

Ondernemers gevraagd



In de Westelijke wereld ontwikkelde zich na de tweede wereldoorlog een groeipatroon waarbij tussen 1950 en 1970 de grote ondernemingen en de regeringen te zamen driekwart van de nieuwe arbeidsplaatsen voor hun rekening namen. Elke economische inzinking betekende het einde van vele nieuwe kleine en middelgrote ondernemingen. De dynamiek zat in de gevestigde organisaties. Sinds 1970 en vooral na 1979 is hier verandering in gekomen. In de huidige recessie zijn het de grote gevestigde organisaties (grote ondernemingen en regeringen) die arbeidsplaatsen verloren zien gaan, en komen de nieuwe banen vooral in pas gestichte, kleine en middelgrote ondernemingen tot stand. Peter F. Drucker concludeert hieruit dat er een nieuwe economische trend aan het ontstaan is 1). Over de gehele linie ziet hij deze nieuwe economische trend, waarbij de groei zich verplaatst naar nieuw ondernemerschap.

Grote, gevestigde ondernemingen verliezen banen. Dit is in de gehele Westelijke wereld te constateren. Landen met een sterke activiteit van jong ondernemerschap doen het beter dan landen waar de groei van de gevestigde ondernemingen en bedrijfstakken moet komen. Jean Daniel le Franc 2) stelt vast dat tussen 1963 en 1973 de groeipercentages van de grote Westelijke landen redelijk bij elkaar lagen: Italië, Frankrijk, Verenigde Staten en West-Duitsland zien hun industriële produktie groeien met resp. 71, 64, 64 en 63%. Er zijn twee landen die het peloton verlaten. Het Verenigd Koninkrijk blijft achter (32%), Japan verdrievoudigt zijn industriële produktie.

In de periode 1973 - 1983 liggen de cijfers over de gehele linie lager, maar bovendien lopen de resultaten meer uiteen: Italië: 30%; Verenigde Staten: 21%; Frankrijk: 14%; en weer: Verenigd Koninkrijk: 7%; Japan: 52%.

Zou het onvoorzichtig zijn om een verband te zien tussen beide constatering? Er is stagnatie waar oudere en gevestigde industrieën domineerden. Er is dynamiek waar het industrieën betreft, die zijn gebaseerd op nieuwe technologieën en nieuwe mogelijkheden op markten, stelt Le

Franc. Er is dynamiek waar nieuwe ondernemersinitiatief aanwezig is, stelt Drucker; een conclusie die ongetwijfeld aan die van Le Franc vooraf zou moeten gaan. Vanzelfsprekende conclusies eigenlijk. Alleen, het feit ligt er dat deze altijd werkende factoren in de periode na 1973 anders uitwerken dan ervoor.

De verklaring voor de grotere rol van ondernemers (de ontwikkeling naar een „entrepreneurial economy” in de terminologie van Drucker) zoekt hij in de omstandigheid dat het economisch klimaat van deze laatste decennia van de twintigste eeuw méér lijkt op dat van de laatste tientallen jaren van de negentiende eeuw dan op de vijftig jaren die op de eerste wereldoorlog volgden. Aan het einde van de negentiende eeuw leidde nieuwe technologie gemiddeld elke achttien maanden tot een nieuwe industrie. Wij staan weer midden in zo'n ontwikkeling. De Verenigde Staten zouden zich daarmee niet in het diepe dal van de Kondratieff bevinden, maar al in de nieuwe opgaande fase, waarin de inkrimping en het verval van de oudere industrieën reeds wordt opgevangen door de groei van nieuwe activiteiten.

Le Franc vreest dat Europa bezig is een achterstand op te lopen. Die achterstand is groter naarmate men let op de golf van meest geavanceerde en meest „sophisticated” informatietechnologie, waarin de Verenigde Staten en Japan reeds een onbetwiste voorsprong hebben bereikt. Europa, stelt hij, heeft slechts een voorsprong in sectoren die door staatsmonopolies worden beschermd, zoals de telecommunicatie. Hij ziet niet slechts een onvoldoende zich ontplooiend ondernemerschap in de particuliere industrie, maar ook een minder innovierend consumentengedrag.

Le Franc wijst op drie Europese handicaps. De eerste is cultureel. Het publiek en de ondernemers in Europa deinen terug voor technologische vernieuwing. De tweede handicap bestaat in de fragmentatie van markten in Europa. Maar daarbij komt onze derde handicap, die te maken heeft met de manier van ingrijpen van de overheid. „De staten hebben zich geworpen op de hulp aan hun bedreigde industrie, echter niet vanuit een offensieve strategie, om de

meest innoverende ontwikkelingen te steunen, maar veeleer om de achterstanden weg te werken en om bij te dragen aan puur defensieve activiteiten”. Frankrijk nationaliseerde industrieën, maar ook grote Britse en Duitse particuliere ondernemingen hebben zich genesteld in de situatie van permanente ondersteuning: „Il n'était pas nécessaire de procéder à des nationalisations pour obtenir leur obéissance”. Hun strategische beslissingen worden reeds lang genomen door ministeries die óf belanghebbend en dus machtige afnemers zijn, óf anderszins bevoogdend kunnen optreden.

Terwijl in Japan en in de Verenigde Staten „le volontarisme politique et le jeu de la libre entreprise” elkaar versterken, kan men in Europa vaststellen dat ze elkaar tegengaan „dans une confusion stérile des rôles” zonder gecorrigeerd te worden door de psychologische gevoeligheid van een uitgebreide markt.

In de woorden van Drucker: „Can government really plan for the unknown? No matter how the planning is done, it aims by definition, at „catching up” that is, at doing what some other country has already done but doing it better more quickly, and with fewer mistakes, false starts and failures”. Om kort te gaan, overheidsbeleid kan voor West-Europa niet goedmaken wat te kort schietend ondernemerschap aan terrein verloren deed gaan. Wat het rapport *Om een werkbare toekomst* van Van Kemenade, Ritzen en Wöltgens zegt over de noodzaak van een „actief startersbeleid” past hier redelijk op. En als socialisten deze conclusie reeds trekken is er hoop op de ontwikkeling van het nieuwe ondernemersklimaat dat we blijkbaar niet kunnen missen.

1) Peter F. Drucker, *Our entrepreneurial economy*, in: *Economic Impact*, 1984, nr. 47.
2) Jean Daniel le Franc, *Industrie: le péril français*, Parijs, 1983.