

Ondernemende vrouwen in Nederland

Steeds meer vrouwen beginnen een eigen bedrijf. In 1979 werd slechts een op de tien bedrijven gestart door een vrouw, in 1984 was dit een op de zes. De belangstelling voor vrouwelijke ondernemers neemt dan ook toe. In dit artikel worden de bedrijfskenmerken van door vrouwen gestarte en geleide ondernemingen en de persoonskenmerken van vrouwen die een onderneming zijn gestart, op een rijtje gezet. De schrijfsters concluderen dat er hoop is voor de toekomst. Er zullen waarschijnlijk meer vrouwen een eigen bedrijf beginnen, deze ondernemingen zullen groter zijn en minder dan voorheen gericht zijn op 'vrouwenbedrijfstukken'. Bovendien zal het vrouwelijke ondernemen minder hobbyistisch worden en zal de innovativiteit toenemen.

DRS. A.F. KOOPMAN* – DRS. M.I. VERSTAPPEN**

Het ondernemerschap staat de laatste jaren sterk in de belangstelling. Dit komt vooral door de hoge werkloosheid en de uitweg die het starten van een eigen bedrijf daarbij kan bieden. Maar ook de stimulerende rol van het (innovatief) ondernemen voor een verdergaande economische ontwikkeling wordt meer en meer belicht. Speciale belangstelling genieten de vrouwelijke ondernemers, een groep waarover echter tot dusverre nog nauwelijks (generaliseerbare) informatie beschikbaar was.

In deze situatie is verandering gekomen door twee kort na elkaar verschenen studies over ondernemende vrouwen. In december van het vorige jaar publiceerde het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid het onderzoek *Door vrouwen opgerichte bedrijven*, dat is uitgevoerd door SKIM Industrieel Marktonderzoek 1). Het gaat hier om een eerste kwantitatief gericht onderzoek naar de aard en omvang van de bedrijven die na 1978 zijn gestart en gedreven worden door vrouwen. De tweede studie, *Vrouwen zelfstandig; perspectieven op ondernemerschap*, werd uitgebracht door de Emancipatieraad (ER), onder meer ten behoeve van de in februari van dit jaar gehouden conferentie *Vrouwen ondernemen; stimulansen voor ondernemerschap*, georganiseerd door de ER en het Hoofdbedrijfschap Ambachten 2). De ER-studie is meer kwalitatief en verkennend van aard en is allereerst gericht op het verschaffen van inzicht in de positie van vrouwelijke ondernemers. Vervolgens worden knelpunten en perspectieven gesignaleerd ten behoeve van het formuleren van aanknopingspunten voor een stimulerend beleid.

Aan de hand van de resultaten van genoemde onderzoeken, schetsen wij in dit artikel een beeld van (de kenmerken van) vrouwelijke ondernemers. Vervolgens gaan wij in op de mogelijke ontwikkeling van het vrouwelijk ondernemerschap in Nederland.

Bedrijfskenmerken

Het is niet precies bekend hoeveel vrouwelijke ondernemers Nederland kent; hiervan vindt nergens een nauwkeurige registratie plaats. De voorlopige cijfers van de Arbeidskrachtentelling (AKT) 1985 geven een aantal van 75.000 vrouwelijke zelfstandigen, ten opzichte van 392.000 mannelijke zelfstandigen 3). Wèl weten we nu het

percentage vrouwen dat deel uitmaakt van de totale groep startende ondernemers sinds 1978, te weten 17,8%. Ook blijkt dat de belangstelling onder vrouwen voor het starten van een bedrijf sterk is toegenomen: in 1979 werd een op de tien nieuwe bedrijven gestart door een vrouw; in 1984 was dit een op de zes.

Het feit dat met name de laatste jaren een groei in het aantal vrouwelijke ondernemers te constateren is doet vermoeden dat het aandeel van vrouwen in de totale populatie van ondernemers lager ligt dan de genoemde 17,8%. Als we dit zelfde percentage vergelijken met de jaarlijkse totale hoeveelheid vrouwelijke 'starters' (variërend van 10% in 1979 tot 16,6% in 1984), rijst het vermoeden dat de recent door vrouwen opgerichte en geleide ondernemingen een grotere overlevingskans hebben, dan de door mannen opgerichte jonge ondernemingen. We komen later nog op dit punt terug.

Tabel 1. Aandeel van door vrouwen opgerichte en geleide bedrijven op basis van alle in 1985 nog bestaande bedrijven, in procenten

| | Aandeel |
|------|---------|
| 1979 | 9 |
| 1980 | 14 |
| 1981 | 11 |
| 1982 | 11 |
| 1983 | 14 |
| 1984 | 20 |

Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, *Door vrouwen opgerichte bedrijven*, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1985, blz. 21.

* Werkzaam bij de Emancipatieraad en bij het Economisch Geografisch Instituut van de Universiteit van Amsterdam.

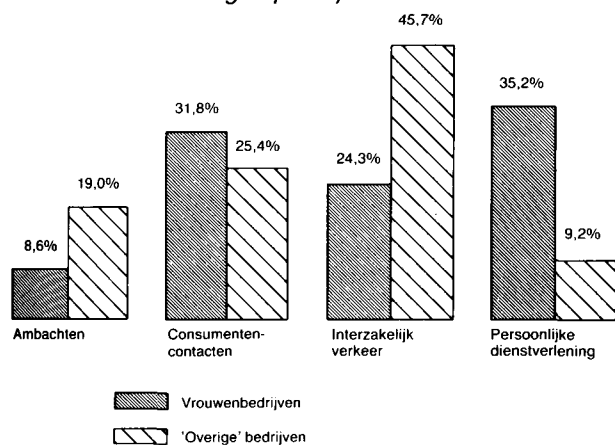
** Werkzaam bij de Directie Coördinatie Emancipatiebeleid van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid.

1) Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, *Door vrouwen opgerichte bedrijven*, Staatsuitgeverij, Den Haag, 1985.

2) A.F. Koopmans en C. Walvis, *Vrouwen zelfstandig, perspectieven op ondernemerschap*, Emancipatieraad, Den Haag, 1986.

3) A.F. Koopman en C. Walvis, *De vrouw in bedrijf, Kroniek van het Ambacht/Klein- en Middenbedrijf*, maart/april 1986, blz. 25.

Figuur. Verdeling van vrouwenbedrijven en overige bedrijven over de branche-groepen a)



- a) - Branche-groep Ambachten: land- en tuinbouw, voeding, textiel, lederindustrie, papierindustrie, houtindustrie, uitgeverijen, secundaire produktie-industrie zoals metaal- en kleurstof- en elektrotechnische industrie en bouwnijverheid;
- Branche-groep Consumentencontacten: detailhandel, reparatiebedrijven, horeca;
- Branche-groep Interzakelijk verkeer: groothandel, agenten, commissarissen, transport, financiële dienstverlening en beheer, makelaardij en zakelijke dienstverlening;
- Branche-groep Persoonlijke dienstverlening: kapsalons, pedicures, schoonheidsspecialistes e.d. en opleidingsinstituten, sociale en culturele dienstverlening.
- Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, op.cit., 1985, blz. 12 en Bijlage A.

Vrouwelijke ondernemers zijn niet in alle branches even sterk vertegenwoordigd. Eén op de drie vrouwen start een bedrijf in de sfeer van de persoonlijke en sociaal-culturele dienstverlening, ruim één op de vier in de detailhandel en reparatiebedrijven. Uit bovenstaande grafiek wordt duidelijk hoezeer de branche-verdeling onder de vrouwelijke ondernemers verschilt van die van 'overige' ondernemingen 4).

Het is duidelijk dat vrouwen (vooralsnog) vaak kiezen voor de branches, die min of meer in het verlengde liggen van de traditioneel aan vrouwen toegekende taken (verzorging en dienstverlening). Onbekend is overigens in welke mate deze keuze bepaald wordt door de opleidingseisen die verbonden zijn aan het verkrijgen van een vestigingsvergunning. Deze vergunning is bij voorbeeld noodzakelijk bij het starten van een bedrijf in meer ambachtelijke en technische beroepen. Evenmin is bekend in hoeverre de nieuwe vrouwelijke starters in dezelfde branches te vinden zijn als hun voorgangsters.

De meeste startende ondernemers kiezen voor de eenpersoonszaak als juridische vorm voor hun bedrijf. Deze keuze verschilt enigszins met die van de overige ondernemingen, hoewel ook daar de eenpersoonszaak de meest gekozen juridische vorm is (zie tabel 2). Een mogelijke verklaring voor dit verschijnsel is dat bij het oprichten van een besloten vennootschap een startkapitaal van f. 40.000 verplicht is, terwijl vrouwen minder vaak eigen vermogen bezitten dan mannen.

Ook de omvang van de bedrijven kan hierbij een rol spelen: het gemiddelde aantal mensen dat werkzaam is bij een door vrouwen opgericht en geleid bedrijf is lager (2,2 tegen 4,1). Ook werken er meer mensen in deeltijd dan bij andere ondernemingen. Opvallend is het geringe aantal coöperatieve bedrijven, terwijl juist naar aanleiding van deze bedrijven de belangstelling voor het vrouwelijke ondernemerschap opkwam.

Economisch gezien functioneren vrouwelijke ondernemers niet slechter dan andere bedrijven: het percentage dat een dalende omzet heeft, is ongeveer gelijk aan het uit een eerder onderzoek onder startende ondernemers bekende percentage 5). Onder vrouwelijke ondernemers wordt een lager percentage ondernemingen met een omzetstijging gevonden. De veel gevonden kleinschalige opzet van de bedrijven en de branches waarbinnen veel vrou-

Tabel 2. Procentuele verdeling van vrouwenbedrijven en overige bedrijven naar juridische vorm

| | Vrouwenbedrijven | Overige bedrijven |
|--------------------------|------------------|-------------------|
| Eenpersoonszaak | 86,4% | 60,2% |
| Vennootschap onder firma | 6,1% | 9,4% |
| Besloten vennootschap | 6,8% | 28,8% |
| Coöperatieve vereniging | 0,2% | 0,3% |
| Stichting | 0,5% | 0,9% |
| Totaal | 100,0% | 100,0% |

Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, op. cit., 1985, blz. 13.

Tabel 3. Verdeling van de populatie vrouwenbedrijven naar ontwikkeling van de omzet tussen 1983 en 1984

| | Vrouwenbedrijven | Alle bedrijven a) |
|------------------------------|------------------|-------------------|
| Omzetstijging van 5% of meer | 34% | 49% |
| Omzetdaling van 5% of meer | 14% | 19% |
| Stabiel | 52% | 32% |

a) De cijfers hebben betrekking op een onderzoek dat 5 jaar geleden is uitgevoerd onder startende ondernemers (zowel mannen als vrouwen) voor de NMB.

Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, op.cit., 1985, blz. 22.

wen opereren kunnen een verklaring vormen voor de geringere omzetstijging.

Persoonskenmerken

Veel vrouwelijke ondernemers zijn in een ondernemersgezin grootgebracht. Het zelfstandig ondernemerschap was dus als beroepsmogelijkheid dicht bij huis zichtbaar, waarbij veelal de vader als voorbeeld heeft gefungeerd. Dit blijkt uit de volgende citaten 6):

- „Mijn vader had een café en mijn moeder heeft altijd in dat café meegewerkt. Dus ik kom, wat dat betreft, wel uit een milieu wat ondernemersgezind was. Ik denk dat dat heel belangrijk is... Ik merk het ook wel eens met personeel: het verschil in achtergrond en de benadering; zien dat er risico's genomen moeten worden en dat er af en toe verantwoordelijkheid nodig is”.
- „Ik denk dat het vaak voorkomt dat je thuis het bedrijfsleven met de paplepel ingegeven hebt gekregen”.
- „Er komen natuurlijk in een zakengezin genoeg verhalen over tafel. Je krijgt dat ondernemerschap voor een deel ingegoten”.

Wanneer men, zoals deze vrouwen, tijdens de opvoeding in aanraking is gekomen met ondernemerschap, dan kan dat leiden tot een positieve associatie en acceptatie en tot de beslissing om ook zelf als zelfstandige een inkomen te verwerven. Deze bevindingen worden duidelijk bevestigd door de resultaten van buitenlands onderzoek 7). In Engeland en de VS, waar al langer en uitvoeriger onderzoek verricht is onder vrouwelijke ondernemers, blijkt keer

4) Onder 'overige ondernemingen' worden verstaan bedrijven die door een of meer mannen zijn opgericht en bedrijven die door een of meer mannen en een of meer vrouwen zijn opgericht.

5) Een onderzoek van de Nederlandse Middenstandsbank.

6) Emancipatieraad, op.cit., blz. 14.

7) J. Schreier, *The female entrepreneur, a pilot study*, Center for Venture Management, Milwaukee, 1975; R.D. Hisrich en M. O'Brien, *The woman entrepreneur from a business and sociological perspective*, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Massachusetts, 1982; N.R. Smith, G. McCain en A. Warren, *Women entrepreneurs really are different; a comparison of constructed ideal types of male and female entrepreneurs*, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Massachusetts, 1982; J. Watkins, *The female entrepreneur, American experience and its implications for the United Kingdom*, in J. Stamworth, *Perspectives on a decade of small firms research*, Aldershot, 1982.

op keer de familie-achtergrond van grote invloed te zijn. Interessant is de uitkomst van een vergelijkende studie van mannelijke en vrouwelijke ondernemers in Engeland 8). Vele mannelijke ondernemers hebben eveneens een ondernemersachtergrond. Maar uit de studie komt naar voren dat 37% van de vrouwelijke ondernemers een vader had met een eigen bedrijf. De onderzoekers concluderen dat statistisch voor een vrouwelijke ondernemer de kans dat ze beïnvloed is door een ondernemende vader viermaal groter is dan voor een andere ondernemer.

In tegenstelling tot de positieve rol die de familie-achtergronden lijken te spelen, speelt de genoten vooropleiding niet of nauwelijks een stimulerende rol bij de beslissing om ondernemster te worden. Vrouwen met een algemene opleiding (lo, mavo, havo, vwo) kiezen sneller voor het ondernemerschap dan vrouwen met een beroepsopleiding (lbo, mbo, hbo), hoewel ook de algemene opleidingen geen directe voorbereiding op het ondernemerschap geven.

Vergeleken met het opleidingsniveau van de totale Nederlandse vrouwelijke bevolking is bovendien het opleidingsniveau van de ondernemers relatief hoog: in de leeftijdscategorie van 30-45 jaar heeft van de totale vrouwelijke populatie 60% alleen lo, mavo of lbo, terwijl bij de vrouwelijke ondernemers dit percentage slechts 47 bedraagt. Van deze laatste groep heeft 19,2% een havo/vwo diploma, terwijl slechts 2,7% van de totale vrouwelijke populatie een dergelijk diploma bezit. Wellicht is het relatief hoge opleidingsniveau gedeeltelijk te verklaren uit het beperkte aanbod van deeltijdbanen voor hoger opgeleiden. Overigens heeft zowel het type opleiding als het niveau van de opleiding invloed op de keuze van de branche. Voor een aantal branches is het bezitten van een vakopleiding immers verplicht voor het verkrijgen van een vestigingsvergunning, zoals we eerder reeds opmerkten. Maar ook blijkt dat vooral bij de branches waar vrouwen sterk in vertegenwoordigd zijn, zoals de detailhandel, het opleidingsniveau van de ondernemers lager is dan bij die branches, waar relatief wat minder vrouwelijke ondernemers te vinden zijn, zoals de makelaardij of de groothandel (het interzakelijke verkeer).

Behalve de genoten vooropleiding lijkt ook de eerder opgedane werkervaring geen voorbereiding te vormen voor de branche waarin vrouwen een bedrijf starten. Dit is gedeeltelijk te verklaren uit het feit dat veel vrouwen functies in loondienst vervullen die zich niet direct lenen voor het uitbouwen tot een eigen bedrijf. Maar ook heeft dit te maken met de situatie dat momenteel meer dan de helft (53%) van de ondernemers 'herintreedster' is. Dit zijn vrouwen die gedurende een aantal jaren niet aan het arbeidsproces hebben deelgenomen, bij voorbeeld in verband met de verzorging van kinderen. Veel vrouwen starten dus niet direct na hun functie in loondienst een bedrijf, maar pas enkele jaren daarna. Hun bedrijfsactiviteiten liggen dan vaak meer in het verlengde van de taken die zij thuis verrichtten.

Ook in de Verenigde Staten en Engeland is in diverse onderzoeken bij vrouwelijke ondernemers een relatief hoog opleidingsniveau geconstateerd. In dit verband willen we wederom verwijzen naar de eerder aangehaalde vergelijkende studie van mannelijke en vrouwelijke ondernemers in Engeland 9). Het proces van onderwijs en ervaring is voor veel mannelijke ondernemers een cumulatief proces, waarin het starten van een eigen bedrijf een logisch verlengstuk is. Uit het onderzoek in Engeland daarentegen blijkt dat de onderwijservaringen bij de meeste vrouwelijke ondernemers niet of nauwelijks van belang zijn bij de keuze voor een eigen bedrijf. Vrouwelijke ondernemers baseren hun bedrijf in meerderheid op beperkte ervaringen, verkregen na het beëindigen van een groten-deels voor dit type bedrijf irrelevante opleiding. Wanneer men de combinatie van werkervaring in dezelfde branche en managementervaring in de beschouwing betreft, dan blijkt dat het verschil tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers groot is. 5% van de mannen begint zonder deze ervaringen een eigen bedrijf, en 50% van de vrouwen 10).

Tabel 4. Procentuele verdeling van vrouwelijke ondernemers naar type inkomen en burgerlijke staat

| | | |
|--------------------------------------|-----|------|
| Gehuwd/samenwonend | | |
| - beschouwt inkomen als hoofdkomen | 15% | |
| - beschouwt inkomen als neveninkomen | 68% | |
| - Totaal gehuwd/samenwonend | | 83% |
| Alleenstaand | | |
| - beschouwt inkomen als hoofdkomen | 8% | |
| - beschouwt inkomen als neveninkomen | 7% | |
| Totaal alleenstaand | | 15% |
| Geen opgave | | 2% |
| Totaal (n = 514) | | 100% |

Bron: Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, op.cit., 1985, blz. 34.

De gemiddelde leeftijd van vrouwelijke ondernemers is 37 jaar, die van de vrouwelijke starters is 34 à 35 jaar. 83% is getrouwd of woont samen. De burgerlijke staat is duidelijk van invloed op de waarde die de vrouw toekent aan haar bedrijfsinkomen. Terwijl meer dan de helft van de alleenstaanden hun inkomen beschouwt als hoofdkomen, beschouwt slechts 18% van de gehuwden dit als hoofdkomen. Dit laatste is overigens met name het geval bij herintreedsters.

De mogelijk grotere overlevingskans van door vrouwen opgerichte bedrijven waarop wij in het begin van dit artikel wezen zou hiermee verklaard kunnen worden. Indien het bedrijfsinkomen immers niet het hoofdkomen vormt, kan het bedrijf langere tijd op een lager niveau voortbestaan, wat niet mogelijk zou zijn indien men uitsluitend van dit bedrijfsinkomen zou moeten rondkomen. Een andere verklaring voor dit verschijnsel zou kunnen zijn dat vrouwen voorzichtiger zijn en minder risico's nemen dan hun mannelijke collega's.

Wat betreft de rol van een eventuele partner moet worden opgemerkt dat de situatie van mannelijke en vrouwelijke ondernemers uiteenloopt. Mannelijke ondernemers hebben bij uitstek een stabiel huwelijk (het laagste echtscheidingspercentage in Nederland). Hun echtgenoten vervullen meestal de meer traditionele ondersteunende familierol en zijn bovendien dikwijls onmisbaar als 'meewerkende echtgenote' 11).

Niets wijst erop dat de echtgenoten van vrouwelijke ondernemers een vergelijkbare rol vervullen. De bijdrage van de man aan het huishouden, de opvoeding van de kinderen en de werkzaamheden in het bedrijf vormen niet het spiegelbeeld van de inspanningen van vrouwen in dergelijke situaties. In de gevallen waarin de echtgenoot zakelijk betrokken is bij het bedrijf gaat het meestal om ad-hoc advisering als deskundige. Dit betekent dat de meeste gehuwde vrouwelijke ondernemers minder feitelijke bedrijfs-ondersteuning van hun partners kunnen verwachten dan mannelijke ondernemers in een vergelijkbare positie. De vrouwelijke partner vormt een stabiliserende factor voor de mannelijke ondernemer en voor de continuïteit van het bedrijf; andersom is dat vaak niet het geval. In Engeland is gebleken dat er een grotere druk op de persoonlijke relatie ontstaat als de vrouw de ondernemersrol op zich neemt. De man voelt zich dan bedreigd door de mogelijkheid van economisch succes van zijn vrouw 12).

8) J.M. Watkins en D.S. Watkins, The female entrepreneur, her background and determinants of business choice, some British data, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Massachusetts, 1983.

9) Idem.

10) Idem, blz. 285.

11) A.F. Koopman, *Ondernemersvrouwen in de detailhandel, een vergeten beroepsgroep?*, EGI-papier nr. 25, Universiteit van Amsterdam, 1983.

12) Watkins en Watkins, op. cit., blz. 278.

Toekomstige ontwikkelingen

Uit de Nederlandse onderzoeken komt naar voren dat de onderneemster niet bestaat. Of, zoals Casson stelt: „the essence of entrepreneurship is being different” 13). Uit het kwantitatieve onderzoek blijkt dat het in Nederland op dit moment nog vaak gaat om kleinschalige bedrijvigheid, waarvan de vrouwen voor hun levensonderhoud veelal niet volledig afhankelijk zijn. Deze bedrijven zijn bovendien geconcentreerd in een beperkt aantal branches. Voor vrouwen die hun werk moeten combineren met verzorgende taken (een sterk groeiende groep) blijkt het aantrekkelijk om een eigen bedrijf te hebben. Gezien het nog altijd beperkte aanbod van deeltijdbanen vormt het ondernemerschap een belangrijke aanvulling op de beroepsmogelijkheden voor die groep vrouwen. Het biedt deze vrouwen de mogelijkheid om een eigen inkomen te verwerven en daarmee een zelfstandige positie op te bouwen.

Toch kan uit het kwalitatieve onderzoek op basis van uitvoerige interviews met vrouwelijke ondernemers worden geconstateerd dat er in Nederland diverse typen door vrouwen opgerichte en geleide bedrijven te onderscheiden zijn. Dikwijls wordt een onderscheid gemaakt tussen traditionele ('harde') en alternatieve ('zachte') ondernemers. Maar de variëteit is groter. Op basis van de interviews zijn, analoog aan Goffee en Scase 14), met name twee factoren te onderscheiden, die het ondernemerschap van vrouwen lijken te bepalen, te weten enerzijds de mate waarin zij 'ondernemersidealen' nastreven, en anderzijds de mate waarin zij 'traditionele man-vrouw verhoudingen' accepteren 15).

Kijkend naar de combinatie van deze factoren zijn er vier typen onderscheiden, te weten de conventionele, de hobbyïstische, de innovatieve en de alternatieve vrouwelijke ondernemer. Hoewel hiernaar uitvoeriger onderzoek zou moeten plaatsvinden en een indeling in categorieën nooit zo scherp is als zij suggereert te zijn, bestaat de indruk dat momenteel de conventionele en hobbyïstische ondernemers in Nederland het overgrote deel van de vrouwelijke ondernemers uitmaken.

Allereerst lijkt de tendens aanwezig dat in de komende jaren het aantal vrouwelijke ondernemers zal toenemen. Er bestaat namelijk, zoals ook uit buitenlands onderzoek blijkt, een duidelijk verband tussen de groei van het aantal vrouwelijke ondernemers en een grotere participatie van vrouwen op de arbeidsmarkt in het algemeen 16). De afgelopen tien jaar is het arbeidsaanbod van (met name gehuwde) vrouwen in Nederland aanzienlijk toegenomen en aan deze groei is nog geen einde gekomen. Integendeel: het trendmatige arbeidsaanbod neemt bij vrouwen veel sterker toe dan bij mannen. Het feit dat vrouwelijke ondernemers de laatste tijd meer in het daglicht treden, zal de stijgende participatiegraad in het ondernemerschap kunnen versterken, aangezien zij vooral als voorbeeld fungeren voor andere vrouwen en meisjes.

Overigens geeft het verschil in participatiegraad van vrouwen in enerzijds de beroepsbevolking (een op de drie arbeidsplaatsen wordt door een vrouw ingenomen) en anderzijds het ondernemerschap (ten hoogste een op de zes ondernemingen wordt geleid door een vrouw) wél aan, dat er voor vrouwen blijkbaar relatief grotere barrières bestaan om zelfstandig ondernemer te worden, dan om toe te treden tot de arbeidsmarkt. Het voert te ver om hierop in dit bestek dieper in te gaan; voor een uitvoeriger behandeling verwijzen wij naar het door de Emancipatieraad uitgebrachte onderzoek.

Waarschijnlijk zal niet alleen het aantal onderneemsters groeien, maar zullen ook de bedrijven grootschaliger worden. Dit allereerst vanwege de veranderingen in leefvormen (meer alleenstaanden en alleenstaande ouders) en de toenemende individualisering, waardoor vrouwen vaker alleenverdiener zullen worden. Maar ook vanwege de voortschrijdende emancipatie binnen gezinnen, waardoor vrouwen steeds minder hun inkomen als een aanvulling op het gezinsinkomen zullen beschouwen. Teruggrijpend naar de eerder aangehaalde typologie, verwachten wij

derhalve een groei van het innovatieve ondernemerschap ten koste van het hobbyïstische type.

Overigens is het de vraag of een dergelijke groei in bedrijvigheid mogelijk is binnen de branches waar de onderneemsters zich concentreren. Een kleine verschuiving van die concentratie is echter wel te verwachten. Het opleidingsniveau is immers de laatste jaren gestegen, en gebleken is reeds dat vrouwen met een hogere opleiding eerder geneigd zijn een eigen bedrijf te beginnen in de zakelijke dienstverlening, de groothandel en dergelijke dan in de detailhandel.

Een andere belangrijke ontwikkeling is de aard van de vernieuwing in de maatschappij, van een industriële naar een zogenaemde informatiemaatschappij. De industrie automatiseert en de industriële werkgelegenheid krijgt steeds meer het karakter van dienstenactiviteiten. De invloed van nieuwe technologieën is dusdanig dat omgaan met mensen, organisaties en informatie essentieel wordt. Voor het ondernemerschap houdt dit in dat bij innovatie niet langer te eenzijdig moet worden gekeken naar nieuwe industriële producten, maar dat ook nieuwe soorten organisaties, marktbenaderingen en dienstverleningsvormen de aandacht verdienen. Het is opmerkelijk dat in de landen waar deze verandering in de economie al verder voortgeschreden is dan in Nederland dit samengaat met een sterke toename van het aantal vrouwelijke ondernemers en vrouwelijke werknemers in de professionele diensten. Lambooy stelt dat vrouwen in Nederland te veel een niet benut reservoir voor ondernemerschap vormen. Door het inschakelen van vrouwelijke arbeidskrachten en vrouwelijke ondernemers kan de economische groei worden gestimuleerd en kan de maatschappelijke produktiviteit worden vergroot 17).

In de Verenigde Staten is het reeds gebruikelijk dat vrouwen vrij hoge functies in het bedrijfsleven vervullen, waaronder top-posities in de financiële sector. Door dergelijke werkervaringen ontstaat kennis met betrekking tot het functioneren en leiden van een onderneming, alsmede vertrouwen in het eigen kunnen. Deze 'on the job training' heeft gevolgen voor het zelf stichten van een onderneming. Een zeer groot aandeel van de starters in de VS is vrouw. Wellicht is dit ook het toekomstbeeld voor Nederland.

**A.F. Koopman
M.I. Verstappen**

13) M.C. Casson, *The entrepreneur, an economic theory*, Oxford, 1982, blz. 14.

14) G. Goffee en R. Scase, *Women in charge; the experiences of female entrepreneurs*, Londen, 1985.

15) Emancipatieraad, op. cit., blz. 31 e.v.

16) A.F. Koopman en M.I. Verstappen, *Zakenvrouwen, Intermediair*, 24 januari 1986.

17) J.C. Lambooy, *Economische dynamiek en vrouwen in ondernemingen, Kroniek van het Ambacht/Klein- en Middenbedrijf*, maart-april 1986.