

Canon deel 4: ondernemerschap

**MIRJAM
VAN PRAAG**

Hoogleraar aan de
Universiteit van
Amsterdam

ROY THURIK

Hoogleraar aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam

Het schrijven van een canon is een heerlijke uitdaging. Behalve publicaties zijn het ook gebeurtenissen of wellicht mensen met hun ideeën en netwerken die vooruitgang markeren. In ons vakgebied lijkt de persoonlijke rol van David Audretsch bijvoorbeeld nog belangrijker dan zijn publicaties en lijkt de oprichting van tijdschriften als *Small Business Economics* en *Journal of Business Venturing* invloedrijker dan individuele publicaties. Verder is ondernemerschap een verschijnsel dat in allerlei disciplines opduikt: economie, psychologie, geschiedenis, antropologie, sociologie, bedrijfskunde en tegenwoordig ook in de genetica. Wij geven dus een partieel beeld van de voortgang in het onderzoek naar ondernemerschap. Onze vensters zijn gericht op artikelen in internationale tijdschriften die in de afgelopen decennia zijn gepubliceerd over *the economics of entrepreneurship* en *small business economics*. Dus artikelen in ESB die eveneens een zeer belangrijke rol spelen bij de erkenning van het vakgebied in Nederland, zoals Van der Zwan (1981) en Nootboom (1986), blijven buiten beschouwing.

Nootboom, B. (1986) De grootheden van de kleintjes: een overzicht van het midden- en kleinbedrijf. *ESB*, 71(3547), 272–278.

Van der Zwan, A. van der (1981) Uit de schaduw van de groten. *ESB*, 66(3325), 976–978.

1 DE TWEE SCHUMPETERS

Joseph Schumpeter heeft in de loop van zijn leven zijn mening veranderd over het economische systeem dat het meest zou bijdragen aan groei. In 1911 beargumenteerde hij dat een decentrale en turbulente industriële structuur, waarbij het proces van creatieve destructie wordt gestimuleerd door ondernemersactiviteiten, de motor van economische groei zou zijn. In 1942 had Schumpeter zijn theorie veranderd: een geconcentreerde en stabiele industriële structuur zou beter zijn. In een dergelijke structuur was er eigenlijk geen plek voor ondernemerschap omdat *“Innovation itself is being reduced to routine. Technological progress is increasingly becoming the business of teams of trained specialists who turn out what is required and make it work in predictable ways”*

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

(Schumpeter, 1942). Economen hebben uiteraard enorme gevechten geleverd om uit te maken welke Schumpeter gelijk had totdat ze empirisch aantoonde dat beide Schumpeters gelijk hadden. In het beginstadium van een industrietak, als het product, de markt, consumentenvoorkeuren en het productieproces nog niet of nauwelijks bekend zijn, prevaleert de oude Schumpeter. Als het dominante ontwerp (Abernathy en Utterback, 1978) eenmaal ‘bekend’ is, dan verschuiven de ondernemersactiviteiten van exploratieve kleine bedrijven naar exploitatieve grote bedrijven en begint de consolidatiefase van de industrietak (Gort en Klepper, 1984). De vereiste ondernemerskwaliteiten tijdens de productinnovatie-fase zijn uiteraard anders dan die in de procesinnovatie-fase. Beide Schumpeters bestaan naast elkaar omdat er nu eenmaal vele industrietakken in vele verschillende fasen bestaan.

Abernathy, W.J. en J. Utterback (1978) Patterns of industrial innovation. *Technology Review*, 80(7), 40–47.

Gort, M. en S. Klepper (1982) Time paths in the diffusion of product innovations. *Economic Journal*, 92(367), 630–653.

Schumpeter, J.A. (1911) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlijn: Duncker und Humblot.

Schumpeter, J.A. (1942) *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper and Row.

2 OOK HET MKB INNOVEERT

Tot het eind van de jaren tachtig heerste de overtuiging dat de structuur van de economie de sleutel was tot succes en dat die structuur gedefinieerd was door de rol van grote bedrijven. De oude Schumpeter was in de vergeetheid geraakt. Het werd voetstoots aangenomen dat grote bedrijven verantwoordelijk waren voor innovatieve activiteiten. Tegelijkertijd waren deze bedrijven ook verantwoordelijk voor de mogelijk schadelijke gevolgen van concentratie en marktmacht. Het werd als een schok ervaren toen Acis en Audretsch (1987; 1988) vaststelden dat ook het mkb bijdroeg aan het innovatieve proces. Uit hun onderzoek kwam naar voren dat grote en kleine bedrijven verschillende rollen spelen: grote bedrijven genereren een groter aantal innovaties

terwijl kleine bedrijven relatief succesvoller zijn bij hun innovatieve activiteiten. Hun studies kondigden de start aan van het vakgebied 'small business economics', dat de rol van kleine bedrijven in de economie bestudeert. Hun twee empirische papers laten zien dat het zinvol is de rol van kleine bedrijven bij technologische verandering te onderzoeken. Voorts spelen zij een belangrijke rol bij de verandering van het doel van economisch beleid: niet meer het ondersteunen – en soms beperken – van de daadkracht van grote en bestaande bedrijven, maar het ondersteunen van kleine en nieuwe bedrijven.

Acs, Z.J. en D.B. Audretsch (1987) Innovation, market-structure, and firm size. *Review of Economics and Statistics*, 69(4), 567–574.

Acs, Z.J. en D.B. Audretsch (1988) Innovation in large and small firms: an empirical analysis. *American Economic Review*, 78(4), 678–690.

3 DE START VAN HET VAKGEBIED 'SMALL BUSINESS ECONOMICS'

De eerste uitgave van het tijdschrift *Small Business Economics* definieerde zonder twijfel de echte start van het vakgebied – dat later werd uitgebreid tot 'entrepreneurship economics'. Het gaf een eerste overzicht van de belangrijke en groeiende rol van kleine bedrijven voor de economie en van de factoren die ervoor zorgen dat kleine bedrijven kunnen bijdragen aan economische groei. Drie artikelen springen eruit. Brock en Evans (1989) bediscussieren zes redenen waarom het mkb in de lift zit, te weten: de effecten van creatieve destructie, technologische veranderingen, integratie van de wereldeconomie (globalisering), nieuwe deelnemers in het arbeidsproces zoals vrouwen, veranderingen van consumptievoorkeuren en versoepeling van toetredingsregelingen. Carlsson (1989) voegt daaraan de ontvlechting van grote bedrijven toe en geeft precieze redeneringen waarom computergebaseerde technologieën gunstig zijn voor het mkb. Hébert en Link (1989) geven een overzicht van de aartsvaders van het sociaal-economische gedachtegoed over ondernemerschap, verbinden het aan eigentijdse 'hoe word ik snel rijk'-overwegingen en breken een lans voor een herwaardering van de plaats van ondernemerschap in economische analyses.

Brock, W.A. en D.B. Evans (1989) Small business economics. *Small Business Economics*, 1(1), 7–20.

Carlsson, B. (1989) The evolution of manufacturing and its impact on industrial structure: an international study. *Small Business Economics*, 1(1), 21–37.

Hébert, R.F. en A.N. Link (1989) In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39–49.

4 ONDERNEMERSCHAP EN PRODUCTIVITEIT

Bij hun pogingen om werkloosheid te bestrijden zien Europese politici ondernemerschap veelal als een panacee voor een zorgeloze toekomst. Lagere toetredingsbarrières zouden goed zijn voor ondernemerschap. Baumol (1990) merkt op dat niet uitsluitend het aantal ondernemers de economische groei beïnvloedt, maar dat het met name de verdeling van het aantal ondernemers over verschillende verschijningsvormen is die groei beïnvloedt. Baumol onderscheidt



drie verschijningsvormen: productief, niet productief en zelfs destructief ondernemerschap. Politici zouden dus niet zozeer ondernemerschap in het algemeen moeten bevorderen, als wel op zoek moeten gaan naar productief ondernemerschap en zijn instituties en prikkels. Baumol illustreert zijn betoog met een aantal casussen van verschillende landen met hun economische systemen, instituties en prikkels. Zijn schitterende beschrijvingen van het antieke Rome, het middeleeuwse China, de vroege en latere Middeleeuwen in Europa, het Europa van de veertiende eeuw en de eerste industriële revolutie zijn overtuigend. Er is immers zoveel meer dan het verlagen van toetredingsbarrières.

Baumol, W.J. (1990) Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5-1), 893–921.

5 ONDERNEMERSCHAP ALS BEROEP

Kenmerkend voor de economische theorieën over de keuze tussen het 'beroep' ondernemerschap en alternatieven is het 'beroepskeuze'-model, waarin de opbrengsten van keuzen – in termen van nut – worden vergeleken. Lucas (1978) was de eerste die zo een beroepskeuze-model opstelde. In zijn model spelen ondernemerskwaliteiten een beslissende rol voor de keuze om ondernemer te worden en het succes van ondernemers. Onder een bepaald drempelniveau van deze kwaliteiten worden individuen werknemers, daarboven gaan zij ondernemen. En naarmate de ondernemerskwaliteit hoger is, zal de ondernemer een groter bedrijf opbouwen en leiden. In een dynamische versie van dit model gebaseerd op de wet van Gibrat, waarin de groei van de onderneming niet afhangt van haar grootte, laat Lucas zien dat de vraag naar arbeid in de loop van de tijd zal toenemen. Dit leidt tot een toename van de loonvoet en vervolgens tot een verhoging van de drempel. Met andere woorden, het model van Lucas voorspelt dat de ondernemingsgrootte zal toenemen en dat het aandeel ondernemers in de beroepsbevolking zal afnemen. Met name deze voorspelling heeft het model invloedrijk gemaakt (Parker, 2009). De toename van het aantal ondernemers sinds de jaren tachtig heeft de discussie over de aannamen, implicaties en de tekortkomingen van het model doen oplaaien.

Lucas, R.E. (1978) On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523.

Parker, S.C. (2009) *The economics of entrepreneurship*. Cambridge, VK: Cambridge University Press.

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

6 ONDERNEMERSCHAP EN MENSELIJK KAPITAAL

Lucas' model heeft grote invloed gehad op de analyse van de rol van menselijk kapitaal voor ondernemerschap. Een van de aannames in het model van Lucas is dat de ondernemerskwaliteiten van individuen bekend zijn. Deze aanname is wellicht onrealistisch: mensen kennen hun ondernemerskwaliteiten niet. We weten dat ze niet alleen gecorreleerd zijn met intelligentie, opleiding en ervaring, maar ook met 'zachte' kwaliteiten zoals creativiteit, proactiviteit en resultaatgerichtheid. Jovanovic (1982) heeft een model opgesteld waarin ondernemers hun eigen kwaliteiten beter leren kennen naarmate ze langer ondernemer zijn. Een goede uitkomst is het gevolg van goede kwaliteiten of geluk terwijl een slechte uitkomst het gevolg is van minder goede kwaliteiten of pech. Naarmate een ondernemer vaker goede (slechte) uitkomsten ziet, is de kans groter dat dit het gevolg is van goede (slechte) ondernemerskwaliteiten en dat de toevalsfactor een kleinere rol zal spelen. Op basis van deze toenemende zelfkennis besluiten ondernemers om al dan niet ondernemer te blijven en hun bedrijf te laten groeien (of krimpen). Een andere aanname in het model van Lucas (1978) is dat ondernemerskwaliteiten eendimensionaal zijn. Lazear (2005) heeft furore gemaakt met de theorie dat een ondernemer juist een 'Jack of all trades' is: iemand die van vele markten thuis is maar niet noodzakelijkerwijs in een ding uitblinkt. De prestaties van een ondernemer zouden bepaald worden door zijn 'zwakste schakel'. Voor werknemers, die complementair zijn met andere werknemers, is dit niet het geval. Daarom worden *Jack of all trades*-types eerder ondernemer. Verschillende empirische studies vinden hier bewijs voor, andere weer niet.

Jovanovic, B. (1982) Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, 50(3), 649–670.

Lazear, E.P. (2005) Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649–680.

7 ONDERNEMERS ZIJN MINDER RISICOAVERS

De meeste mensen die betaalde arbeid verrichten doen dat met een (tijdelijk of vast) contract voor een werkgever. De rest is ondernemer, met of zonder personeel. Zeker in Nederland lopen werknemers minder risico dan ondernemers. De combinatie van hun arbeidscontract en het stelsel van werknemersverzekeringen verzekert werknemers tegen marktrisico's, arbeidsongeschiktheid en werkloosheid. Ondernemers werken voor eigen rekening en risico. Economische theorie voorspelt daarom dat mensen die minder risicoavers zijn eerder ondernemer worden dan anderen, *ceteris paribus* (Kihlstrom en Laffont, 1979). Ondernemerschap genereert weliswaar meer variabele opbrengsten en dus meer risico, maar de gemiddelde opbrengsten zijn hoger. Het verschil tussen het gemiddelde loon voor werknemers en de gemiddelde opbrengsten voor ondernemers zou de risicopremie zijn om mensen te compenseren voor het ongemak van risico. Die risicopremie is net voldoende om de marginale ondernemer in termen van risicoaversie over de streep te trekken. Er is veel empirisch onderzoek gedaan naar de vraag of ondernemers minder risicoavers zijn dan werknemers. Hoewel het lastig is om risicoaversie goed



www.shutterstock.com · 42139705

te meten, wordt algemeen geconcludeerd dat ondernemers inderdaad minder risicoavers zijn dan werknemers.

Kihlstrom, R.E. en J.J. Laffont (1979) A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719–749.

8 ONDERNEMERS VERDIENEN MEESTAL NIET MEER DAN WERKNEMERS

De keuze voor ondernemerschap wordt niet alleen bepaald door een afweging tussen risico en rendement. Empirische vergelijkingen tussen de beloning voor ondernemers en werknemers leveren meestal op dat ondernemers inderdaad meer inkomensrisico hebben; de inkomens kennen een grotere volatiliteit en variantie, ook wanneer gecontroleerd wordt voor bijvoorbeeld opleiding, ervaring of geslacht. Maar uit vele empirische studies blijkt dat ondernemers gemiddeld helemaal niet meer verdienen dan werknemers in loondienst (Hamilton, 2000). Integendeel, de zeer veel geciteerde Hamilton laat zien dat de mediane (gemiddelde) ondernemer minder verdient dan de mediane (gemiddelde) werknemer. Alleen in het hoogste segment van de inkomensverdeling, zeg het top-kwartiel, verdienen ondernemers meer dan werknemers. Ook vele andere studies over andere (westerse) landen dan de Verenigde Staten laten dit resultaat zien, maar er is geen consensus. Vele empirische uitdagingen om deze inkomensvergelijkingen te trekken zijn nog niet opgelost. Een uniforme empirische definitie van de ondernemer en zijn inkomsten ontbreekt. Bovendien houden vergelijkingen in verschillende, en meestal onvoldoende, mate rekening met zelfselectie en ongeobserveerde heterogeniteiten die zowel de keuze voor ondernemerschap als het inkomen beïnvloeden. Wat vast staat is dat de rechterstaart van de inkomensverdeling van ondernemers langer is dan die van werknemers. In het huidige tijdsgewricht geven de soms extreem hoge inkomens van ondernemers weinig aanleiding tot publiek debat. Dit in tegenstelling tot hun evenknieën in loondienst.

Hamilton, B.H. (2000) Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604–631.

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

9 ONDERNEMER WORDEN EN BLIJVEN

Ondernemers verdienen gemiddeld niet meer dan werknemers. Ook het risico en de onzekerheid zijn groter, iets wat de meeste mensen negatief waarderen. Waarom kiezen dan toch zo veel mensen voor ondernemerschap? Ondernemers zijn gemiddeld genomen meer tevreden met hun werk dan werknemers (Blanchflower en Oswald, 1998), zelfs als men corrigeert voor (on)geobserveerde verschillen tussen individuen (Benz en Frey, 2004). Ook blijken grote groepen werknemers het verlangen te hebben om (ooit) ondernemer te worden. Economen, die de effectiviteit van financiële prikkels als uitgangspunt aanhouden, beschouwen dit als een anomalie: het ondernemerschap wordt als attractief gezien ten opzichte van loondienst, terwijl loondienst een hoger voor risico gecorrigeerd inkomen geeft.

In de literatuur worden drie verklaringen gegeven voor deze anomalie. Ten eerste zijn er de eerder genoemde empirische uitdagingen waardoor de gemeten inkomensverschillen de realiteit wellicht onvoldoende weergeven. Ten tweede zijn er ook andere dan financiële motieven voor het zelfstandig ondernemerschap: de autonomie en vrijheid die het ondernemerschap bieden zijn de belangrijkste. Het lagere inkomen kan dan worden gezien in het licht van *compensating wage differentials*. Ten derde zijn er ook niet-cognitieve factoren die ervoor zorgen dat mensen niet-rationele keuzes maken. Zo zijn ondernemers bijvoorbeeld vaak over-optimistisch. Zij beginnen met te positieve verwachtingen over de later te realiseren (financiële) opbrengsten van het ondernemerschap. Die verwachtingen worden niet waargemaakt, maar ze blijven optimistisch (Landier en Thesmar, 2009).

Benz, M. en B.S. Frey (2008) Being independent is a great thing: subjective evaluations of selfemployment and hierarchy. *Economica*, 75(298), 362–383.

Blanchflower, D.G. en A. Oswald (1998) What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26–60.

Landier, A. en D. Thesmar (2009) Financial contracting with optimistic entrepreneurs: theory and evidence. *Review of Financial Studies*, 22(2), 117–150.

10 FINANCIËLE BEPERKINGEN ALS HINDERNIS

Zoals al opgemerkt, blijkt vaak dat een substantieel deel van de werknemers liever zou ondernemen. Het zijn vooral financiële beperkingen die hen daarin tegenhouden (Evans en Jovanovic, 1989; Holtz-Eakin *et al.*, 1994). Deze beperkingen zijn het gevolg van imperfecties in de kapitaalmarkt. Informatie over de ondernemer en de kwaliteit en risico's van zijn plannen en de motivatie om die plannen uit te voeren is asymmetrisch verdeeld over de ondernemer en de financier (Stiglitz en Weiss, 1981). Daardoor is het voor ondernemers vaak lastig om kapitaal te verwerven. De meest voorkomende financieringsvorm is dan ook eigen spaargeld of dat van familie. Daardoor zouden vermogende mensen eerder ondernemer kunnen worden dan mensen met minder vermogen, wat ook effecten heeft op latere generaties en op de algehele economische ontwikkeling (Banerjee en Newman, 1993). Uit recente studies (Hurst en Lusardi, 2004) blijkt dat eerdere studies het negatieve effect hebben overschat: ze hielden er geen rekening mee dat het hebben van eigen vermogen, of zelfs het verkrijgen van een erfenis, positief gecorrigeerd is met ondernemerstalent. Kortom, de roep om meer kapitaal voor starters is misschien wat te luid. Het zou kunnen zijn dat kapitaalverstrekkers wel degelijk de juiste beslissingen nemen en startende ondernemers met interessante perspectieven niet te kort doen.

Banerjee, A.V. en A.F. Newman (1993) Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*, 101(2), 274–298.

Evans, D.S. en B. Jovanovic (1989) An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808–827.

Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian en H.S. Rosen (1994) Entrepreneurial decisions and liquidity constraints. *Rand Journal of Economics*, 25(2), 334–347.

Hurst, E. en A. Lusardi (2004) Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319–347.

Stiglitz, J.E. en A. Weiss (1981) Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410.

ESB canon van de economie

Onderwijseconomie ♦ Monetaire economie ♦ Internationale en ontwikkelingseconomie
 ♦ Ondernemerschap ♦ Woningmarkt ♦ Gezondheidszorg ♦ Gedrag ♦ Pensioenen
 ♦ Personeel & Organisatie ♦ Arbeidsmarkt ♦ Financiële markten ♦ Openbare financiën ♦ Sociale zekerheid
 ♦ Marktordening ♦ Governance ♦ Geschiedenis & Denken ♦ Ruimtelijk ♦ Groei & Conjunctuur ♦ Marketing

VOIGENDE KEER IN DE ESB CANON VAN DE ECONOMIE: **WONINGMARKT**

SINDS 1916

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.