord dat veel wordt gebruikt in studies over het macro-economische effect van ondernemerschap. Ondanks de grote moeite die wetenschappers hebben betracht, wordt de relatie tussen ondernemerschap en macro-economische groei veel bediscussieerd. Het heeft ertoe geleid dat de betekenis van ondernemerschap voor macro-economische groei in het algemeen wordt onderkend, maar dat er tal van nuanceringen gelden (Van Stel, 2006). Uitgangspunt is evenwel dat ondernemerschap een voorwaarde is voor economische groei. Uit ondernemerschap komen immers bedrijven voort die op hun beurt kunnen zorgen voor werkgelegenheid. Desondanks is er geen lineair verband tussen het aantal bedrijven en macro-economische groei (Carree & Thurik, 2002). De stelling 'hoe meer bedrijven des te beter' gaat niet op (Van Praag & Van Stel, 2010). Economische groei is namelijk vooral ook een som van het succes van individuele bedrijven. En dit succes is vooral afhankelijk van de mate waarin ondernemers er als manager in slagen om arbeid en kapitaal succesvol te combineren. Aangezien niet iedereen deze managementvaardigheden bezit, is het aannemelijk dat velen zich verdienstelijker zullen maken als werknemer dan als ondernemer. Economische groei komt in deze zienswijze vooral voort uit de groei van afzonderlijke bedrijven (Acs, 2006).

Over het algemeen draagt ondernemerschap alleen bij aan economische groei als deze leidt tot bedrijven die dermate goed geleid worden dat zij groei realiseren. Economische groei is afhankelijk van zowel een toename van het aantal ondernemers als een toename van de gemiddelde bedrijfsomvang. Het gewicht van beide factoren (toename aantal ondernemers en bedrijfsomvang) verschilt overigens per land. In het ene land zal de toename van het aantal ondernemers een groter effect hebben dan in het andere. Het effect is vooral afhankelijk van het stadium waarin een economie zich bevindt. In dit kader onderscheiden ontwikkelings-economen drie stadia in de ontwikkeling van landen. In het eerste stadium steunt een economie voornamelijk op kleinschalige landbouw- en ambachtsbedrijven. Het tweede stadium kenmerkt zich door schaalvergroting en industrialisatie. Het derde stadium kenmerkt zich door een sterke ontwikkeling van de dienstensector ten opzichte van de maakindustrie. Deze worden door Porter aangeduid als de 'factor driven stage', de 'efficiency driven stage' en de 'innovation driven stage'.

De economische groei van landen die zich in het tweede stadium bevinden, wordt vooral gedreven door schaalvergroting binnen bedrijven. Deze landen moeten het vooral hebben van de ontwikkeling van grote bedrijven in de maakindustrie. De Nederlandse economie doorliep dit stadium in de vorige eeuw. De ontwikkeling van enkele grote bedrijven als Philips, Stork, DSM, Akzo en Hoogovens droeg substantieel bij aan werkgelegenheid en economische groei. Bovendien waren het vooral deze bedrijven die voorop liepen in research en development en het vermarkten van nieuwe technieken en producten. In dit stadium van economische ontwikkeling - waarbij groei vooral afhankelijk is van schaalvergroting - is vooral behoefte aan goed geleide bedrijven die concurreren op schaalvoordelen. Het verschil wordt in deze economieën gemaakt door managementkwaliteit. Aangezien deze schaars is, is economische groei vooral gebaat bij bundeling van arbeid en kapitaal. In deze economieën kunnen 'marginale' managers zich verdienstelijker maken (en meer verdienen) als werknemer dan als ondernemer (Acs et al, 2008).

Met de opkomst van de dienstensector in de jaren tachtig en negentig is de Nederlandse economie in het derde stadium terechtgekomen. Dit betekent dat ondernemerschap een steeds belangrijker factor is geworden voor economische groei en er wordt ook wel gesproken van de ontwikkeling van een entrepreneurial economy.

Een verklaring voor het verschil in betekenis van ondernemerschap voor de verschillende landen is dat ondernemerschap in landen die zich in het eerste stadium bevinden, vooral voortkomt uit noodzaak: de zogenaamde necessity driven entrepreneurs. De reden voor deze ondernemers om voor zichzelf te beginnen, is gelegen in het feit dat zij anders helemaal geen inkomen hebben. Startende ondernemers in landen die zich in de derde fase bevinden, hebben daarentegen een afweging te maken. Zij moeten kiezen tussen een baan of ondernemerschap. Deze mensen zullen de stap naar het ondernemerschap pas zetten wanneer zij voor henzelf perspectieven zien die ten minste het perspectief van hun werknemerschap evenaren. Voor deze ondernemers komt hun stap naar ondernemerschap niet zozeer voort uit noodzaak maar meer uit kansen (opportunities). Hoewel deze veronderstelling niet wordt gestaafd door empirisch onderzoek, is wel duidelijk geworden dat in landen waar ondernemerschap vaker voortkomt uit 'opportunities', de inkomens hoger zijn (Acs et al, 2008). Een andere verklaring is dat ondernemers in ontwikkelde economieën beter toegerust zijn (in termen van human capital) om een bedrijf succesvol te laten zijn (Stel, 2005). In deze economieën zullen ondernemers beter zijn opgeleid en ook vaker ervaringen hebben opgedaan in bedrijven die erin slaagden groei te realiseren.

Voorgaande beschrijving van de betekenis van ondernemerschap voor de huidige Nederlandse economie verdient een nadere specificering. Er zijn directe effecten en indirecte effecten van ondernemerschap te onderscheiden. De directe effecten hebben betrekking op de waarde die de onderneming zelf toevoegt door groei van omzet en personeelsbestand. Deze directe effecten worden louter gerealiseerd door ambitieuze ondernemers. Deze effecten zijn afhankelijk van de intenties van de ondernemer. Hoewel er ook objectieve factoren zijn die van invloed zijn op bedrijfsgroei, is de perceptie en houding van de ondernemers doorslaggevend. Om een bedrijf te laten groeien moet de ondernemer in ieder geval de intentie, vaardigheden en hulpbronnen hebben om te groeien (Stam, 2006). De indirecte effecten hebben betrekking op de invloed van starters op bestaande bedrijven. Zonder dat starters zelf groeien, kunnen zij bestaande bedrijven wel aanzetten om meer te concurreren en om beter te presteren (EIM, 2008).

Deze uitkomsten zijn enigszins vergelijkbaar met de conclusies van het overzichtartikel 'What is the value of entrepreneurship?' (2007) van Van Praag. Het artikel beschrijft onderzoek waaruit blijkt dat het directe en indirecte effect van starters op economische groei afhankelijk is van de termijn waarover het effect wordt gemeten. Op basis van analyses in verschillende landen is duidelijk geworden dat landen met meer starters op korte termijn weliswaar te maken hebben met de groei van werkgelegenheid maar dat na een aantal jaren dit effect geheel wegvalt en er zelfs sprake is van een krimp van werkgelegenheid. Op de lange termijn is het effect echter weer positief als gevolg van een toename van concurrentiekracht als gevolg van de doorstane concurrentiedruk die op gang is gebracht door de nieuwe bedrijven (Van Praag 2007).

4 Beleid en ondernemerschap

Ondernemerschap en de rule of law

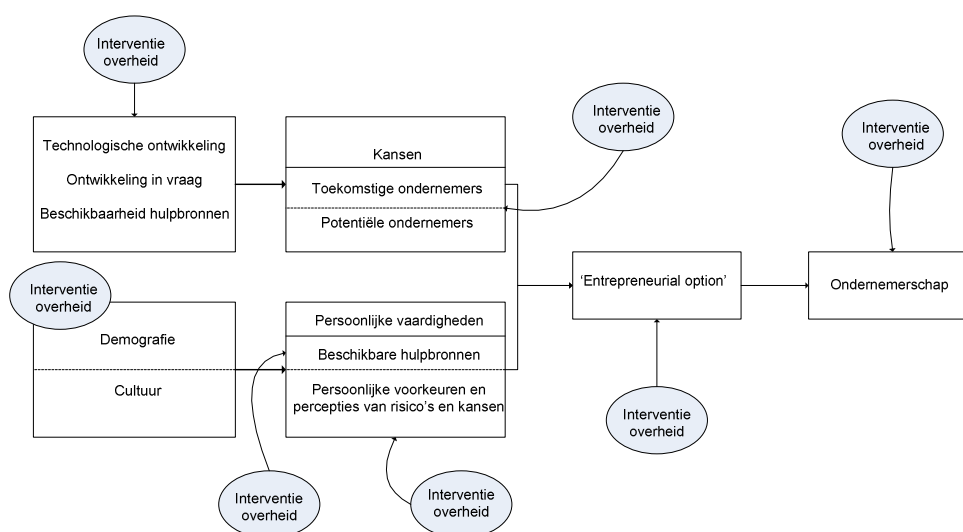
Voorgaande hoofdstukken impliceren dat de betekenis van ondernemerschap voor een belangrijk deel wordt bepaald door de kwaliteit van de publieke institutionele infrastructuur van een land. Tussen ondernemerschap en macro-economische groei staan formele en informele instituties die als 'marktmeesters' de kaders bepalen waarbinnen bedrijven moeten handelen. Deze marktmeesters trachten een goede balans te realiseren tussen het individuele ondernemingsbelang en maatschappelijke belangen. De kaders beperken daarmee niet alleen de ruimte voor bedrijven (waaronder starters) maar geven ondernemers juist ook ruimte en zorgen voor een borging van hun bedrijfsbelangen. Het vaststellen en handhaven van deze kaders is de ultieme taak van de overheid. Deze verantwoordelijkheid heeft zich sinds de middeleeuwen ontwikkeld vanuit het mercantilisme. Daar waar destijds het overheidsingrijpen tot doel had de macht en rijkdom van de staat te vergroten, ligt de nadruk nu meer op behartiging van het algemeen maatschappelijk belang. Een belang dat aanzienlijk meer dimensies heeft dan destijds.

De mate waarin overheden erin slagen de rol van marktmeester goed te spelen, is bepalend voor het effect dat ondernemerschap heeft op macro-economische ontwikkeling. Diverse auteurs hebben door de jaren heen geconstateerd dat ondernemerschap alleen bijdraagt aan economische ontwikkeling indien er een adequate institutionele infrastructuur bestaat (o.a. William Baumol in 1990). Ondernemers hebben overheden en semioverheden nodig die de gang van zaken op markten volgen en ingrijpen op het moment dat verhoudingen tussen bedrijven verstoord dreigen te worden of op het moment dat belangen van burgers of andere maatschappelijke belangen worden geschaad. Ondernemerschap draagt pas bij aan economische groei in samenlevingen waarin overheden deze rol goed spelen, doen zij dat niet dan kan ondernemerschap contraproductief werken of zelfs een destructieve functie hebben (Baumol, 1990). Economische groei komt tot stand in een wisselwerking tussen ondernemerschap en het institutionele raamwerk.

Het raakvlak tussen ondernemerschap en overheid is zeer breed. Van overheidswege wordt op uiteenlopende terreinen getracht bedrijven te beïnvloeden. Het uiteindelijke doel daarvan is om het functioneren van markten te optimaliseren en een goede balans te realiseren tussen individueel ondernemersbelang en collectieve belangen en maatschappelijke waarden. Eén aspect van dit brede raakvlak is het stimuleren van ondernemerschap. Hier laten we vooralsnog alle andere aspecten van overheidssturing buiten beschouwing en concentreren wij ons op wetgeving, beleid en maatregelen om ondernemerschap en ondernemingsgroei te bevorderen.

We bespreken hier in de eerste plaats hoe het samenstel van instituties (het institutionele kader) invloed heeft op de starters. Vervolgens bespreken we het effect van concrete Nederlandse maatregelen om starters te stimuleren. Hiermee sluiten we ons aan bij het onderscheid tussen micro- en macrobeleid. Onderstaand raamwerk dat is ontleend aan Audretsch, vormt het uitgangspunt voor het vervolg van deze paragraaf.

Figuur 6 Entrepreneurial proces en de mogelijkheden van overheidsinterventie



Bron: Audretsch et al, 2007.

Het startersbeleid is onderdeel van het ondernemersbeleid dat op zijn beurt weer onderdeel is van het economisch beleid. Een beleid dat - zoals eerder aangegeven - bijna zo oud is als de overheid zelf. Daar waar het in eerste instantie tot stand kwam ter bescherming en uitbreiding van de belangen van de staat, staat nu over het algemeen het streven naar macro-economische groei centraal. In de laatste eeuw is het beleid de ontwikkeling van de economie gevolgd. Tot de jaren tachtig van de vorige eeuw lag de nadruk op ondersteuning van grote bedrijven. De verantwoording hiervoor lag in de overtuiging dat grote bedrijven onverslaanbare voordelen hadden ten opzichte van kleine bedrijven. Grote bedrijven konden profiteren van 'economies of scale', een fenomeen dat volgens een aantal (inmiddels klassieke) academici (zoals Chandler, Galbraith en Schumpeter) in de toekomst op de hele wereldeconomie van toepassing zou worden (Kuiper & Wennekers, 2008). De betekenis van ondernemerschap werd in dit kader als beperkt of zelfs marginaal ingeschat. Voor versterking van de productiviteit en concurrentiekracht was men eerder geneigd zich tot grote bedrijven te richten dan op het stimuleren van ondernemerschap (Audretsch, 2007). Ondernemerschap werd daarom vanuit de overheid wel ondersteund maar niet proactief bevorderd (Kuiper & Wennekers, 2008).

In veel landen is in de afgelopen twee decennia beleid ontwikkeld dat specifiek is gericht op het stimuleren van starters (Audretsch, 2007). Startersbeleid onderscheidt zich van ondernemersbeleid, omdat ondernemersbeleid zich richt op reeds bestaande bedrijven. Het is daarmee makkelijker om de doelgroep van het ondernemersbeleid te identificeren en vervolgens na te gaan voor welke prikkels deze gevoelig kunnen zijn, dan die van het startersbeleid. Startersbeleid richt zich op een veel bredere doelgroep. Een doelgroep die in eerste instantie niet eenduidig is te onderscheiden, omdat immers niet duidelijk is wie precies als potentiële starter kan worden aangemerkt en daarmee tot de doelgroep van het beleid behoort. Startersbeleid onderscheidt zich verder doordat het uitsluitend gericht is op personen; ondernemersbeleid heeft altijd een belangrijke component die gericht is op organisaties. In veel landen hebben overheden moeite met deze verschillen. De meeste landen hebben nog geen of onvoldoende instituties of in-

strumenten die gericht zijn op (potentiële) starters. Voor zover de instituties er wel zijn, valt op dat de instituties die zich richten op het bevorderen van starters, decentraal zijn: het gaat om initiatieven op regionaal, provinciaal of lokaal niveau. Het zwaartepunt van het ondernemersbeleid ligt daarentegen vaker op nationaal niveau (Audretsch, 2007). Dat neemt niet weg dat in Nederland het nationale Ministerie van Economische Zaken duidelijke ambities heeft ten aanzien van het stimuleren van potentiële starters.

Door dit ministerie wordt expliciet aandacht besteed aan starters. Doelstellingen en maatregelen zijn vervat in de nota 'In actie voor ondernemers' uit 2003. Hoewel deze nota al enige jaren oud is, is de inhoud nu nog actueel. Het actieplan heeft drie speerpunten:

- Het ondernemender maken van de cultuur: op dit terrein wordt vooral gezocht naar aansluiting bij het onderwijs. Het Ministerie van Economische Zaken heeft in samenwerking met het Ministerie van OCW het Actieprogramma Onderwijs en Ondernemen opgezet. Het doel van dit programma is om ondernemerschap bij leerlingen en studenten te vergroten en een ondernemende attitude bij scholieren en studenten te stimuleren. Het programma moet er concreet toe bijdragen dat leerlingen en studenten ondernemerschap gaan beschouwen als een carrièreoptie.
- Het verbeteren van de uitgangspositie voor starters: het ministerie werkt al langere tijd aan het verlagen van de drempels die starters tegenkomen op hun weg naar ondernemerschap. Naast de algemene barrières die worden gevormd door - de minder knellende - administratieve lasten, wordt ingezet op een meer specifiek knelpunt, namelijk: de toegang tot financiering. In directe zin gaat het om regelingen die ondernemers helpen bij het verkrijgen van toegang tot financiering en om regelingen die de risico's voor banken en investeerders beperken. Indirect gaat het om fiscale regelingen; het betreft voorzieningen die startende ondernemers meer financiële speelruimte moeten geven. Voorbeelden van deze laatste zijn de zelfstandigenaftrek, de startersaftrek, de meewerkaftrek en de winstvrijstelling. Naast deze regelingen met een algemene werking is ingezet op het stimuleren van specifieke groepen om ondernemender te worden, zoals vrouwen en allochtonen.
- Het verbeteren van de kwaliteit van regelgeving: twee belangrijke initiatieven in dit kader zijn het Programma Administratieve Lasten en de afschaffing van de Vestigingswet. Het eerste beoogde de administratieve lasten in de periode 2002-2007 met een kwart te verminderen. De afschaffing van de Vestigingswet heeft ertoe geleid dat starters niet langer hun bekwaamheid hoeven aan te tonen (bij de Kamer van Koophandel). Sinds de afschaffing volstaat het te voldoen aan de voorschriften ten aanzien van veiligheid, gezondheid en milieu, zoals geformuleerd in de wetten die op deze terreinen al langer bestonden (Arbowet, Bouwbesluit, milieuwetten, etc.).

Concurrerende beleidsvelden

Naast het beleid dat op zichzelf tot doel heeft ondernemerschap te bevorderen, is de aandacht voor zogenaamd concurrerend beleid toegenomen. Concurrerend beleid kan de effecten van startersbeleid (onbedoeld) tenietdoen of in ieder geval beperken. Het gaat om beleid dat de afweging van een potentiële starter negatief beïnvloedt, bijvoorbeeld omdat het ertoe leidt dat de voordelen van ondernemerschap beperkt zijn ten opzichte van alternatieve opties. Er is veel onderzoek gedaan op dit terrein en hieruit komen steevast het arbeidsrecht en het sociale zekerheidsrecht als concurrerend naar voren. In de eerste plaats is in dit

kader het niveau van sociale zekerheid van belang. Naarmate (ex-)werknemers meer aanspraak kunnen maken op voorzieningen van sociale zekerheid neemt de kans af dat mensen vanuit een positie van (dreigende) werkloosheid een bedrijf beginnen. Het mechanisme hierachter komt voort uit de door Shane beschreven opportunity costs (zie voorgaand hoofdstuk). Dit mechanisme verklaart overigens ook waarom bepaalde groepen in het geheel niet gaan werken (ook niet in loondienst) als gevolg van een te genereuze sociale zekerheid. In later onderzoek wordt hieraan toegevoegd dat de hoogte van aanspraken op sociale zekerheid niet alleen het aantal starters drukt maar tevens de ambities van ondernemers tempert. Naarmate de sociale zekerheid in een land genereuzer is, wordt de ambitie van ondernemers gedrukt in termen van innovatie, omzetgroei, personeelsgroei en internationale expansie (Hessels, 2008). Tevens bestaat er een negatief verband tussen de mate van ontslagbescherming en de kans dat iemand een eigen bedrijf begint (Hartog e.a., 2010).

In hun evaluatie van de Zweedse welvaartstaat bevestigen Henrekson en Roine (in: Audretsch, 2007) het negatieve effect van arbeidsrecht en sociale zekerheid. Zij geven evenwel aan dat het onmogelijk en zelfs onwenselijk is om de welvaartstaat om deze reden fundamenteel te wijzigen. 'It may be a difficult collective problem to unwind a welfare system in which most individuals have stakes and where many people became dependent on the success of the large firms and the public sector'. Zij zien binnen de kaders van de welvaartstaat mogelijkheden om een sterke impuls te geven aan ondernemerschap. Naast maatregelen met een specifieke Zweedse werking, onderscheiden zij er een aantal die ook buiten de Zweedse context effect kunnen hebben, zoals de 'deinstitutionalisering' van pensioentegoeden. Dit kan ertoe bijdragen dat meer tegoeden die in het kader van pensioenverzekeringen zijn opgebouwd, beschikbaar komen voor ondernemers.

Naast het effect van concurrerende beleidsvelden kan ondernemerschapsbeleid in zichzelf ook elementen hebben die uiteindelijk contraproductief zijn. In de eerste plaats leidt een toename van het aantal ondernemers ook tot een toename van bedrijfsfalen. 'Small business failures often disproportionately harm customers, employees and suppliers; and entrepreneurship often imposes strains on personal relationships' (Blanchflower, 2004). En zelfs zonder deze effecten direct toe te schrijven aan het eventuele beleid om starters te stimuleren, kan startersbeleid negatieve effecten hebben; zelfs op het aantal starters. Simon Parker (in: Audretsch, 2007) noemt twee valkuilen: overinvesting en onrealistisch optimisme. Parker benadrukt dat ondernemerschap niet voor iedereen een optie is, omdat het een zwaar beroep doet op vaardigheden en doorzettingsvermogen. Een overheid die startende ondernemers vooral financieel stimuleert, loopt het risico de verkeerde mensen in het zadel te helpen. Overinvesting kan ertoe leiden dat er steun wordt gegeven aan ondernemers met een te zwakke basis om in een later stadium zonder subsidie te overleven, met uitval tot gevolg en soms zelfs verstoringen binnen een branche (Van Stel & Storey, 2004).

5 Vooruitzichten

Beleid wordt nogal eens vergeleken met een pendule. Afgezien van de algehele ontwikkeling van het beleid over honderden jaren, lijkt het beleid over een korte tijdspanne van enkele decennia heen en weer te bewegen. Binnen het ondernemersbeleid lag de nadruk eerst op het stellen van voorwaarden aan starters en is deze nadruk later komen te liggen op het stimuleren van starters zoals Kuiper en Wennekers beschrijven (Kuiper & Wennekers, 2008). Mogelijk zal de nadruk in de toekomst weer komen te liggen op het beteugelen of, anders gezegd, het kanaliseren van ondernemerschap. Deze voorspelling komt voort uit twee ontwikkelingen die zich nu aftekenen. In de eerste plaats de ontwikkeling in het wetenschappelijk onderzoek naar ondernemerschap. De toon en inzet van onderzoek verandert. Na het onderzoek waarin vooral de merites van ondernemerschap werden onderzocht, worden nu in onderzoek vooral ook de grenzen van het effect van ondernemerschap bestudeerd. Zo wordt steeds meer het effect van ondernemerschap op macro-economische groei gerelativeerd. Met recent onderzoek is duidelijk geworden dat de bijdrage van een grote groep ondernemers aan economische groei mogelijk groter zou zijn geweest indien zij in loondienst zouden zijn gebleven. Zichtbaar is dit onder andere gemaakt in OESO-publicaties waaruit blijkt dat een toename van ondernemerschap niet evenredig leidt tot macro-economische groei. Heel direct wordt de grens van de merites van ondernemerschap beschreven door Van Praag en Van Stel in het artikel met de veelzeggende titel 'The more business owners the merier?' (Van Praag & Van Stel, 2010).

In de tweede plaats zijn er ervaringen van de handhavende instituties zoals onder meer vervat in de Integrale Rapportage Handhaving (Ministerie van SZW, 2010). Voor deze instituties is de ingetreden schaalverkleining merkbaar. Zij moeten niet alleen toezien op meer normadressanten maar zij hebben ook te maken met kleinschaliger normadressanten. Deze kleinschaligheid leidt tot grotere kansen op normovertreding. Kleinere bedrijven zijn voor hun bedrijfsvoering meer afhankelijk van de persoon van de ondernemer dan grotere. Voor deze zal het moeilijk zijn alle belangen - waarmee rekening moet worden gehouden - even goed te behartigen. Het leidt ertoe dat kleinere bedrijven meer moeite hebben hun bedrijfsvoering in lijn te brengen met wetgeving op het gebied van arbeidsomstandigheden, arbeidsrecht, veiligheid en belastingen.

Hoewel nergens nog wordt gesproken over het aanscherpen van wettelijke eisen voor starters, wordt door de handhavende instellingen nu al wel ingezet op meer preventie van regelovertreiding. Hieronder worden concreet verstaan de preventieve bezoeken aan recent gestarte bedrijven in kwetsbare sectoren en op meso- en macroniveau het overleg met sectorvertegenwoordigingen en sociale partners (Integrale Rapportage Handhaving 2009). Vooralsnog lijkt het streven naar minder regels en meer zelfregulering - dat door de eerste kabinetten Balkenende is ingezet - te worden vastgehouden. Het is de vraag of deze lijn houdbaar blijft wanneer de behoefte toeneemt aan een overheid die normen stelt en deze handhaaft.

Literatuur

- Acs, Z.J., Desai, S., Hessels, J., Entrepreneurship, economic development and institutions, *Small Business Economics*, 31: 219-234, 2008.
- Acs, Z.J., How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?, *Innovations*, 2006.
- Audretsch, A.B. & Iris. A.M. Beckmann, From small business to entrepreneurship policy, in: *Handbook of research on Entrepreneurship policy*, Max Plack Institute/EIM, 2007.
- Audretsch D.B., Grilo, I., Thurik, A.R., *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, Edward Elgar, 2007.
- Bruins, A., Van baan naar eigen baas, EIM, Zoetermeer, 2009.
- Brummelkamp, G.W., Verhoeven, W., Vollebregt, S., *Nieuwe werkgevers in 2004, De stap naar het aannemen van personeel*, EIM, Zoetermeer, 2009.
- Carree, M.A., Thurik, A.R., *The impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, *International Handbook of Entrepreneurship Research*, 2002.
- Cressy, R., Pre-entrepreneurial income, cash flow, growth and survival of start up businesses, *Small Business Economics*, 8: 49-58, 1996.
- Davidsson, P., What entrepreneurship research can do for business and policy practice, *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1). pp. 5-24, 2002.
- Dolton, P., Makepeace, G., Self employment among graduates, *Bulletin of Economic Research*, 42: 35-53, 1990.
- EIM, *Meer en beter ondernemerschap, Beleidsdoorlichting Ondernemerschapsbeleid Ministerie van Economische Zaken 2003-2007*, Zoetermeer, 2008.
- Gelderen, M., Thurik, A.R., Bosma, N., *Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase*, EIM/Scales, Zoetermeer, 2003.
- Hartog, C., Stel, A., Storey, D.J., *Institutions and entrepreneurship, The role of the rule of law*, EIM/Scales, Zoetermeer, 2010.
- Henrekson, M. & Jesper Roine, Promoting entrepreneurship in the welfare state, in: *Handbook of research on Entrepreneurship policy*, Max Plack Institute/EIM, 2007.
- Hessels, J., Hartog, C., Wennekers, S., *Global Entrepreneurship Monitor 2008, The Netherlands, The hidden entrepreneurial forces of the Dutch economy*, EIM/GEM, 2009.
- Hessels, J., *International entrepreneurship: Value creation across national borders*, EUR, 2008.
- Kuiper, A.A.B.H., Wennekers, A.R.M., *Twee decennia ondernemerschapsbeleid in beeld: een jong beleidsprogramma in sociaal economische context geplaatst*, EIM/Scales, Zoetermeer, 2008.
- Praag, C.M. van, Versloot, P.H., What is the value of entrepreneurship? A review of recent research, *Small Business Economics*, 29: 351-382, 2007.
- Praag, C.M. van, Stel, A. van, *The more business owners the merrier?, The role of Tertiary education*, Zoetermeer, EIM/Scales, 2010.
- Shane, S., *A General Theory of Entrepreneurship, The individual opportunity nexus*, Edward Elgar, 2003.
- Stam, E., Suddle, K., Hessels, S.J.A., Stel, A. van, *High growth entrepreneurs, public policies and economic growth*, EIM/Scales, Zoetermeer, 2006.
- Taylor, M., *Self employment and windfall gains in Britain, Evidence from panel data*, *Economica*, 68: 539-565, 2001.

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in twee reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports en Publieksrapportages. De meest recente rapporten staan (downloadbaar) op: www.ondernemerschap.nl.

Recente Publieksrapportages

A201012	8-12-2010	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A201011	16-11-2010	Global Entrepreneurship Monitor 2009 The Netherlands
A201010	9-11-2010	Ondernemen in de sectoren 2010 - 10 brochures
A201009	14-10-2010	De arbeidsmarkt van Midden-Nederland
A201008	14-10-2010	Monitor Inkomens Ondernemers
A201007	30-9-2010	Stand van Zaken Zonder Personeel
A201006	23-6-2010	Internationale benchmark ondernemerschap 2010
A201005	31-5-2010	Bedrijfsbeëindigingen in het kleinbedrijf
A201004	april 2010	Octrooien in Nederland
A201003	12-4-2010	Ondernemen voor anderen!
A201002	15-2-2010	Een kwestie van ondernemen
A201001	11-1-2010	Innovatief ondernemerschap in detailhandel, horeca en ambacht
A200918	1-12-2009	Slim en gezond afslanken
A200917	2-11-2009	Ondernemen in de Sectoren
A200916	30-10-2009	Springen over de Grens
A200915	17-8-2009	Criminaliteitspreventie door kleine bedrijven
A200914	16-6-2009	Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands
A200913	15-5-2009	Internationale benchmark ondernemerschap 2009
A200912	20-5-2009	Kleinschalig Ondernemen 2009
A200911	3-4-2009	Kopstaartbedrijven
A200910	1-4-2009	Ondernemerschap in de wijk
A200909	27-3-2009	Van werknemer tot ondernemer
A200908	half juni 2009	Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB
A200907	24-3-2009	Monitor Inkomens Ondernemers
A200906	19-3-2009	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200905	17-3-2009	Afhankelijkheid in de metaalsector
A200904	12-3-2009	Beter inzicht in multicultureel ondernemerschap
A200903	5-2-2009	Ten years entrepreneurship policy: a global overview
A200902	13-1-2009	Toekomst concurrentiepositie MKB
A200901	13-1-2009	MKB in regionaal perspectief
A200815	19-12-2008	Succes met samenwerking
A200814	16-12-2008	Tijdelijke samenwerkingsverbanden in het Nederlandse MKB
A200813	8-12-2008	Sociaal ondernemerschap
A200812	8-12-2008	Ondernemen in de Sectoren
A200811	28-10-2008	Ondernemerschap in de zorg
A200810	23-9-2008	In- en uitstroom in de detailhandel
A200809	8-9-2008	Internationale benchmark ondernemerschap

A200808	3-9-2008	Nalevingskosten van wetgeving voor startende bedrijven
A200807	september 2008	Stimulering van ondernemerschap in middelgrote gemeenten
A200806	18-9-2008	HRM-beleid in het MKB
A200805	8-7-2008	Global Entrepreneurship Monitor 2007 The Netherlands
A200804	14-7-2008	Kleinschalig Ondernemen 2008
A200803	26-6-2008	Ondernemerschap in de regio
A200802	27-3-2008	Herstructurering van winkelgebieden
A200801	25-2-2008	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200714	21-12-2007	Technologiebedrijven in het MKB
A200713	19-12-2007	MKB in regionaal perspectief
A200712	15-11-2007	Voor het gewin of voor het gezin?
A200711	7-11-2007	Van onbemind tot onmisbaar
A200710	25-10-2007	Ondernemen in de Sectoren
A200709	13-9-2007	Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs
A200708	21-6-2007	Kleinschalig Ondernemen 2007
A200707	21-6-2007	Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland
A200706	13-6-2007	Een eigen bedrijf: loon naar werken?
A200705	10-5-2007	Internationale benchmark ondernemerschap
A200704	5-4-2007	Dat loont!
A200703	5-3-2007	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200702	1-3-2007	Flexibele arbeid in het MKB
A200701	8-1-2007	Entrepreneurship in the Netherlands; High growth enterprises; Running fast but still keeping control
A200613	8-1-2007	Geef richting, geen regels!
A200612	januari 2007	Bedrijfs groei in Nederland
A200611	22-9-2006	Ondernemen in de Sectoren
A200610	18-9-2006	Met ervaring aan de start
A200609	20-7-2006	Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland
A200608	18-9-2006	Pensioen voor ondernemers
A200607	24-7-2006	MKB regionaal bekeken
A200606	19-7-2006	MKB in regionaal perspectief 2006
A200605	29-6-2006	De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB
A200604	19-6-2006	Kleinschalig Ondernemen 2006
A200603	17-5-2006	Internationale Benchmark 2005
A200602	12-4-2006	Bedrijfsopleidingen geen weggegooid geld
A200601	20-3-2006	Een blik op MKB en Ondernemerschap in 2015
A200516	14-2-2006	Small Business Governance
A200515	16-1-2006	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2005
A200514	9-1-2006	Kritisch kopen in het MKB
A200513	14-12-2005	Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?
A200512	31-1-2006	Entrepreneurship in the Netherlands, Business transfer