

Entrepreneurship

B. van Dijk, A.R. Thurik en F. van Uxem*

De energie van entrepreneurship is overal aanwezig, maar hoe deze energie benut wordt hangt mede af van de cultuur van een land. Om entrepreneurship te kunnen onderzoeken moet het begrip worden afgebakend. Een goede operationele duiding is 'het starten van ondernemingen'. In Nederland worden relatief weinig nieuwe bedrijven opgericht, maar de overlevingskans is wel groter dan in de buurlanden.

Herverdeling van arbeid en inkomen spelen een dominante rol in het Nederlandse sociaal-economisch denken. Toch groeit het inzicht dat de totale omvang van werkgelegenheid en inkomen niet als van hogerhand gegeven moet worden beschouwd. Daarom neemt de aandacht toe voor economische dynamiek en haar invloed op groei. Bij discussies over economische dynamiek komt het begrip entrepreneurship regelmatig naar voren. Het inzicht in het belang van entrepreneurship voor economische groei is gegroeid, net als het inzicht in de essentiële rol die maatschappelijke structuren spelen bij de allocatie van entrepreneurship. Het is van belang na te gaan op welke manier de maatschappelijke structuur kan worden aangepast, zodat beter gebruik kan worden gemaakt van de in elke maatschappij aanwezige energie aan entrepreneurship.

De eerste stap hierbij is het vinden van een actuele, kwantificeerbare duiding van het begrip entrepreneurship. Het starten van ondernemingen blijkt een geschikte duiding voor het begrip entrepreneurship te zijn. Er wordt een beeld geschetst van de stand van zaken met betrekking tot de allocatie van entrepreneurship in Nederland in vergelijking met andere Westeuropese landen. Vervolgens worden de beweegredenen en de problemen van startende ondernemers geanalyseerd met behulp van recent datamateriaal. Op basis van de verkregen inzichten wordt aangegeven hoe beter gebruik kan worden gemaakt van de aanwezige entrepreneurship-energie.

Allocatie van entrepreneurship

Entrepreneurship-energie is in elke samenleving aanwezig. De vraag is wat samenlevingen met deze energie doen. Met andere woorden, welke factoren bepalen hoe efficiënt deze energie wordt aangewend? Baumol liet in 1993 zien dat er grote variatie bestaat in het aanbod van entrepreneurship, maar dat de allocatie van entrepreneurship vaak nog sterker varieert en afhangt van culturele structuren¹. Hij onderbouwt dit met voorbeelden uit de klassieke culturen.

In het klassieke Rome was het streven naar rijkdom en prestige een geaccepteerd verschijnsel, zo-

lang men dit niet bereikte door zich in te laten met handel en industrie. Respectabele bronnen van rijkdom waren: grootgrondbezit, slavernij en politieke functies. Het waren vooral voormalige slaven die zich inlieten met handel en industrie. Dit had tot gevolg dat entrepreneurship werd aangewend om een hoge plaats in de politieke hiërarchie te verwerven en niet voor innovatieve of produktieve doeleinden.

In het middeleeuwse China kon men de grootste beloningen en status verwerven door zich bezig te houden met wetenschap, bij voorkeur filosofie en kalligrafie. Personen die in deze disciplines uitblonken werden hiervoor beloond met hoge posities in de bureaucratische organisatie. Deze posities gaven aanmerkelijk meer status dan een positie in handel of industrie. Dit had tot gevolg dat mensen met entrepreneurship-capaciteiten zich stortten op filosofie en kalligrafie en zich niet bezighielden met innovatie, industrie of handel.

Ook tegenwoordig wordt een deel van het entrepreneurship-energie improductief aangewend. Onvrijwillige overnames, het zoeken naar methoden om de belasting te ontduiken en de met name in de Verenigde Staten zo enorme juridische oorlogvoering zijn voorbeelden van situaties waarin entrepreneurship wordt aangewend zonder dat daardoor toegevoegde waarde ontstaat.

Culturele factoren spelen een fundamentele rol bij de beslissing zelfstandig ondernemer te worden. Het is van belang deze factoren zo te beïnvloeden dat entrepreneurship goed wordt aangewend. Wat is eigenlijk het belang van een goede allocatie van entrepreneurship? Er is in de loop der jaren enig empirisch materiaal verzameld dat het belang van entrepreneurship voor economische groei aantoonde. Het laat zich in twee groepen opdelen.

* De auteurs zijn werkzaam bij het EIM. Van Dijk en Thurik zijn tevens verbonden aan het Centre for Small Business Economics (CASBEC) van de EUR. Daarnaast is Thurik hoogleraar aan de economische faculteit van de EUR.
1. W.J. Baumol, *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*, Cambridge Mass., MIT Press, 1993.

Kleinschaligheid

De eerste groep heeft betrekking op het verband tussen kleinschaligheid en economische groei². Maar wat is kleinschalig? In Nederland wordt een bedrijf met meer dan 100 werknemers groot genoemd. In de VS wordt wel een grens van 500 aangehouden, terwijl in Griekenland een bedrijf met 10 werknemers al groot is. Een minder operationele, maar inhoudelijk sterkere aanduiding is de volgende: een klein bedrijf is een bedrijf waar één persoon, of een kleine groep personen, zijn stempel op kan drukken. Door uit te gaan van deze definitie van kleinschaligheid ontstaat een sterke relatie met het begrip entrepreneurship. De sterke samenhang tussen entrepreneurship en kleinschaligheid leidt dus tot een mogelijke relatie tussen entrepreneurship en economische groei.

Kleinschaligheid heeft uiteraard geen direct verklarende invloed op groei. De gedachte is dat kleinschaligheid gepaard gaat met bepaalde fenomenen, z.g. intermediaire variabelen, die wel een gefundeerde invloed hebben op groei. Hieronder worden twee belangrijke van dergelijke fenomenen behandeld.

Het innovatieve proces is niet meer voorbehouden aan grote bedrijven. Gedeeltelijk heeft dit te maken met de nadelen van grote bedrijven als het gaat om creatieve processen. Riscovol speurwerk met onzekere uitkomsten gedijt soms slecht in een grote, bureaucratische omgeving met veel meebeslissende lagen. Goede onderzoekers die zich in zo'n omgeving thuisvoelen worden doorgaans gepromoveerd naar managementfuncties. Goede onderzoekers die zich in zo'n omgeving niet thuisvoelen vluchten naar kleinere bedrijven of beginnen voor zichzelf. Technologische vooruitgang is iets dat een spronggewijze indruk geeft voor gebruikers. Toch gaat achter commerciële introducties vaak een lange weg schuil van vele kleine uitvindingen. De commercialisering van deze kleine uitvindingen is vaak niet interessant voor grote, maar wel voor kleine bedrijven. Voorts heeft het creatieve proces van speurwerk naar uitvinding, van uitvinding naar innovatie en van innovatie naar commercialisering een sfeer van betrokkenheid en opwinding nodig. Kleine bedrijven kunnen dit soms beter bieden dan grote. Ten slotte is er iets dat niet te maken heeft met individuele kleine bedrijven, maar wel met groepen kleine bedrijven. De schijnbaar irrationele variëteit aan innovatieve aanpakken van een groep kleine bedrijven kan vanwege de inherente onzekerheid van dit proces soms betere resultaten opleveren dan de grootschalige, rationele aanpak van een groot bedrijf. Daarnaast is samenwerking in snel wisselende combines tussen kleine bedrijven een goede mogelijkheid om de onverwachte spillovers te creëren die tot nieuwe dingen leiden.

Een tweede intermediaire variabele is die van marktwerking en dynamiek. Kleinschaligheid heeft de potentie tot aanpassing, flexibiliteit en vernieuwing en daarmee tot de ontwikkeling van nieuwe of vernieuwde bedrijfstakken. Het neemt de plaats in van bedrijven die verdwijnen (replacement) of het zorgt ervoor met nieuwe produkten of methoden dat gevestigde bedrijven verdwijnen (displacement). Bij dit proces worden markt-niches verkend. Het kan ook zijn dat er markt-niches ontstaan of zelfs hele

markten. In de fase van het ontstaan van nieuwe bedrijfstakken is de diffusie van de op dat moment nog onzekere technische kennis het meest moeizaam. Veel van dit soort diffusie loopt eerder via personen dan via bedrijven. Grote bedrijven verliezen dan een comparatief voordeel. Daarenboven hebben zij een comparatief nadeel omdat zij 'vastzitten' in het technologische paradigma van de voorafgaande industrie. Hierdoor treedt niet zelden een verschijnsel op waarbij kleine, want startende bedrijven nodig zijn om nieuwe technologieën te exploiteren en waarbij kleine bedrijven de motor zijn achter het ontstaan van nieuwe bedrijfstakken. Hier is eigenlijk sprake van een combinatie van innovatie en marktwerking waarbij kleine bedrijven kunnen uitblinken. Een ander aspect van marktwerking is dat kleine bedrijven de marktmacht van grote beperken. Immers, in een markt met naast enkele grote ook veel kleine bedrijven, zullen de kleintjes pogen onschendbaar te worden door vormen van differentiatie, ten einde het niet af te leggen tegen de kostenvoordelen van hun grote concurrenten. Kleine bedrijven spelen dus een belangrijke rol in de evolutie van de industriële structuur en dus bij het voortbrengen van groei.

Arbeidsproductiviteit

De tweede groep van empirisch materiaal over het belang van entrepreneurship voor economische groei toont dit verband op een meer directe wijze aan. Solow laat zien dat de arbeidsproductiviteit in de VS in de periode 1909-1949 met 100 procent is gegroeid terwijl bijna 90 procent van deze groei is toe te schrijven aan technologische verandering en iets meer dan 10 procent aan de toename van het gebruik van kapitaal³. Deze technologische verandering schrijft hij toe aan innovaties die direct met entrepreneurship samenhangen. Baumol geeft aan dat de historische groei van de productie nooit alleen kan worden toegeschreven aan de toename van de kapitaalvoorraad of de toename van de inzet van arbeid⁴. Een belangrijk deel van de economische groei kan volgens hem worden toegeschreven aan verbeteringen in de organisatiestructuur en technologische veranderingen. Deze hangen weer sterk samen met entrepreneurship.

Het is van belang te proberen de allocatie van entrepreneurship te verbeteren. Om hiervoor de voorwaarden te scheppen is het noodzakelijk een duiding van het begrip entrepreneurship te vinden die zowel operationeel als actueel is.

Duiding

In de geschiedenis van het economisch denken komen verschillende aspecten van entrepreneurship naar voren. Tabel 1 geeft schematisch weer welke rol

2. D.B. Audretsch en A.R. Thurik, *Economic growth and firm size*, Tinbergen Instituut discussion paper, te verschijnen 1996; A.R. Thurik, *Small firms, large firms and economic growth*, OCFEB discussion paper, te verschijnen, 1995.

3. R.M. Solow, Technical change and the aggregate production function, *Review of Economics and Statistics*, augustus 1956, blz. 320-335.

4. W.J. Baumol, 1993, op.cit.

Aspect definitie	tijdperk	rol risico en onzeker- heid	opsporen van mogelijk- heden	entrepre- neur = geld- schiet- er?	starten nieuwe onderne- mingen	belang persoon- lijkheid	belang winst	entrepre- neurship = productie- factor	rol mana- ger	belang innova- tie
Cantillon	1680-1734	+++	++	+	o	-	++	+	o	o
Say	1767-1832	++	o	-	+	o	o	++	+++	++
Bentham	1748-1832	+	o	o	o	o	+++	o	++	+++
Thünen	1783-1850	+++	o	-	+	o	++	o	-	+++
Marshall	1842-1924	+	++	+++	o	o	++	o	+++	o
Menger	1840-1921	-	+	-	o	++	++	o	++	o
Knight	1885-1972	+++	o	-	o	o	+++	o	-	+
Schumpeter	1883-1950	-	+	-	o	++	+	o	-	+++

-: Expliciet uitgesloten in de definitie, o: Niet opgenomen in de definitie, +: Impliciet opgenomen in de definitie, ++: Expliciet opgenomen in de definitie, +++: Kernelement van de definitie.

Tabel 1. Aspecten van entrepreneurship de aspecten spelen in het beeld van de entrepreneur van verschillende economische wetenschappers⁵.

Uit de tabel blijkt dat het 'nemen van risico's' en het 'omgaan met onzekerheid' vaak worden geassocieerd met entrepreneurship. Het opsporen van '(bemiddelings-)mogelijkheden' wordt minder van belang geacht. De functie van 'geldschietter' is volgens de meeste wetenschappers verschillend van die van de entrepreneur. Soms wordt het 'starten van nieuwe ondernemingen' geassocieerd met entrepreneurship. Geen enkele hier genoemde wetenschapper ziet het starten van nieuwe ondernemingen als strijdig met entrepreneurship. 'Persoonlijkheid' wordt slechts door enkelen benadrukt. Entrepreneurship wordt zelden als 'productiefactor' gezien. Het wordt vrijwel altijd in verband gebracht met 'het maken van winst'. De overeenkomst tussen de 'manager' en de entrepreneur wordt door een aantal wetenschappers sterk benadrukt en door anderen juist expliciet ontkend. Ten slotte bestaat vaak de associatie tussen 'innovatie' en entrepreneurship.

Veruit de meeste aspecten hebben betrekking op de functie en/of gedragingen van de entrepreneur. Alleen het aspect 'belang persoonlijkheid' heeft betrekking op de karaktereigenschappen van de entrepreneur. Het aspect 'rol risico en onzekerheid' heeft zowel betrekking op eigenschappen als op gedragingen.

Tabel 2. Startende ondernemingen per 1000 inwoners in 1988 en 1992

	1988	1992
Nederland	2,5	3,3
België	5,7	5,4
Denemarken	2,5	3,3
Frankrijk	5,4	4,7 ^a
Duitsland ^b	5,4	6,2 ^a
Italië	5,2	4,8 ^a
Portugal	1,5	2,1 ^a
Spanje	2,8	3,3
Groot-Brittannië	4,3	3,3

- a. Gegevens hebben betrekking op 1993.
b. Voor 1988 is alleen West-Duitsland in beschouwing genomen.
c. Bron: *European Observatory*, 1995.

De nadruk op functie en gedragingen is te verklaren uit het feit dat alle in tabel 1 beschreven wetenschappers thuishoren in de economische discipline. In gedragswetenschappen zoals psychologie en sociologie wordt daarentegen vooral aandacht besteed aan de (karakter-)eigenschappen van de entrepreneur.

De in tabel 1 opgenomen aspecten van entrepreneurship geven een indicatie van de inhoud van het begrip entrepreneurship. Van de twee meest operationele aspecten, het 'starten van nieuwe ondernemingen' het 'belang van winst' kiezen wij de eerste. Dit sluit aan bij het wat 'rustige' sociologische

beeld van de 'kleine zelfstandige' die veelal nauwelijks het wensbeeld heeft om veel winst te maken, te groeien en de wereld om hem of haar heen te doen veranderen. Dit sluit minder aan bij het meer wilde economische beeld van de entrepreneur als de 'agent of change'. Entrepreneurship speelt uiteraard ook een belangrijke rol in processen die zich niet direct laten omschrijven met 'het starten van ondernemingen'. Het snel doorgroeien van bestaande ondernemingen (de z.g. gazellen) is onmogelijk zonder entrepreneurship-energie. Ook intrapreneurship (het simuleren van entrepreneurship in een grootschalige omgeving) is een proces dat onlosmakelijk verbonden is met entrepreneurship. Beide zullen hier echter onbesproken blijven.

Stand van zaken

Het begrip entrepreneurship vatten wij dus op als 'het starten van ondernemingen'. Verbetering van de allocatie van entrepreneurship laat zich dan vertalen in het stimuleren van het starten van ondernemingen. In tabel 2 is voor Nederland en acht andere Westeuropese landen voor de jaren 1988 en 1992 het aantal nieuwe ondernemingen per 1000 inwoners vermeld⁶.

Zowel in 1988 als in 1992 heeft Nederland het op één na laagste aantal nieuwe ondernemingen per 1000 inwoners. In beide jaren zit Nederland ook duidelijk onder het gemiddelde. Met name onze buurlanden België en Duitsland hebben aanmerkelijk hogere aantallen. Uit andere gegevens blijkt dat Nederland het kleinste aantal ondernemingen per 1000 inwoners van de Europese Unie heeft⁷. Wel valt Nederland op door een meer dan gemiddelde stijging van het aantal nieuwe ondernemingen per jaar per 1000 inwoners. Van de landen in de EU is alleen in Luxemburg en Portugal de percentuele groei van het aantal geregistreerde ondernemingen groter geweest dan in Nederland in de periode 1988-1992.

5. R.M. Hébert en A.N. Link, *The Entrepreneur*, New York: Praeger, 1982.

6. Voor een meer uitgebreid onderzoek naar starten in Nederland in vergelijking met andere landen van de Europese Unie, zie K.I. de Lind van Wijngaarden, *Start-ups in the Netherlands*, EIM, 1995.

7. *The European Observatory for SMEs*, EIM, 1994.

Om een volledig beeld van het traject van starten te krijgen dient ook te worden nagegaan welke nieuwe ondernemingen blijven voortbestaan in de eerste jaren na de oprichting. Uit tabel 3 blijkt dat van de nieuwe ondernemingen in Nederland het hoogste percentage is overgebleven na één jaar, namelijk 90 procent. Na drie jaar blijkt 74 procent van de nieuwe ondernemingen in Nederland nog te bestaan. Ook dit is het hoogste percentage van alle hier vermelde landen. Na vijf jaar is in Nederland, op Duitsland na, het hoogste percentage van de gestarte ondernemingen nog actief (60 procent). In Nederland zijn de overlevingskansen van een nieuwe onderneming dus relatief gunstig.

De stand van zaken met betrekking tot entrepreneurship in Nederland laat zich als volgt samenvatten: hoewel het aantal nieuwe ondernemingen per jaar een stijgende trend vertoont, is er nog steeds sprake van een ruime achterstand ten opzichte van de andere Westeuropese landen. Ook het aantal bestaande ondernemingen per 1000 inwoners is laag. De overlevingskansen van een nieuwe onderneming in Nederland zijn wel relatief gunstig.

Starters

Eerder is het belang van entrepreneurship voor economische groei aangeduid. Er is ook aangegeven hoe het begrip entrepreneurship kan worden geoperationaliseerd tot het starten van ondernemingen. De beschikbare entrepreneurship-energie wordt in Nederland relatief slecht benut. Toch is er gezien het kleine aantal bestaande ondernemingen en de goede overlevingskansen ruimte voor ontplooiing van zelfstandig ondernemerschap. Het is zinvol na te gaan hoe het starten van ondernemingen in Nederland gestimuleerd kan worden. Daartoe zullen wij aandacht besteden aan de motieven van startende ondernemers, de problemen waarmee zij geconfronteerd worden en de mate waarin zij van allerlei stimulerende overheidsregelingen gebruik maken. Er wordt hierbij gebruik gemaakt van het 'EIM starters panel', waarin 2000 ondernemers die in het eerste kwartaal van 1994 gestart zijn, enige jaren worden gevolgd.

Tabel 3. Overlevingspercentages van ondernemingen^a

	1 jaar	3 jaar	5 jaar
Nederland	90	74	60
België	84	b	b
Denemarken	b	69	58
Frankrijk	84	62	48
Duitsland	86	70	63
Italië	87	66	54
Portugal	76	56	47
Spanje	b	70	b
Groot-Brittannië	87	62	47

a. Bron: *European Observatory*, 1995.

b. Deze gegevens zijn niet beschikbaar

Tabel 4. Motieven van startende ondernemers

Speelt motief een rol?	sterk	enigszins	niet	belangrijkste ^a
werkloosheid / geen baan kunnen vinden	18	14	68	8
ontevredenheid over baan in loondienst	25	27	48	8
dreigende werkloosheid	13	13	74	5
vertrekkans bij oude baas met vertrekpremie / meenemen van klanten	5	5	90	2
beschikbaarheid eigen financiële middelen	13	32	55	1
bij herintreding zou looninkomen te laag zijn	4	7	89	0
vanzelf ingegroeid	25	33	42	5
ontdekking van gat in de markt	17	29	54	4
kan meer verdienen dan in loondienst	23	37	40	6
combineren van zorg voor gezin en arbeid	20	23	57	7
wens om eigen baas te zijn	60	28	12	28
specifieke werkzaamh. kunnen verrichten	33	34	33	5
uitdaging	61	28	11	15
uit nood, door privé-omstandigheden	9	14	77	5
toepassing technologisch nw. produkt/proces	6	9	85	1

a. Het percentage van de ondervraagde starters dat het betreffende motief het meest belangrijk vond.

Motieven startende ondernemers

Zelfstandig ondernemerschap begint met de beslissing de bestaande situatie op te geven en een bedrijf te starten. Relatief weinig mensen in Nederland nemen deze beslissing. En als zij dit doen, blijft veelal de bestaande situatie, bij voorbeeld een baan in loondienst, ten dele gehandhaafd. Welke motieven leiden nu tot de beslissing om zelfstandig ondernemer te worden? Uit tabel 4 blijken de wens 'eigen baas' te zijn en 'de uitdaging' de meest belangrijke redenen. Ook 'werkloosheid' en de wens 'gezin en werk beter te kunnen combineren' spelen vaak een rol. 'Financiële motieven' spelen zelden een belangrijke rol.

Startersmotieven geven aanleiding tot bespiegelingen over de rol en functie van de starter in het economische verkeer. De wens om 'eigen baas' te zijn, de combinatiemogelijkheden van 'gezin en arbeid' en het kunnen verrichten van 'specifieke werkzaamheden' wijzen in de richting van het al eerder genoemde ondernemerstype van de 'kleine zelfstandige'. Ondernemers van dit type streven vooral naar autonomie in het eigen werk. Anderzijds laat zich in de wens om 'eigen baas' te zijn, in 'de uitdaging', gecombineerd met 'financiële motieven' en 'het gat in de markt' de meer economische 'agent of change' herkennen. Ondernemers van dit type spelen een rol bij zaken als innovatie, economische groei en de creatie van werkgelegenheid.

Problemen van startende ondernemers

In tabel 5 zijn de problemen weergegeven waarmee een belangrijk deel (dertig procent of meer) van de respondenten in de beginfase van hun ondernemerschap geconfronteerd zijn. Het valt op dat veel van de belangrijke problemen van financiële aard zijn. Problemen met de liquiditeitspositie, het rendement van de onderneming, de prijsstelling, het tijdig betalen van klanten en de concurrentie duiden allemaal

Tabel 5. Problemen van startende ondernemers

% deels of sterk met probleem geconfronteerd	
technische uitrusting van het bedrijf	32
verzorging financiële administratie	38
ontwikkeling van afzetgebieden	47
liquiditeitspositie	30
rendement onderneming	38
prijstelling	36
tijdig betalen klanten	36
concurrentie	48

op problemen in de financiële sfeer. Dit is begrijpelijk aangezien het hier gaat om prille bedrijven in de aanloopfase tot levensvatbaarheid.

Gebruik

overheidsregelingen

In het startersonderzoek is aan de respondenten gevraagd of ze gebruik maken van overheidsregelingen. Uit het onder-

staande overzicht blijkt dat steeds minstens 96% geen gebruik maakt of gaat maken van overheidsregelingen op het betreffende gebied.

Het is duidelijk dat een groter percentage van de respondenten in aanmerking komt voor de in tabel 6 genoemde regelingen. Enerzijds moet het probleem gezocht worden in het gebrek aan kennis van dit soort regelingen bij startende ondernemers. Beginnende ondernemers zijn blijkbaar niet actief bezig met het zoeken naar mogelijkheden voor hulp van de overheid. De aanpak van het alleen in het leven roepen van vele regelingen is dus niet geschikt. Anderzijds moet men ten eerste bedenken dat veel starters part-time starters zijn, vaak ook nog in de dienstverlening met weinig behoefte aan ondersteuning. Ten tweede is de wens om eigen baas te zijn één van de belangrijkste motieven, en deze wens tot onafhankelijkheid strekt zich waarschijnlijk ook uit tot onafhankelijkheid van overheidsregelingen.

Tot slot

Culturele structuren bepalen in belangrijke mate de allocatie van entrepreneurship. Deze allocatie lijkt een belangrijke determinant van economische groei. Het verbeteren van de allocatie van entrepreneurship is te operationaliseren met het stimuleren van het starten van ondernemingen. Nederland blijft in vergelijking tot andere Westeuropese landen achter in dynamiek: het aantal nieuwe ondernemingen per duizend inwoners per jaar is relatief laag. Daarom wordt het hoog tijd te kijken hoe economische dynamiek kan worden vergroot. Door studie van de motieven, de problemen en het gebruik van overheidsregelingen van de startende ondernemer ontstaat een beeld van de mogelijkheden om het starten te stimuleren.

De belangrijkste motieven om zelfstandig onder-

nemer te worden zijn de wens 'eigen baas' te zijn en 'de uitdaging'. Door deze aspecten te benadrukken, bij voorbeeld met behulp van publicitaire acties of liever nog in het onderwijs, zijn wellicht meer mensen te motiveren ondernemer te worden. Ook de argumenten van 'werkloosheid', 'dreigende werkloosheid', 'ontvreemdenheid met de huidige posi-

tie in loondienst' en betere mogelijkheden 'werk en gezin te combineren' bestaan bij veel potentiële ondernemers. Dit laatste argument is natuurlijk vooral afkomstig van vrouwelijke potentiële ondernemers. Het benadrukken van deze argumenten zou voor sommigen de doorslag kunnen geven.

De belangrijkste problemen van de startende ondernemer verschaffen ook inzicht in de mogelijkheden om zelfstandig ondernemerschap te stimuleren. Uit de dominante rol van de problemen van financiële aard blijkt dat voorlichting over financiële ondersteuning voor veel starters een uitkomst zou zijn. Het is hierbij van belang te bedenken dat velen zeer klein beginnen zonder veel behoefte aan kapitaal en dat onafhankelijkheid, dus ook financieel, een belangrijke drijfveer van het ondernemerschap is. Gezien de relatief hoge overlevingskans is in Nederland een overheidsinvestering in startende bedrijven in de vorm van (voorlichting over) financiële ondersteuning een efficiënte maatregel. Ondersteuning op het gebied van financiële administratie zou voor veel starters een uitkomst zijn. Toegegeven moet worden dat elke verlaging van de barrière tot toetreding de gemiddelde overlevingskans waarschijnlijk vermindert.

In een recent beleidsdocument wordt een groot aantal potentiële maatregelen aangevoerd om ondernemerschap, starten en groei te bevorderen⁸. Er worden maatregelen besproken om de fiscale positie te verbeteren, de regeldruk te verminderen, de kwaliteit van ondernemerschap te verbeteren, arbeid goedkoper en flexibeler te maken en externe financieringsmogelijkheden te vergroten. Deze maatregelen kunnen de allocatie van entrepreneurship aanzienlijk verbeteren. Er is echter sprake van twee problemen. Bestaande wetgeving is te complex en wordt door nieuwe regelingen niet eenvoudiger. De beginnende ondernemer ziet nu al door de bomen het bos niet meer op het gebied van (financiële) regelgeving. Het scheppen van meer eenvoud moet daarom hoge prioriteit krijgen. Anderzijds is de kennis van allerlei mogelijkheden en stimulerende regelingen onvoldoende. De beginnende ondernemer heeft assistentie nodig in de doolhof van regelgeving. Dit geldt zeker voor de voorzichtige part-time ondernemer.

Dynamiek, innovatie en economische groei worden steeds weer geassocieerd met entrepreneurship. Uit het grote verschil in visies op entrepreneurship blijkt het belang van inzicht en onderzoek op dit gebied. Met name in Nederland is het inzicht dun gezaaid en het onderzoek empirisch nauwelijks onderbouwd. Wellicht is dit de oorzaak van het feit dat Nederland een land van saneerders is geworden, en niet meer van vernieuwers, zoals Van der Zwan onlangs opperde. Wellicht is dit ook de oorzaak van het opsteken van een storm als Kleinknecht oppert dat er toch tenminste een spanningsveld is tussen dynamiek, entrepreneurship en innovatie enerzijds en zaken als kostenbewustzijn, nullijnen, het verdelen van de koek en loonmatiging anderzijds.

Bob van Dijk, Roy Thurik en Frits van Uxem

8. *Werk door ondernemen*, Ministeries van Economische Zaken, Sociale Zaken en Financiën, 1995.

Tabel 6. Overzicht gebruik diverse overheidsregelingen

Overheidsregeling op het gebied van:	geen gebruik, ook niet op termijn
huisvesting en locatie	96
productie en techniek	98
personeel	97
automatisering	98
export	97
research and development	98