



## Handelsgeest redt Hollands hachje

**Auteur(s):**

Schinkel, M.P.

Verbonden aan de Universiteit Maastricht. [m.schinkel@algec.unimaas.nl](mailto:m.schinkel@algec.unimaas.nl)**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4412, pagina D11, 4 september 2003

**Rubriek:****Trefwoord(en):**

ondernemerschap

*Nederlanders zijn het ideale type ondernemer om te profiteren van de nieuwe mogelijkheden die het informatietijdperk biedt. Grote bezorgdheid om onze intermediaarpositie lijkt daarom onnodig.*

In het WRR-rapport Nederland handelsland. Het perspectief van de transactiekosten wordt een verfrissende micro-economische beschouwing gegeven van de ontwikkeling van de wereldhandel in dit tijdsgewricht van mondialisering en informatisering in het algemeen, en de plaats van onze Nederlanden daarin in het bijzonder. Het rapport vertrekt vanuit het inzicht dat verdienen aan handel slechts mogelijk is bij de gratie van het bestaan van transactiekosten. Immers, alleen als vraag en aanbod niet geheel naadloos op elkaar aansluiten is er behoefte aan middelmannen en hun diensten.

De wrp wijst er vervolgens op dat de wereld de laatste tijd rap kleiner wordt. Nieuwe mogelijkheden om sneller, beter en goedkoper te communiceren maken dat informatie zich razendsnel verspreiden kan, waardoor vraag en aanbod elkaar gemakkelijker, haast als vanzelf, vinden. Van een grote boze wereld met schimmige en dure tussenhandel, veranderen we langzaam in een 'global community' met heldere internetaanbiedingen, die vliegensvlug worden thuisbezorgd.

Op zichzelf is deze ontwikkeling alleen maar toe te juichen. Hoe lager de kosten zijn om tot transacties te komen, hoe beter voor ons allemaal. Liever dan eindeloos dure makelaars af te lopen, vind je in een paar klikken het e-mail adres van de huisbaas van je droomappartement. Beter voor hem, beter voor jou. Beter voor iedereen dus. Behalve natuurlijk voor de makelaar. En juist op hem wil de wrp de aandacht vestigen. De raad ziet namelijk dat wij Nederlanders degenen zijn die in de wereld de rol van intermediair vervullen. Zonder internationale handelsfricties zouden wij daarom geen droog brood verdienen. En dat dreigt.

### Welvaartzorgen

Door de mooie welvaartstheoretische beschouwingen van het rapport klinkt hier ineens een wat angstige beleidsonttoon door, die altijd weer de kop op lijkt te steken als het over internationale handel gaat - en dat ondanks het feit dat oorspronkelijke handelstheoretici als Smith en Ricardo daar nu juist tegen argumenteerden. Het is prima als de totale koek toeneemt, zolang het maar niet zo is dat het nationale stuk ervan kleiner wordt. Hoe veel nobeler zou het zijn als we onze marktkraampjes zouden inpakken en vertrekken, als het werkelijk zo was dat de wereld beter af was zonder ons.

Het is echter zeer de vraag of het nodig is te vrezen voor de rol van Nederland als handelsnatie. Wij zijn namelijk helemaal niet het type intermediair dat in een ideale wereld niet zou bestaan. De toegevoegde waarde van de Nederlander is een andere. En wel een die eerder groter dan kleiner wordt in de nieuwe economie.

### Intermediairs en intermediairs

In het voorbeeld van de makelaar is het intermediairen betrekkelijk eenvoudig: zitten in een kantoortje en wachten tot woningvraag en aanbod zich komen inschrijven, om ze dan voor veel geld elkaars telefoonnummer te geven. Zo'n lokaal handeltje in informatie kan iedereen. Maar menige tussenhandel is aanzienlijk complexer. Het behelst met kennis van de markt onderhandelen en scherp inkopen, veilig vervoeren, van bulk naar hapklaar verpakken, aardig aanprijzen, en uiteindelijk goed verkopen. En bovenal het vermogen dat alles te doen met overzicht. Te weten waar de gaten in de markt zitten, waar behoefte aan is, en met name ook, voor dat waaraan de behoefte nog ontbreekt, weten hoe haar te kweken. Dat is wat de ware entrepreneur doet. Die profiteert niet eenvoudig van een vluchtig informatieverschilletje, nee, die trekt erop uit, verkent de wereld en haar mogelijkheden, om dan huiswaarts te keren en de thuisblijvers nieuwigheden te bieden - altijd tegen een marge natuurlijk, maar toch.

In Competition and entrepreneurship bespreekt Israel Kirzner het maatschappelijke nut van de tussenhandel<sup>1</sup>. In de traditie van de Oostenrijkse School, waarin Kirzner Ludwig von Mises en Friedrich von Hayek volgt, begrijpt men de economie als een continu aanpassingsproces tussen hypothetische evenwichten. Een evenwicht behorende bij een bepaalde initiële verdeling van goederen, gegeven voorkeuren en productiemethoden, mag de natuurlijke staat zijn van een economisch systeem, het duurt even voor die zich manifesteert. Bovendien veranderen in de tussentijd dikwijls de beginvoorwaarden. Daarom is de wereld een doorlopende aaneenschakeling van kleinere en grotere handeltjes, waarin de entrepreneur essentieel is.

Kirzner benadrukt dat tijdens het benutten van informatieverschillen de entrepreneurs die verschillen langzaam wegwerken. Het zijn zij

die ontworpen economieën terugdrijven naar hun efficiënte evenwichten. Dat er toch altijd wat voor de tussenhandel te doen blijft is omdat die evenwichten nooit bereikt worden, en er dus aan hun goede werk steeds behoefte blijft.

Nu informatie echter steeds makkelijker vanzelf rondgaat, zou inderdaad, zoals de WRR voorziet, de rol van deze 'Kirzneriaanse' entrepreneur wel eens in importantie kunnen afnemen. Er is echter nog een ander type entrepreneur, de Schumpeteriaanse, die zelf actief is in het opzetten van nieuwe handelsmogelijkheden. Kirzner bespreekt vooral hoe het aanpassingsproces door de Schumpeteriaanse entrepreneur wordt verstoord, om zo de welvaartsverhogende rol van de 'Kirzneriaanse' entrepreneur te benadrukken. Maar de Schumpeteriaanse entrepreneur heeft op de langere termijn zeker ook een positieve invloed op de welvaart. Hij of zij ontdekt immers nieuwe mogelijkheden voor geluk.

## Nederland Handelsland

Nederlanders nu zijn van oudsher dat Schumpeteriaanse soort entrepreneur. We bedenken of maken de gaten in de markt, om dan vervolgens behulpzaam te zijn bij het dichten ervan. Dat is altijd zo geweest, en er is geen reden te denken dat dat niet zo zal blijven. Toen het grootste deel van Europa nog dacht dat je bij de Cabo de Sao Vicente van de aarde viel, zeilden wij al om de Kaap. Toegegeven, dat het kon ontdekten de Spanjaarden, geschoold door de Engelsen, maar we namen het snel over. Zat er ooit iemand verlegen om nootmuskaat voordat wij het meenamen? Wij bedachten dat je het met exotische tulpen zeggen kon. Wij zijn de drijvende kracht achter het elektrische scheerapparaat, en bedenken vandaag de plastics waaruit de raketten van de toekomst zullen bestaan.

Nederlanders hebben, met andere woorden, handelsgeest: de wil, de kunde en het geduld om uit te kijken naar nieuwe mogelijkheden en er handel uit te slaan. Nederland is dan ook echt niet in de eerste plaats een grote handelsnatie omdat alleen wij zouden weten waar de mosterd te halen valt. Onze welvaart danken we aan ons actief ondernemen, waarbij het gaat om een creatief oog voor nieuwe mogelijkheden, doortastendheid, durf. Die kwaliteiten hebben wij, dat is ons comparatief voordeel. Dat is goed voor ons én voor de wereld. In de nieuwe economie is er daarom aan ons juist behoefte.

## Beleid

Opvallend genoeg echter komt de term 'handelsgeest' maar één keer voor in het WRR-rapport, en wel in een tekstbox, in een citaat uit het antwoord op de vraag waarom Cisco Systems haar hoofdkwartier in Nederland vestigde - vanwege die geest dus<sup>2</sup>. Het bespreekt wel "moreel vertrouwen", "relation based governance" en ons vermogen om "informele handelsbelemmeringen te verminderen" met onze kennis van vreemde talen en culturen<sup>3</sup>. Ze worden van belang geacht voor de toekomst van onze handelsnatie, en aanbevolen ter stimulering, maar het blijft allemaal een beetje braafjes. Zo zou handelskennis weer in het middelbare schoolcurriculum moeten worden opgenomen, evenals vreemde talen. Natuurlijk, al dat kennen en kunnen is belangrijk, maar het mag allemaal best wel wat gewaagder. De succesvolle bloemenhandelaren die ik ken verdienen in Duitsland een fortuin met fonetisch vervormd Nederlands. Echt, van correcte verbuigingen hoeven zij het niet te hebben. En in hun boekhouding vermoed ik zwarte gaten. Maakt niks uit: handelsgeest, dat is wat telt!

Belangrijker dan bevreesd te zijn voor het verdwijnen van marktimperfecties waarvan wij het zouden moeten hebben is het om de vrijheid voor het ontplooiën van onze creativiteit te verzekeren. Door een meer creatieve inslag te brengen in onze opleidingen bijvoorbeeld, of een goed klimaat voor startende ondernemers te waarborgen. Een mooi voorbeeld van dat eerste is de Gerrit Rietveld Academie in Amsterdam, die met ingang van dit academisch jaar een bachelor economie aanbiedt. "Economisten die kunnen kijken" willen ze afleveren. Dat lijkt me precies wat we nodig hebben<sup>4</sup>.

Beginnende ondernemers moeten alle ruimte krijgen. Men heeft gelukkig ingezien dat de eis een middenstandsdiploma te halen beter kon vervallen. Ook is er een beetje starteraftrek. Voor het overige is het nog best lastig om vanuit een vaste betrekking voor jezelf te beginnen. Idioot genoeg geef je bij de afzet voor zo'n risicovolle sprong nu juist je vangnet op. Waarom niet eens gekeken naar de mogelijkheid met een basisinkomen of negatief belastingstelsel de intredingbarrières voor jonge ondernemers te verlagen? Dat zijn interessante potentiële baten van een idee dat keer op keer werd afgeschoten omdat het te duur zou zijn.

## Conclusie

De WRR reikt onze beleidsmakers een fris perspectief aan op de handelspositie van ons land. Dat is mooi. Maar de eerste blikken vanuit die nieuwe kijk zijn wat angstig, en de beleidsaanbevelingen blijven wat mager en conservatief. Die mogen best wat scherper. Wij Nederlanders ontdekken graag en goed. In de nieuwe economie valt er heel wat te ontdekken. Stimuleer dat: 'broad band' voor de entrepreneur met handelsgeest.

Maarten Pieter Schinkel

---

## Dossier: Handel en transactiekosten

M. Scheltema: [Handelskapitaal](#)

I. Gorissen: [Openheid, overschot en distributie](#)

F.A.G. den Butter en H. Visser: [Handel brengt welvaart](#)

H.P. van Dalen en A.P. van Vuuren: [Hoe groot is de transactiesector?](#)

M.P. Schinkel: [Handelsgeest redt Hollands hachje](#)

E.E.C. van Damme: [Intermediair: mens of markt?](#)

R.H.J. Mosch en I. Verhoeven: [Meer wereld, meer vertrouwen?](#)

A.E. Steenge en G.J. Hospers: [Grenzen aan transactiekostenverlaging](#)

E. Heijting en W. Biegstraaten: [De rol van de overheid](#)

O. Douma: [Standaard uit de kinderschoenen?](#)

S.P.I. Kappelhof: [Oud geld in nieuwe zakken](#)

W.J.J. Manshanden en B. Kuipers: [Staat zonder transport ook het buitenland stil?](#)

A. de Grip: [Postinitieel onderwijs essentieel](#)

P.T. de Beer: [Laat een Arabier niet de onderkant van uw schoenen zien!](#)

W. Jonkhoff: [De handel](#)

---

<sup>1</sup> I.M. Kirzner, *Competition and entrepreneurship*, University of Chicago Press, 1973.

<sup>2</sup> WRR, Nederland handelsland. *Het perspectief van de transactiekosten*, Sdu uitgevers, Den Haag, 2003, blz. 145.

<sup>3</sup> WRR, op. cit., 2003, hoofdstuk 7.

<sup>4</sup> Zie <http://www.gerritrietveldacademie.nl>, waarop de nieuwe opleiding knippert.