

INLEIDING

Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap

In het ondernemerschapbeleid is er een verschuiving gaande van de kwantiteit naar de kwaliteit van het ondernemerschap. De volgende stap is van ondernemerschapbeleid naar beleid voor een ondernemende economie. De entrepreneurial ecosystembenadering biedt daarvoor een nieuw kader. Deze benadering begint met het ondernemende individu, maar benadrukt ook de context van het 'ambitieuze ondernemerschap'. Ondernemerschap is niet alleen de uitkomst van een systeem, maar ondernemers zijn zelf ook belangrijke spelers bij het tot stand brengen en gezond houden van dat systeem.

ERIK STAM
Hoogleraar aan de
Universiteit Utrecht

Ondernemerschap staat hoog op de beleidsagenda en wordt gezien als een belangrijk middel om welvaart te genereren. Als men ondernemerschap meet naar aantallen nieuwe bedrijven of zelfstandige ondernemers, dan lijken er gouden tijden voor Nederland aan te breken, want de aantallen zijn enorm toegenomen: van circa 35.000 nieuwe bedrijven in 1987 tot bijna 130.000 in 2013 (Stam, 2014), en van circa 600.000 zelfstandige ondernemers in 1987 tot 1,1 miljoen in 2014 (gegevens CBS). Hiermee is Nederland

dan ook 'Europees kampioen zelfstandig ondernemerschap' geworden.

Zelfstandig ondernemerschap is tegenwoordig dus in Nederland veel gewoner dan vroeger. Het ondernemersklimaat dat geschapen is, brengt echter vooral veel zelfstandigen zonder personeel voort, die gemiddeld genomen minder ambitie hebben om te innoveren en door te groeien dan ondernemingen met personeel. Dit leidt tot de Nederlandse ondernemerschapsparadox (Stam, 2013a): het aantal nieuwe bedrijven en zelfstandigen is in Nederland in de laatste decennia weliswaar enorm gegroeid, maar dit heeft niet de verwachte toename van innovatie en productiviteit opgeleverd. Zoals uit de recente beleidslijnen van het Ministerie van Economische Zaken (2014) blijkt, heeft de paradox de beleidsagenda doen verschuiven van kwantiteit naar kwaliteit, ofwel van meer ondernemerschap naar beter ondernemerschap, wat men ook wel 'ambitieuze ondernemerschap' noemt.

AMBITIEUS ONDERNEMERSCHAP

Ambitieuze ondernemers zijn individuen die kansen voor nieuwe goederen en diensten ontdekken en evalueren, en deze exploiteren met als doel om zo veel mogelijk nieuwe waarde te creëren (Stam *et al.*, 2012). Dat is meer dan 'eigen baas zijn' en 'zelfontplooiing nastreven' via een eigen zaak. Dit ambitieuze ondernemerschap richt zich nadrukkelijk op het realiseren van een zo groot mogelijke impact. Wat heeft economisch

beleid hiermee te maken? Ambitieuze ondernemerschap kan worden geïnterpreteerd als de basis van een schumpeteriaanse variant op de traditionele welvaartstheorie, waarin *nieuwe* waardecreatie centraal staat (Schumpeter, 1934). In het begin van de twintigste eeuw keken economen nog vooral naar hoe het economische systeem deze uitkomst beïnvloedt. Daarbij verwijst het woord 'systeem' naar datgene waarbinnen de productie, distributie en consumptie van goederen en diensten in de samenleving georganiseerd wordt, en wat bestaat uit mensen en instituties – inclusief hun relatie tot de productiemiddelen. Maar langzamerhand is het blikveld van de econoom verengd tot het kijken naar de mate waarin markten optimaal functioneren, om zo de maximale (allocatieve) efficiëntie te bereiken. Of in beleidstaal: is er sprake van marktfalen? De bekendste *rationales* voor overheidsingrijpen zijn externaliteiten, het (machts)misbruik van dominante marktpartijen, publieke goederen en asymmetrische informatie.

Markten vormen een belangrijk coördinatiemiddel in economische systemen. En in de context van innovatie en ondernemerschap kan het falen van dat coördinatiemiddel ook een reden vormen voor overheidsingrijpen, zoals bijvoorbeeld Jacobs en Theeuwes (2005) aantonen. Het coördinatiemiddel kent echter ook grote beperkingen voor innovatie- en ondernemerschap (Nooteboom en Stam, 2008). Marktfalen speelt een rol, maar niet alles binnen het innovatiesysteem is tot marktcontexten te reduceren: de non-markt-interactie wordt niet alleen gezien als een marktfalen, maar vaak ook als een noodzakelijkheid voor het realiseren van innovaties (Teece, 1992). Voor innovatie en uitwisseling van kennis in het algemeen, met name niet-gecodeerde kennis, is informele interactie van groot belang. Samenwerking maakt het mogelijk om veel meer kennis uit te wisselen dan contractueel kan worden vastgelegd. Dit is de aanleiding geweest om een breder raamwerk voor dergelijk beleid te construeren: de innovatiesysteembenadering. De focus van deze benadering ligt op het zogeheten systeemfalen: het niet in voldoende mate aanwezig zijn van elementen van het innovatiesysteem (bijvoorbeeld bepaalde financieringstypen of kennisinstellingen) of een niet optimale interactie tussen deze elementen (bijvoorbeeld tussen bedrijven en kennisinstellingen). Een innovatiesysteem functioneert goed als er ook genoeg diverse organisaties zijn om de noodzakelijke functies in zo'n innovatiesysteem te vervullen, en dat met een optimale interactie tussen deze elementen. Deze inno-

vatiesysteembenadering is een dominant beleidskader geweest voor het herkennen en oplossen van de zogenaamde Nederlandse kennis- of innovatieparadox: veel kennis maar weinig innovatie en groei, met name doordat de kennis bij universiteiten haar weg niet wist te vinden naar de toepassing door bedrijven, dus naar hun innovatie (Innovatieplatform, 2004). De innovatiesysteembenadering kijkt niet alleen naar markten, maar vooral ook naar organisaties en de interactie daartussen, en dat niet alleen via markttransacties maar ook anderszins. De rol van ondernemers blijft in de innovatiesysteembenadering echter een *black box*, net als overigens in de marktfalenbenadering. Dit maakt een alternatieve zienswijze wenselijk.

Een nieuwe zienswijze, de zogeheten entrepreneurial ecosysteembenadering, lijkt de tekortkomingen van de marktfalen- en systeemfalenbenadering op te kunnen lossen en lijkt ook goed toepasbaar op de beleidslijn van ambitieuze ondernemerschap. Wat deze ecosysteembenadering omvat en hoe deze van belang kan zijn voor een (nieuw) ondernemerschapsbeleid, is het onderwerp van dit artikel.

DE ECOSYSTEEMBENADERING

De entrepreneurial ecosysteembenadering is pas in de laatste vijf jaar opgekomen. Een breed gedeelde definitie is er nog niet. De eerste component van de term is *entrepreneurial* ('ondernemend') en refereert

Entrepreneurial ecosysteem in de praktijk: **KADER 1** de Boulder thesis

Feld (2012) beschrijft in zijn boek *Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city* de zogenaamde Boulder Thesis, als tegenhanger van de wereldwijde drang om Silicon Valley te kopiëren. De Boulder Thesis bestaat uit vier voorwaarden waaraan moet worden voldaan om een succesvol entrepreneurial ecosysteem in een stad te krijgen. Ten eerste moeten ondernemers het ecosysteem leiden. Ten tweede, de ondernemende leiders moeten voor lange termijn geïnteresseerd zijn aan het ecosysteem. Ten derde, het ecosysteem moet iedereen includeren die erin wil participeren. Ten vierde, het ecosysteem moet continu activiteiten hebben waarbij de hele ondernemersgemeenschap betrokken is. Het onderscheidende van deze voorwaarden is dat het niet zozeer de markt (en het marktfalen) of de overheid (en het overheidsfalen) als beginpunt neemt, als wel de ondernemersgemeenschap.

Negen attributen van een succesvol entrepreneurial ecosystem

TABEL 1

Attribuut	Beschrijving
Leiderschap	Sterke ondernemersgroepen, zichtbaar, toegankelijk en gecommitteerd aan een regio, maken in die regio het starten en groeien van bedrijven mogelijk
Intermediairs	Dit zijn gerespecteerde mentoren en adviseurs die hun advies door alle bedrijfsfasen, sectoren en regio's heen geven, plus een substantiële aanwezigheid van effectieve, zichtbare, goed geïntegreerde accelerators en incubators
Netwerkdichtheid	Dit vereist een nauw verbonden gemeenschap van startups en ondernemers, samen met geëngageerde en zichtbare investeerders, adviseurs, mentoren en supporters. Deze netwerken zijn het effectiefst als ze meerdere sectoren en demografische groepen verbinden. Iedereen moet bereid zijn om iets terug te geven aan zijn of haar gemeenschap
Overheid	Biedt steun voor en inzicht in startups en hun rol bij economische groei. Gericht beleid voor economische ontwikkeling, met name om investeringen te stimuleren
Talent	Brede en diepe talentenpool voor werknemers op alle niveaus in alle sectoren en expertisegebieden is nodig. Universiteiten zijn een excellente bron van talent voor startups en moeten sterk verbonden zijn met de startup-community
Ondersteunende diensten	Professionele diensten (juridisch, accountancy, vastgoed, verzekering, consulting) die geïntegreerd, toegankelijk, effectief en adequaat geprijsd zijn
Engagement	Veel events voor ondernemers en de startup-community om te verbinden, met zeer zichtbare en authentieke deelnemers (bijvoorbeeld meet-ups, pitch days, startup-weekends, boot camps, hackatons en andere competities)
Bedrijven	Grote bedrijven die een ankerrol vervullen in een regio moeten specifieke afdelingen en programma's creëren voor samenwerking met snelgroeiende startups
Kapitaal	Er moet een sterke, dichte en ondersteunende gemeenschap van venture capitalists, business angels, seed investors en andere vormen van financiering aanwezig, zichtbaar en toegankelijk voor alle sectoren, demografische groepen en regio's

Bron: Feld, 2012

aan het ondernemerschap, een proces waarin kansen om nieuwe goederen en diensten te creëren worden ontdekt, geëvalueerd en geëxploiteerd (Shane en Venkataraman, 2000). Algemeener geformuleerd omvat ondernemerschap het proces waarmee individuen kansen voor innovatie kunnen benutten (Schumpeter, 1934). De entrepreneurial ecosystembenadering

verengt dit ondernemerschap vaak tot 'snelgroeiende ondernemende bedrijven', met de claim dat dit type ondernemerschap een belangrijke bron van innovatie, productiviteitsgroei en werkgelegenheid is (World Economic Forum, 2013). Deze claim lijkt empirisch gezien te veelomvattend (ook innovatieve startups of ondernemende werknemers kunnen de bron zijn van genoemde welvaartseffecten), maar het is duidelijk dat de traditionele statistische indicatoren van ondernemerschap, zoals 'zelfstandig ondernemerschap' en 'kleine bedrijven', in deze benadering niet per definitie tot ondernemerschap worden gerekend. Dit onderscheid tussen de traditionele mate van ondernemerschap en de conceptueel meer adequate mate van ondernemerschap wordt steeds vaker benadrukt in de ondernemerschapsliteratuur (Stam *et al.*, 2012; Henrekson en Sanandaji, 2014).

De tweede component van de term is *ecosysteem*. De biologische interpretatie van dit concept, waarin de interactie van levende organismen met hun fysieke omgeving centraal staat, wordt uiteraard niet al te letterlijk genomen binnen de context van entrepreneurial ecosystemen. Het entrepreneurial ecosystemconcept

Negen principes voor het bouwen van een entrepreneurial ecosystem

TABEL 2

1	Stop met het na-apen van Silicon Valley
2	Vorm het ecosysteem rond lokale condities
3	Betrek de private sector vanaf het begin erbij
4	Bevoordeel de high potentials
5	Zorg dat er een succesvolle ondernemer aan boord komt
6	Pak culturele verandering frontaal aan
7	Benadruk de wortels van nieuwe bedrijven
8	Probeer clusters niet te veel te ontwerpen, maar help ze om organisch te groeien
9	Hervorm juridische, bureaucratische en reguleringskaders

Bron: Isenberg, 2010

benadrukt dat ondernemerschap plaatsvindt in een gemeenschap van wederzijds afhankelijke actoren. Meer in het bijzonder richt de literatuur over het entrepreneurial ecosysteem zich op de rol van de (sociale) context in het mogelijk maken of beperken van ondernemerschap. De entrepreneurial ecosysteembenadering heeft gemeen met andere gevestigde concepten – zoals clusters, industriële districten, innovatiesystemen en lerende regio's – dat de focus op de bedrijfsexterne omgeving ligt. De benadering verschilt van deze concepten door het feit dat de ondernemer centraal wordt gesteld, en niet de onderneming.

De entrepreneurial ecosysteembenadering begint dus met het ondernemende individu in plaats van met de onderneming, maar benadrukt ook de rol van de ondernemerscontext. Een significant onderscheid met andere economisch-beleidsbenaderingen is ook dat de entrepreneurial ecosysteembenadering het ondernemerschap niet alleen als uitkomst van het systeem ziet, maar ook het belang van ondernemers als centrale spelers bij het tot stand brengen en gezond houden van het systeem. Door deze 'privatisering' van het ondernemerschapsbeleid wordt de rol van de overheid een stuk minder prominent dan in eerdere beleidsbenaderingen – wat niet wegneemt dat deze rol nog steeds benadrukt wordt, maar eerder als 'feeder' van het ecosysteem dan als 'leader' ervan (kader 1). Ondernemers die voor de lange termijn geïnteresseerd zijn aan het ecosysteem, zijn vaak het best gepositioneerd om de kansen en belemmeringen van het ecosysteem te herkennen, en om die samen met de 'feeders' van het ecosysteem (zoals professionele dienstverleners en financiële instellingen) aan te pakken. De overheid kan een belangrijke rol spelen als 'feeder', bijvoorbeeld in het aanpassen van wet- en regelgeving. Markt- en systeemfalen zijn niet per definitie rationales voor overheidsingrijpen: ook hier kunnen juist kansen voor ondernemers liggen, bijvoorbeeld om informatieasymmetrie op te heffen en collectieve actie te organiseren om publieke goederen te realiseren.

De recente populaire literatuur geeft diverse opsommingen van factoren die van belang zijn voor het succes van een entrepreneurial ecosysteem. Uiteraard worden ondernemers (met hun zichtbaarheid en verbondenheid) beschouwd als het hart van een succesvol ecosysteem, maar verder hebben succesvolle entrepreneurial ecosystemen ook nog negen attributen (tabel 1).

Ook Isenberg (2010) behandelt het begrip entrepreneurial ecosysteem. Hij merkt op dat er geen exacte formule is voor het creëren van zo'n ecosysteem, maar

dat (publieke) leiders negen principes zouden moeten volgen bij het bouwen van een entrepreneurial ecosysteem (tabel 2). Deze principes benadrukken de rol van lokale condities.

Isenberg (2011) noemt zes onderscheidende domeinen van het ecosysteem: beleid, financiering, cultuur, ondersteuning, menselijk kapitaal en markten. Deze overlappen grotendeels met de eerder genoemde attributen en de acht pijlers in tabel 3, zoals het World Economic Forum (2013) die voor een succesvol ecosysteem opsomt, met elk een aantal componenten.

De in de tabellen genoemde attributen, principes en pijlers laten zien dat de entrepreneurial ecosysteembenadering een verschuiving inhoudt van traditioneel economisch denken over bedrijven, en vooral ook over markten en marktfaalen, naar een nieuw economisch denken over mensen, netwerken en instituties. De gemene deler blijkt dat ondernemers nieuwe waarde creëren, georganiseerd door een grote variëteit aan sturingsvormen, mogelijk gemaakt en beperkt binnen een specifieke institutionele context.

Entrepreneurial ecosysteem pijlers en componenten

TABEL 3

Pijler	Componenten
Toegankelijke markten	Thuismarkt en buitenlandse markten
Menselijk kapitaal	Management-talent, technisch talent, ondernemerservaring, mogelijkheden om zaken uit te besteden, immigratie van arbeid
Financiering	Vrienden en familie, angel investors, private equity, venture capital, toegang tot krediet
Ondersteunende systemen / mentoren	Mentoren/adviseurs, professionele diensten, incubators/accelerators, netwerken van entrepreneurial peers
Overheid en regulering	Gemak waarmee een bedrijf gestart kan worden, belastingprikkels, bedrijfsvriendelijke wetgeving en beleid, toegang tot basis-infrastructuur, toegang tot telecommunicatie-infrastructuur, toegang tot transport
Scholing en training	Beschikbare arbeid en trainingen voor ondernemers
Universiteiten als aanjager	Promoten van een cultuur met respect voor ondernemerschap, vervullen van een sleutelrol in het formeren van ideeën voor nieuwe bedrijven en in het leveren van afgestudeerden aan nieuwe bedrijven
Cultuur	Tolerantie qua risico's en faalen, preferentie voor zelfstandig ondernemerschap, succesverhalen/rolmodellen, onderzoekscultuur, positief imago van ondernemerschap, vieren van innovatie

Bron: World Economic Forum, 2013

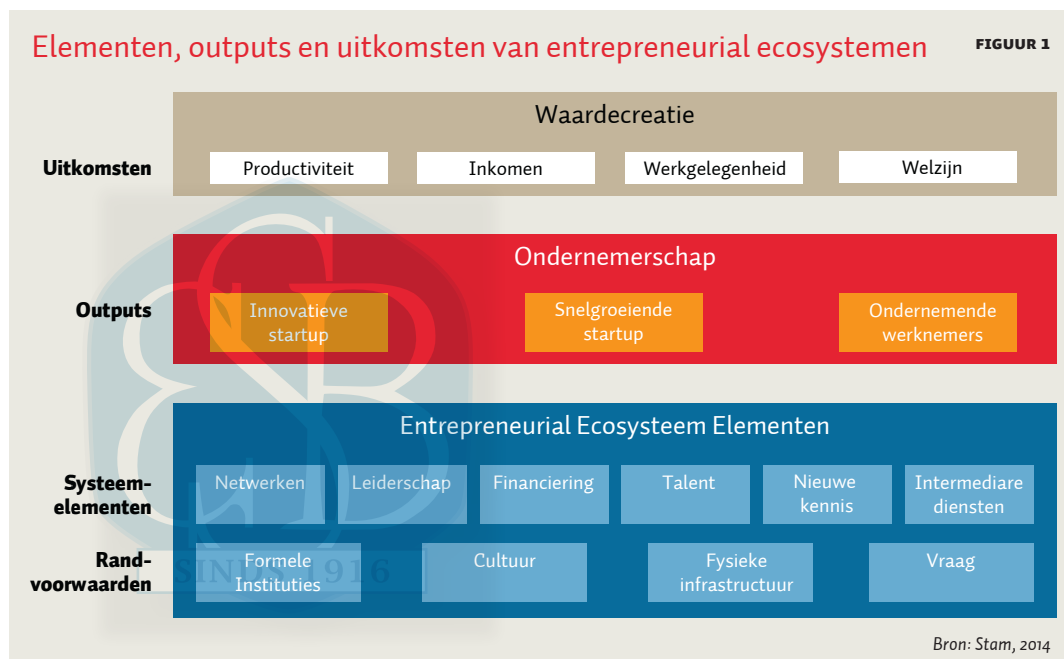
Dit betekent niet dat bedrijven en markten (en marktfaalen) irrelevant zijn. Maar markten en bedrijven zijn sturingsvormen die, net als alle andere sturingsvormen, altijd imperfect zullen zijn. Bovendien gaat ondernemerschap vaak over bedrijven en markten ‘in de maak’, en niet over situaties die ‘volledig efficiënte markten in evenwicht’ benaderen, zoals in het ideaal van de marktfaalen-benadering.

TEKORTKOMINGEN ECOSYSTEEMBENADERING

Het feit dat de entrepreneurial ecosysteembenadering steeds meer aandacht vanuit beleidskringen krijgt, betekent niet dat deze geen tekortkomingen heeft. Het is een nog prille benadering met veel open einden. Het verschijnsel lijkt in de eerste plaats vrij tautologisch: entrepreneurial ecosystemen zijn systemen die succesvol ondernemerschap voortbrengen, en waar veel succesvol ondernemerschap is, is er blijkbaar een goed entrepreneurial ecosysteem. Zo’n tautologische redenering biedt voor beleid uiteindelijk weinig inzicht. Ten tweede voorziet de benadering vooralsnog alleen in waslijsten van ‘gerelateerde factoren’ zonder een duidelijke oorzaak-gevolg-redenering. Deze bieden wel enige focus, maar geen coherente verklaring die de samenhang van deze factoren duidt en aangeeft wat hun gezamenlijke effect is op het ondernemerschap – en uiteindelijk op

de welvaart. En ten derde is het niet duidelijk op welk niveau van analyse deze benadering zich richt. Geografisch gezien kan dat een stad, regio of land zijn. Het kunnen ook andere, minder strikt ruimtelijk afgebakende systemen zijn, zoals sectoren of ondernemingen.

De benadering biedt dus geen voldoende adequate verklaringen en is niet helder afgebakend. Inzichten in de fundamentele oorzaken van de entrepreneurial ecosystemen worden er niet gegeven. De studie van het World Economic Forum (2013), bijvoorbeeld, concludeert dat toegankelijke markten, menselijk kapitaal en financiering het belangrijkste zijn voor de groei van ondernemende bedrijven. Maar deze kunnen het beste als oppervlakkige oorzaken, niet als de fundamentele oorzaken van het succes van ecosystemen, worden gezien – want menselijk kapitaal en financiering zijn immers voor een groot deel afhankelijk van de onderliggende instituties met betrekking tot scholing en financiële markten (Acemoglu *et al.*, 2005). Voor een adequate verklaring is er een onderscheid vereist tussen noodzakelijke en contingente condities, terwijl voor beleidsdenken de rol van de overheid en andere publieke organisaties helder moet zijn. Met betrekking tot de consequenties van entrepreneurial ecosystemen is de benadering tot nu toe weinig uitgewerkt. De vraag blijft: hoe presteren entrepreneurial ecosystemen met



de verschillende vormen van ondernemerschap (als output) en qua geaggregeerde welvaartseffecten (als finale uitkomst)? Bij meer uitwerking zal de tautologie wel verdwijnen. Een constructieve synthese van enerzijds de eerder genoemde elementen van de entrepreneurial ecosysteembenadering (tabellen 1, 2 en 3) en anderzijds de inzichten uit de bestaande empirische studies naar ondernemerschap en (regionaal) economische ontwikkeling (Stam en Bosma, 2014; Fritsch, 2013) kunnen een beter raamwerk voor beleid opleveren.

EEN CONSTRUCTIEVE SYNTHESE

De entrepreneurial ecosysteembenadering is tot nu toe ad hoc geconstrueerd door verschillende auteurs, zonder een gedeelde definitie te hebben. Een definitie die evenwel breed toepasselijk lijkt is die van het entrepreneurial ecosysteem, als een set van onderling afhankelijke actoren en factoren die zodanig gecoördineerd zijn dat ze productief ondernemerschap mogelijk maken (Baumol, 1990). Hierbij geldt ondernemend gedrag als het proces waarmee individuen kansen voor innovatie realiseren. Deze innovatie leidt uiteindelijk tot nieuwe waardecreatie in de samenleving, wat dus de *ultieme uitkomst* van een entrepreneurial ecosysteem is, terwijl het ondernemend gedrag meer een *intermediaire output* van het systeem is. Dit ondernemend gedrag kent vele verschijningsvormen, bijvoorbeeld innovatieve startups, snelgroeïende startups en ondernemende werknemers (Stam, 2014). Vooral ondernemende werknemers lijken in ontwikkelde economieën als Nederland van groot belang voor nieuwe waardecreatie (Stam, 2013b). Om alle aspecten integraal bij elkaar te brengen is er nu een nieuw model opgesteld, dat is weergegeven in figuur 1.

De elementen van het entrepreneurial ecosysteem kunnen onderscheiden worden in randvoorwaarden en systeemelementen. Beide zijn samengevat in figuur 1. De randvoorwaarden omvatten de sociale (informele en formele instituties) en de fysieke randvoorwaarden die menselijke interactie mogelijk maken of beperken. Daarnaast is de toegang tot een min of meer exogene vraag naar nieuwe goederen en diensten ook van groot belang. Deze toegang tot afnemers van goederen en diensten heeft echter meer met de relatieve positie van het ecosysteem te maken dan met de interne condities.

De systeemelementen vormen het hart van het ecosysteem: ondernemersnetwerken, leiderschap, financiering, talent, nieuwe kennis en ondersteunende diensten. De aanwezigheid van deze elementen en de interactie ertussen bepalen in grote mate het succes van

het ecosysteem. Netwerken van ondernemers zorgen voor informatiestromen die een effectieve verdeling van arbeid en kapitaal mogelijk maken. Leiderschap voorziet in richting en rolmodellen voor het entrepreneurial ecosysteem. Dit leiderschap is cruciaal bij het opbouwen en behouden van een gezond ecosysteem. Het gaat dan om een aantal 'zichtbare', ondernemende leiders die geëngageerd zijn aan de regio. De toegang tot financiering – bij voorkeur geleverd door actoren met kennis van ondernemerschap – is van cruciaal belang voor investeringen in onzekere ondernemersprojecten met een langetermijnhorizon. Maar misschien wel het meest belangrijke element van een goed werkend entrepreneurial ecosysteem is de aanwezigheid van een diverse en bekwame groep werkkenden ('talent'). Een belangrijke bron van kansen voor ondernemerschap kan gevonden worden in nieuwe kennis, zowel uit publieke als private organisaties. Ten slotte kan het aanbod van ondersteunende diensten door allerlei intermediairs de aanvangsbarrières substantieel verlagen voor nieuwe ondernemersprojecten, en kan ook de *time-to-market* van innovaties gereduceerd worden.

De vraag op welk niveau de entrepreneurial ecosysteembenadering het beste toepasselijk is, is vooralsnog niet beantwoord. Dit hangt af van de ruimtelijke schaal waarop de elementen enerzijds tot stand komen en anderzijds beperkt zijn. De meeste systeemelementen lijken op regionaal (subnationaal) niveau afgebakend te kunnen worden (bijvoorbeeld regionale arbeidsmarkten), terwijl de randvoorwaarden zowel op regionaal als op nationaal niveau worden vormgegeven (bijvoorbeeld nationale wet- en regelgeving).

TOT SLOT

De entrepreneurial ecosysteembenadering roept intuïtief veel herkenning en erkenning op bij de belanghebbenden van economisch beleid, in het bijzonder het beleid voor ondernemerschap (AWT, 2014). Een kritische wetenschappelijke blik leert dat er veel inzichten worden hergebruikt uit het decennialange onderzoek naar ondernemerschap en regionale ontwikkeling. De benadering bevat dus geen nieuwe afzonderlijke inzichten. De analyse leert dat de entrepreneurial ecosysteembenadering bovenal een integratiekader biedt voor deze inzichten uit de wetenschappelijke literatuur, en dat er ook waardevolle vernieuwingen in de benadering verscholen zitten. Ten eerste, de systeembenadering die vanaf het niveau van de ondernemer wordt opgebouwd om zo de context van het onderne-

merschap beter te begrijpen. Een dergelijke systeembenadering geeft ook aanknopingspunten om de zwakste schakel te identificeren die de performance van het entrepreneurial ecosysteem het meest beperkt (Acs *et al.*, 2014). Een tweede verscholen vernieuwing is de prominente plaats die ondernemers zelf krijgen om het entrepreneurial ecosysteem op te bouwen en gezond te houden, gevoed door de andere voor het ecosysteem relevante belanghebbenden.

Hoewel oorzaak-gevolgrelaties binnen het systeem en de effecten op ondernemerschap en waardecreatie nog niet voldoende zijn onderzocht, biedt de entrepreneurial ecosystembenadering waardevolle elementen voor het begrijpen van de prestaties van meso-economische systemen. De benadering richt zich immers expliciet op de onderlinge afhankelijkheden ('interdependencies') binnen de ondernemerschapcontext en voorziet in een bottom-up-analyse van de prestatie van meso-economische systemen, zonder zich blind te staren op individuele ondernemers. De benadering biedt ook voeding voor de – in Nederland al eerder ingezette – verschuiving in het ondernemerschapsbeleid van de kwantiteit naar de kwaliteit van het ondernemerschap. Als deze verschuiving nog wat verder wordt doorgevoerd, kan men in lijn met Thurik *et al.* (2013) beter van 'beleid voor een ondernemende economie of ecosysteem' spreken dan van ondernemerschapsbeleid. Het gaat niet om het maximaliseren van een bepaalde indicator van ondernemerschap, maar om het creëren van een context, een systeem, waarbinnen een productief ondernemerschap floreert dat vele verschijningsvormen kent.

LITERATUUR

- Acemoglu, D., Johnson, S., en J.A. Robinson (2005) Institutions as a fundamental cause of long-run growth. In: Aghion, P. en Durlauf, S. (red.) *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Acs, Z.J., E. Autio en L. Szerb (2014) National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494.
- AWT (2014) *Brijlante bedrijven. Effectieve ecosystemen voor ambitieuze ondernemers*. Den Haag: Adviesraad voor het Wetenschaps- en Technologiebeleid.
- Baumol, W.J. (1990) Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Feld, B. (2012) *Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city*. New York: Wiley.
- Fritsch, M. (2013) New business formation and regional development – a survey and assessment of the evidence. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 9(3), 249–364.

Henrekson, M. en T. Sanandaji (2014) Small business activity does not measure entrepreneurship. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(5), 1760–1765.

Innovatieplatform (2004) *Vitalisering van de kenniseconomie. Het beter ontwikkelen en benutten van de mogelijkheden van mensen als de sleutel voor een dynamische kenniseconomie*. Den Haag: Innovatieplatform.

Isenberg, D.J. (2010) How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 41–50.

Isenberg, D.J. (2011) *Introducing the entrepreneurship ecosystem: four defining characteristics*. Artikel op onforb.es, 25 mei.

Jacobs, B. en J. Theeuwes (2005) Innovation in the Netherlands: the market falters and the government fails. *The Economist*, 153(1), 107–124.

Ministerie van Economische Zaken (2014) *Ambitieuze ondernemerschap. Een agenda voor startups en groeiers*. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.

Nooteboom, B. en E. Stam (2008) *Microfoundations for innovation policy*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Schumpeter, J.A. (1934) *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Shane, S. en S. Venkataraman (2000) The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.

Stam, E., *et al.* (2012) *Ambitious entrepreneurship. A review of the academic literature and new directions for public policy*. Den Haag: Adviesraad voor Wetenschaps- en Technologiebeleid.

Stam, E. (2013a) De Nederlandse ondernemerschap paradox. *Tijdschrift voor Politieke Economie*, 7(4), 21–40.

Stam, E. (2013b) Knowledge and entrepreneurial employees: a country level analysis. *Small Business Economics*, 41(4), 887–898.

Stam, E. (2014) *The Dutch entrepreneurial ecosystem*. Artikel op papers.ssrn.com.

Stam, E. en N. Bosma (2014) Growing entrepreneurial economies: entrepreneurship and regional development. In: Baker, T. en F. Welter (red.) *The Routledge Companion to Entrepreneurship*. Londen: Routledge, 325–340.

Teece, D. (1992) Competition, cooperation, and innovation: organizational arrangements for regimes of rapid technological progress. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 18(1), 1–25.

Thurik, R., Stam, E. en D. Audretsch (2013). The Rise of the Entrepreneurial Economy and the Future of Dynamic Capitalism. *Technovation*, 33(8–9), 302–310.

World Economic Forum (2013) *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. Genève: World Economic Forum.