

Het basisinkomen als basis voor ondernemerschap

Voor de startende ondernemer is het moeilijk om in het eigen levensonderhoud te voorzien. Stimulering van de kleinschalige bedrijvigheid is een vergeten argument in de discussie over het basisinkomen.

In de huidige discussie over het basisinkomen mis ik een niet onbelangrijk argument dat ik jaren geleden heb aangevoerd, en dat wellicht een herinnering waard is¹.

In velerlei vormen van dienstverlening treedt een zg. kostendrempel op in de exploitatie van een vestiging². Gedurende de openingstijd moet iemand een beschikbaarheidsnut leveren: achter een kassa of toonbank in de detailhandel, een kapper, een ober in het restaurant. Bij lage omzetten wordt die drempelcapaciteit slechts ten dele benut. Kleine bedrijven kunnen daardoor nog slechts bestaan als de leegloop gedurende tussenpozen van klantenbezoek kan worden benut voor kortcyclische produktieve activiteiten. Denk aan de schoenlapper/sleutelmaker en de ober die tussendoor afwast, opruimt of eten voorbereidt. Vroeger werd het beschikbaarheidsnut zonder vergoeding verleend door de echtgenote of de kinderen van de kleine ondernemer, die woonden boven de winkel. Zij verschenen als de winkelbel ging. Dat verdween toen woonhuis en bedrijfspand werden geschei-

den, en kinderen huiswerk moesten maken. In Engeland bestaan nog kleine winkels van Pakistanen omdat daar vrouw en kind nog ondergeschikt zijn aan het bedrijf.

Het basisinkomen zou functioneren als vergoeding voor de drempelarbeid in kleinschalige zelfstandige dienstverleningsbedrijven, waardoor die weer zouden kunnen bestaan. Men kan terecht zeggen dat dat inefficiënt is, maar het kan de aanspraak op sociale voorzieningen verminderen omdat die bedrijven nu levensvatbaar worden. Het kan voorts gunstige externe effecten hebben vanwege meer dienstverlening dichterbij en daardoor minder vervoersbewegingen.

Meer in het algemeen, ook buiten de dienstverlening, vergt nieuw ondernemerschap een aanloopperiode zonder winstinkomen, voor het opzetten en op gang brengen van exploitatie. Het duurt drie tot vijf jaar voordat winst gemaakt wordt (of het bedrijf failliet gaat). Terwijl men wel financiering kan krijgen voor investeringen, met name in vaste activa, is dat voor het levensonderhoud gedu-

rende de startfase heel wat moeilijker, mede omdat het geen onderpand geeft. Dit geeft een drempel voor het nieuw ondernemerschap. Het basisinkomen geeft hiervoor een compensatie.

Aldus draagt het basisinkomen bij tot de bestaansmogelijkheid van kleinschalige bedrijven in de dienstverlening, en verlaagt het de drempel tot ondernemerschap in het algemeen. Dit stimuleert de dynamiek van de economie, vergroot de werkgelegenheid, draagt daardoor bij tot een geringere aanspraak op sociale voorzieningen en heeft gunstige externe effecten. Het geeft ook de mogelijkheid voor afschaffing of reductie van sommige bestaande regelingen voor zelfstandigen (zoals de 'BTW regeling kleine ondernemers'). Het totale effect is moeilijk te schatten maar ongetwijfeld van belang, en geeft een belangrijk argument vóór een basisinkomen.

B. Nooteboom

De auteur is hoogleraar externe organisatie aan de faculteit Bedrijfskunde, Rijksuniversiteit Groningen.

1. Zie B. Nooteboom: Basisinkomen: prikkel voor de kleine zelfstandige, *NRC Handelsblad*, 6 juli 1981; Basisinkomen: nieuwe kans voor de kleine schaal, *NRC Handelsblad* 7 juli 1981; Hoe het basisinkomen er toch kwam, *Intermediair*, 10 augustus 1984; Basic income as a basis for small business, *International Small Business Journal*, jg. 5, nr.3, blz. 10-18; J.M. Dekkers en B. Nooteboom: *Het gedeeltelijke basisinkomen*, SMO, Scheveningen, 1988.

2. Zie B. Nooteboom: A new theory of retailing costs, *European Economic Review*, jg. 17, 1982, blz. 163-186; Threshold Costs in Service Industries, *Service Industries Journal*, jg. 7, 1987, blz. 65-76.