

Ondernemer worden: kunnen en willen is twee

C.M. van Praag en H. van Ophem*

Ook in de Verenigde Staten, het land van de onbegrensde mogelijkheden, is het moeilijk om ondernemer te worden. Men wil wel, maar kan niet. Persoonlijke financiën en ondernemerservaring alsmede het ondernemingsklimaat vormen de belangrijkste knelpunten.

Ondernemerschap staat overal volop in de belangstelling. Het Ministerie van Economische Zaken ziet in dat meer 'entrepreneurship' een belangrijke impuls kan geven aan de economische groei en werkgelegenheid. In het slotdocument van het Nationaal Platform Globalisering werd als een van de belangrijkste conclusies opgenomen: "Starters moeten meer kansen krijgen". Ondernemers creëren hun eigen arbeidsmarktpositie en als ze het goed doen scheppen ze banen voor anderen. 'Onderneem het maar!' zou je dus denken. Dat is echter nog niet zo gemakkelijk.

Naar aanleiding van een groot en groeiend aantal faillissementen neemt de belangstelling voor de slaagen faalfactoren van het ondernemerschap toe. Uit recent gepubliceerd onderzoek van het VNO blijkt dat 40% van de nieuwe ondernemingen binnen 4,5 jaar weer verdwenen is en dat 20% op dat moment bestaat uit niet meer dan één werkzame persoon. De conclusie is: "Nederland heeft veel te weinig snelgroeiende ondernemingen met minder dan honderd werknemers (de zogenaamde Gazelles). Dat is niet onbelangrijk, want uit Amerikaans onderzoek blijkt dat deze Gazelles aldaar 70% van de nieuwe banen creëren... Nederland heeft te weinig bedrijven met grote ambities." Het is voor gestarte ondernemers blijkbaar niet gemakkelijk om te 'overleven', laat staan om echt door te groeien.

Ook andere rapporten schetsen een treurig beeld over de overlevingskansen en -wijze van de juist gestarte Nederlandse ondernemer. Hij verdient (gemiddeld) weinig en werkt verschrikkelijk hard om bij de 'happy few' te kunnen behoren die het hoofd boven water kunnen houden. Van den Berg en van Dijk vroegen zich naar aanleiding van deze constatering af: "Is het te gemakkelijk om een eigen bedrijf te beginnen en leiden vele daarom slechts een kort bestaan?" (*Elsevier* 22 januari 1994)

We constateren dus dat er meer vraag naar dan aanbod van succesvolle ondernemers is. Het vraagoverschot kan verholpen worden indien we maatregelen vinden met behulp waarvan het aanbod van succesvolle ondernemers in absolute zin vergroot kan worden, doordat meer mensen de 'entrepreneuri-

al venture' aangaan bij een ten minste gelijkblijvend slagingspercentage, of door de succesratio (slagers/-starters) verhogen bij een ten minste gelijkblijvend aantal starters.

In dit artikel gaan we in op het potentieel van de eerste optie: de beïnvloeding van het totale aanbod van startende ondernemers. Met een empirisch onderzoek zijn we op zoek gegaan naar effectieve beïnvloedingsinstrumenten. Daartoe onderscheiden (en definiëren) we eerst twee mogelijke wegen waarlangs beïnvloeding kan plaatsvinden: (1) beïnvloeding van de mate waarin mensen ondernemer wensen te worden ('willingness') en (2) beïnvloeding van de mate waarin zij de mogelijkheid ('opportunity') hebben om ondernemer te worden. Willingness en opportunity zijn onobserveerbare, en dus moeilijk meetbare begrippen. Daarom bespreken we vervolgens een model met behulp waarvan willingness en opportunity per individu gemeten worden. Om de meting op goede wijze uit te voeren, hebben we in een steekproef gebruik gemaakt van categorieën verklarende variabelen ofwel determinanten voor opportunity en willingness. Na bespreking van de steekproef en de variabelen komen we bij de presentatie van de significante determinanten van opportunity en willingness. Vervolgens worden de meetresultaten aanschouwelijk gemaakt en laten we zien in hoeverre opportunity en in hoeverre willingness de beperkende factor is in het individuele keuzeprocess om wel of niet ondernemer te worden.

Het gevonden knelpunt is het pad dat ingeslagen moet worden om het ondernemerschap op effectieve wijze te vergroten. De determinanten van de bottleneck (opportunity of willingness), voor zover beïnvloedbaar, vormen dan het instrumentarium ter operationalisering van het aanmoedigingsbeleid. Voordat we conclusies en aanbevelingen formuleren, laten

* Mirjam van Praag is via het Tinbergen Instituut als aio verbonden aan de vakgroep micro-economie van de Universiteit van Amsterdam. Hans van Ophem werkt bij de Stichting voor Economisch Onderzoek van de Universiteit van Amsterdam.

we zien wat de kwantitatieve gevolgen zijn van inzet van deze instrumenten.

Een empirisch model

Het onderzoeksmodel dat we hebben gebruikt voor de onderhavige analyse is nieuw en lijkt het meest op de techniek van 'revealed preferences'. De redenering gaat als volgt: als wordt geobserveerd dat een persoon die in jaar t nog geen ondernemer was, wel een bedrijf heeft in jaar $t+1$ dan noemen we hem een starter. Van starters nemen we aan dat ze zowel de wens (willingness) als ook de mogelijkheden (opportunity) hadden om ondernemer te worden. Als we echter observeren dat iemand, die in jaar t geen ondernemer was, dat in jaar $t+1$ nog steeds niet is, dan noemen we hem een 'stayer'. Van een stayer weten we op voorhand dat hij ofwel niet (in voldoende mate) de wens had om ondernemer te worden, ofwel daartoe niet (voldoende) mogelijkheden had of zelfs geen van beide. Op voorhand is echter niet te identificeren of opportunity danwel willingness niet in voldoende mate aanwezig is, daar ze niet afzonderlijk meetbaar zijn.

Voor de start als ondernemer is het dus noodzakelijk dat de persoon in kwestie zowel voldoende willingness als ook voldoende opportunity heeft. Genoeg opportunity en willingness samen vormen een voldoende voorwaarde om het ondernemerschap te gaan proberen.

Het begrip opportunity hebben we gedefinieerd als een combinatie van enerzijds kapitaal en anderzijds ondernemerskwaliteiten en -vaardigheden. Aan de ene kant zijn er mensen die ondernemer willen worden en over voldoende startkapitaal beschikken. Deze mensen beschikken zeker over de mogelijkheid om een onderneming te starten (slagen is een ander verhaal), hoe onhandig en/of onervaren ze ook zijn. Aan de andere kant zijn er mensen die niet over voldoende startkapitaal beschikken. Zij zullen zich, om ondernemer te worden, tot een bank of participatiemaatschappij moeten wenden. Deze verstrekken al dan niet het benodigde startkapitaal, afhankelijk van de (gepercipieerde) ondernemerscapaciteiten van de gene die ze voor zich hebben¹. Kapitaal en capaciteiten zijn dus mogelijke substituten, samengebundeld in opportunity.

Willingness definiëren we zodanig dat iemand ondernemer wil worden zodra dat zijn best mogelijke carrière-optie is. Iemand's willingness wordt daarom niet alleen beïnvloed door zijn voorkeuren voor de specifieke kenmerken van het ondernemerschap, maar ook door de (aantrekkelijkheid van de) alternatieven die hij heeft.

Het empirisch model dat we gebruiken om ons denkmodel, deze ongeobserveerde begrippen die mogelijk met elkaar gecorreleerd zijn, in kaart te brengen heet het 'bivariate probit model met partiële observeerbaarheid', bedacht door D. Poirier². In onze toepassing van dit model is de geobserveerde te verklaren variabele het al dan niet starten van een bedrijf: het al dan niet ondernemer worden. Je bent ondernemer als je zelfstandig een bedrijf voert of eigenaar/directeur bent.

De data

De dataset waarop het empirische model wordt losgelaten is geconstrueerd uit de National Longitudinal Survey of Youth (NLS-Y), een Amerikaans panel survey dat een belangrijke basis vormt voor empirisch onderzoek op tijdreeksen van individuele observaties (paneldata). Een dergelijke dataset is naar ons weten helaas niet beschikbaar voor Nederland.

Ons onderzoek is om twee redenen toegepast op paneldata. Ten eerste moeten we minstens twee opeenvolgende periodes observeren om een start of stay te kunnen constateren. Ten tweede is het fenomeen 'start' zo schaars dat datapooling over meerdere jaren noodzakelijk was om statistisch significante uitspraken te kunnen doen over opportunity, willingness en de determinanten daarvan. Vandaar dat we spreken over een geconstrueerde steekproef. Deze steekproef bestaat uit 2.244 complete observaties van Amerikaanse blanke mannen die tussen de 20 en 31 jaar oud zijn. Ze zijn ofwel werkend in loondienst of werkloos in het jaar voorafgaand aan een eventuele start. De geconstrueerde steekproef is representatief voor Amerikaanse blanke mannen in deze leeftijdsgroep behoudens één aspect: het starterspercentage is door datapooling meer dan verviervoudigd (264 starters). Starters zijn afkomstig uit allerlei sectoren en beroepsniveaus hetgeen een gevarieerd aanbod van entrepreneurs oplevert. 45% van de starters richt zijn eigen bedrijf op in de sector waarin hij voorheen werkzaam was. 28% start een bedrijf in dezelfde sector en rapporteert daarenboven hetzelfde beroep uit te oefenen als voor de start van het bedrijf.

Of iemand al dan niet voldoende willingness en/of opportunity heeft om een starter in plaats van een stayer te zijn, wordt bepaald door verklarende variabelen. Van deze variabelen beschouwen we steeds de waarden die ze aannemen in het jaar voorafgaand aan een eventuele start (periode 1985-1988).

We nemen aan dat opportunity-ogelijk bepaald wordt door vier categorieën variabelen en willingness door drie van deze vier³ (zie tabel 1).

De redenering die aan deze aanname ten grondslag ligt, luidt als volgt: opportunity is een combinatie van kapitaal en (ondernemers-)capaciteiten. Capaciteiten hangen niet alleen nauw samen met human capital variabelen zoals leeftijd, algemene ervaring, ondernemerservaring en opleiding, maar ook met een in de ondernemerschapsliteratuur bekende psychologische variabele, de Rotterschaal zoals gedefinieerd in tabel 2. Bovendien is het mogelijk dat opportunity wordt beïnvloed door situatiokenmerken zoals de regionale werkloosheidsvoet in het jaar van obser-

1. Uiteraard speelt het ondernemingsplan ook een rol, maar we kunnen ervan uitgaan dat de kwaliteit daarvan samenhangt met de kwaliteiten van de potentiële ondernemer.

2. D.J. Poirier, Partial observability in bivariate probit models, *Journal of Econometrics*, 1980, blz. 209-217.

3. Er is een verschil nodig om technische identificatie te bewerkstelligen. Als beide onobserveerbare begrippen door dezelfde mogelijke determinanten verklaard worden, zouden ze niet van elkaar te onderscheiden zijn. Ter identificatie hebben we verondersteld dat financiële variabelen geen invloed op willingness hebben.

Categorie	Opportunity	Willingness
Financiële variabelen	mogelijk	niet mogelijk
Psychologische variabelen	mogelijk	mogelijk
Human capital variabelen	mogelijk	mogelijk
Situatievariabelen	mogelijk	mogelijk

Tabel 1. Determinanten van opportunity en willingness

vatie. Ook gaan we na of situatiekenmerken zoals werkloos zijn, getrouwd zijn enzovoort, iemands mogelijkheden beïnvloeden.

We veronderstellen dat willingness afhankelijk kan zijn van psychologische variabelen⁴, die de gepercipieerde aantrekkelijkheid van het ondernemersbestaan en andere carrière-opties beïnvloeden. Voorts laten we de mogelijkheid open dat willingness samenhangt met human capital en bepaalde situatiekenmerken. De laatstgenoemde veronderstelde samenhangen rechtvaardigen we via de invloed van genoemde variabelen categorieën op de beschikbaarheid van alternatieve (interessante) loopbaanmogelijkheden⁵.

Determinanten

Tabel 2 laat de schattingsresultaten van het model zien. Rapportage in de tabel vindt alleen plaats indien een mogelijke determinant ook werkelijk een significante invloed heeft op willingness en/of opportunity. De getallen in de tabel zijn de afgeleiden. Een interpretatievoorbeeld: als de gemiddelde persoon in de steekproef opeens \$ 1.000 erbij krijgt, dan stijgt de kans dat hij voldoende opportunity heeft om ondernemer te worden met 0,1%. Als hij opeens onroerend goed krijgt, neemt de kans met 11,3% toe.

Financiële variabelen

De tabel laat zien dat het hebben van onroerend goed de grootste positieve invloed heeft op de opportunity om ondernemer te worden. Inderdaad bleek dat na de start van een onderneming mensen hun hypotheek drastisch verhoogd hadden: de bank heeft een onderpand nodig. Geld in dollars helpt natuurlijk ook om ondernemer te worden: \$ 113.000 helpt ongeveer evenveel als een huis.

Psychologische variabelen

De Rotterschaal geeft aan of iemand een interne of externe locus-of-control heeft. Iemand is meer intern naarmate hij zijn eigen gedrag vaker als oorzaak van succes of falen ziet. Externe mensen zijn fatalistischer. In de literatuur worden ambivalente resultaten gevonden met betrekking tot de Rotterschaal. Misschien is dat wel het gevolg van hetgeen we nu vinden: in-

terne mensen hebben een kleinere kans op voldoende opportunity (ze vragen minder snel advies) en een grotere kans op voldoende willingness (graag eigen baas). Verder wordt bevestigd (in lijn met kwalitatieve studies) dat mensen die actief de strengere godsdiensten aanhangen, minder de wens hebben om zelfstandige te worden.

'Human capital'-variabelen

Opportunity wordt niet alleen door financiële positief beïnvloed. Ook ervaring als zelfstandige heeft een redelijk grote positieve invloed op de kans dat iemand opnieuw de mogelijkheid heeft/ziet om ondernemer te worden. Merk op dat algemene arbeidsmarktervaring geen invloed heeft. Leeftijd heeft wel een, zij het kleine, positieve invloed. De enige 'human capital'-variabele die willingness beïnvloedt, is aantal baanveranderingen. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de Schumpeteriaanse 'vreugde tot verandering' die ondernemers onderscheidt van anderen.

Situatievariabelen

Verder zijn er nog wat situatiekenmerken die opportunity beïnvloeden: iemand die ambtenaar is heeft minder kansen om ondernemer te worden. Opvallend is dat iemands persoonlijke werkloosheid noch aan willingness, noch aan opportunity een significante bijdrage levert. Maar als de algemene (plaatselijke en tijdelijke) werkloosheidsvoet kleiner dan 3% is, dan geeft dat een grote impuls aan de mogelijkheid om ondernemer te worden. Een lage werkloosheidsvoet hangt blijkbaar nauw samen met een goed ondernemersklimaat.

Knelpunten

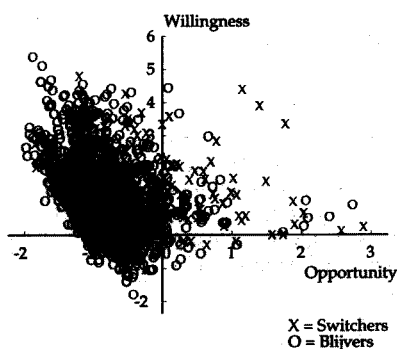
Nu de determinanten geschat zijn, kunnen we de verwachte waarde van ieders opportunity en willingness zelf meten. Deze metingen zijn aanschouwelijk gemaakt met behulp van figuur 1.

Alle mannen (weergegeven door plusjes en rondjes) die in de bovenste helft van de figuur terecht zijn gekomen hebben voldoende willingness om als zelfstandige te starten; alle mannen rechts van de verticale willingness-as hebben voldoende opportunity om te starten. De situatie is duidelijk: de overgrote meerderheid van deze mannen heeft voldoende willingness. Het knelpunt is evident en wordt gevormd door opportunity. Een gemotiveerde kandidaat-ondernemer komt veel barrières tegen.

Instrumenten

De instrumenten voor een aanmoedigingsbeleid worden derhalve gevormd door de beïnvloedbare significante determinanten van opportunity. De kwantitatieve gevolgen van inzet wordt weergegeven in figuur

Figuur 1. Verwachte verdeling van observaties in het opportunity- en willingnessvlak



4. We noemen variabelen 'psychologisch' als ze afkomstig zijn uit de sociaal-psychologische ondernemerschapsliteratuur.

5. Variabelen die betrekking hebben op het ouderlijk milieu bleken alle geen invloed uit te oefenen. Ze zijn hier weggelaten.

2. De instrumenten zijn effectief indien inzet ervan de puntenwolk naar rechts verschuift (zonder dat die belangrijk naar onderen schuift). De financiële variabelen, ervaring en een lage werkloosheidsvoet zijn behoorlijk effectief om meer mensen de mogelijkheid te geven ondernemer te worden. Wat kunnen we hieruit concluderen?

Conclusies en aanbevelingen

In dit onderzoek hebben we gevonden dat de onderzochte groep voldoende motivatie heeft om te starten als zelfstandige, maar niet voldoende mogelijkheden. Het is moeilijk om ondernemer te worden. En wie het lukt, heeft grote moeite om het te blijven. De mogelijkheden worden, voor zover beïnvloedbaar, gedetermineerd door het bezit van geld en onroerend goed, door ervaring als zelfstandige en door de werkloosheidsvoet. Banken zijn dus blijkbaar niet lichtzinnig in het verschaffen van 'venture capital'.

We zijn ervan uitgegaan dat de gevonden resultaten voor de VS onveranderd gelden voor de Nederlandse situatie. Uit de literatuur blijkt echter wel een verschil: in de VS kijkt men veel minder negatief dan in Nederland aan tegen gefailleerde ondernemers.

Het aanmoedigingsbeleid van de overheid zou gericht moeten zijn op het vergroten van de mogelijkheden, minder op de motivatie. Het onderzoek leidt tot de volgende aanbevelingen.

- Steun banken met een risicofonds. Gebrek aan startkapitaal vormt een belangrijke beperking voor de aanstaande ondernemer. De banken nemen weinig risico. De overheid kan corrigerend optreden omdat het sociaal wenselijk is (groei en werkgelegenheid) wanneer meer mensen een eigen bedrijf beginnen. Een risicofonds biedt daartoe de mogelijkheid⁶. Daarbij is er een zeker multiplier-effect: als nu meer mensen starten, levert hun ervaring een verhoogde opportunity op voor anderen.

Tabel 2. Geschatte determinanten van opportunity en willingness

Variabele	Definitie	Involed op opportunity	willingness
Financiële variabelen			
ezeit	van geld, aandelen etc. gemeten in \$ 1.000	0,001 ^a	
Onroerend goed	dummie =1 als R onroerend goed heeft	0,113 ^b	
Psychologische variabelen			
Rotterschaal	dummie =1 als R voelt dat 'levensrichting onder controle is'	-0,059 ^b	0,022 ^b
Luthers/methodist	dummie =1 als R de Lutherse of Methodistische religie heeft		-0,012 ^a
Human capital variabelen			
Leeftijd		0,010 ^b	
Zelfstandige ervaring	ervaring als zelfstandige in jaren (voor 1985)	0,072 ^b	
Job wisselingen	aantal baanveranderingen tot nu toe		0,002 ^b
Situatie variabelen			
Ambtenaar	dummie =1 als ambtenaar	-0,066 ^b	
Lage werklh.voet	dummie =1 als werkloosheidsvoet <3%	0,107 ^b	
Constante		-0,258 ^b	0,059 ^b
Correlatiecoëfficiënt ^c		-0,600	
Aantal observaties 2.244 (waarvan 264 starters)			

R = respondent. a. Betekent significantieniveau < 10%. b. Betekent significantieniveau < 5%. c. De storingstermen zijn niet-significant negatief met elkaar gecorreleerd. Dit betekent econometrisch dat het Poirier model reduceert tot het geneste model van Abowd en Farber, *Industrial and Labour Relations Review*, nr. 35, 1982, pp. 354-367.

- Zet cursussen op om ondernemers zo mogelijk vantevoren de kennis en ervaring bij te brengen die blijkbaar zo noodzakelijk is. Een certificaat van een dergelijke hoogwaardige cursus zou dan wel invloed moeten hebben bij de beslissing van een bank, bij voorbeeld door uitsluitende toegang tot het risicofonds voor degenen die in het bezit zijn van het cursusdiploma en/of van ondernemerservaring.

- Een lage werkloosheidsvoet zorgt voor een goed ondernemersklimaat. Dat is van cruciaal belang voor zelfstandigen. Ondernemerschap is een opswing activiteit dus zorg voor een uitstekend ondernemersklimaat. Het is blijkbaar niet gemakkelijk om echt goed inzetbare instrumenten te vinden die de toegang tot het ondernemerschap vergemakkelijken. Het is wel belangrijk!

Mirjam van Praag en Hans van Ophem

6. Er bestaat een Regeling Borgstelling Krediet Midden- en Kleinbedrijf. Een fonds ter grootte van 750 miljoen gulden.

Figuur 2. Gesimuleerde verdeling van waarnemingen onder verschillende vooronderstellingen

