

Ondernemerschap: Marshall versus Schumpeter

Auteur(s):

Praag, C.M. van

De auteur is werkzaam als consultant bij The Boston Consulting Group te Baarn. Dit artikel is gebaseerd op het dissertatie-onderzoek *Determinants of successful entrepreneurship*, uitgegeven bij Thesis Publishers via het Tinbergen Instituut in 1996. Het onderzoek is verricht in dienst van de Universiteit van Amsterdam. De promotores waren J. Hartog en J.S. Cramer.

Verschenen in:

ESB, 82e jaargang, nr. 4104, pagina 344, 30 april 1997

Rubriek:

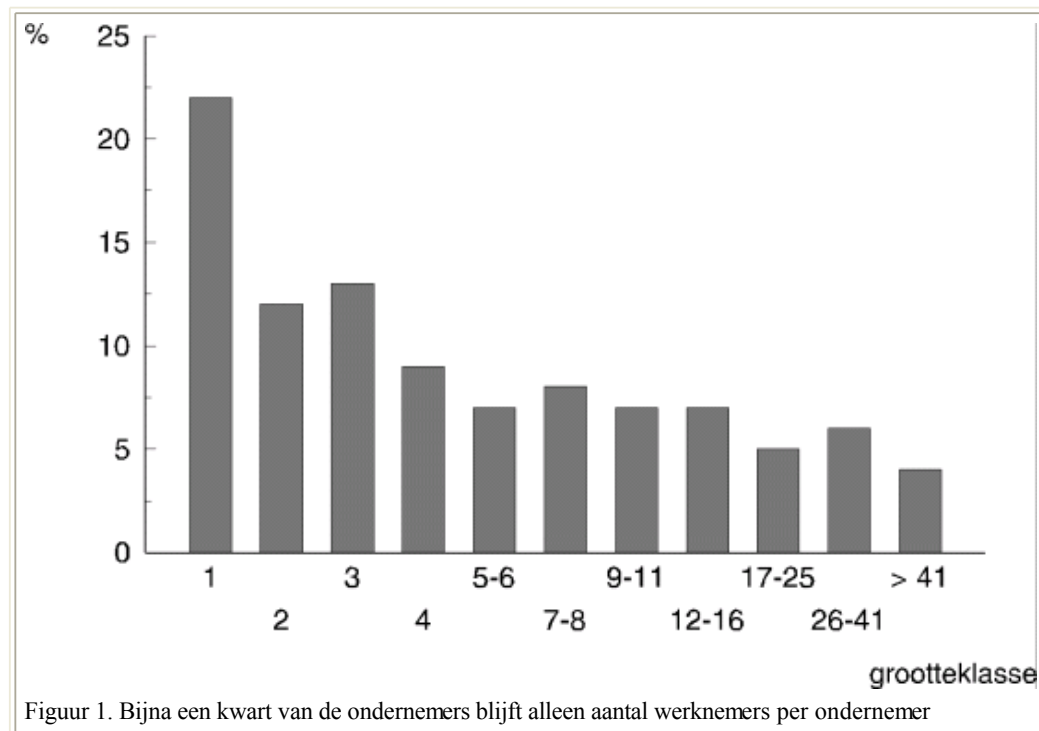
Trefwoord(en):

ondernemerschap

Welke factoren bepalen of startende ondernemers een grote rol gaan spelen als vrager op de arbeidsmarkt? Hiertoe worden in dit artikel de visies van Alfred Marshall en Joseph Schumpeter tegenover elkaar gezet en getoetst. De visie van Marshall sluit het meest aan op de realiteit in Nederland. De beleidsimplicaties ter bevordering van de werkgelegenheid door ondernemerschap zijn verrassenderwijs toch Schumpeteriaans.

Ondernemerschap en werkgelegenheid.

Nieuwe ondernemingen dragen bij aan de werkgelegenheid. De oprichter van een bedrijf creëert een baan voor zichzelf en als het bedrijf uitgroeit ook voor anderen. Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf heeft berekend dat in de periode 1990-1993 een derde van de in het bedrijfsleven gecreëerde banen voor rekening komt van nieuwe ondernemingen. Bekijken we de statistiek van nieuw opgerichte bedrijven naar ondernemings-omvang, dan blijkt echter dat niet iedere ondernemer in staat is, of de wens heeft, werknemers in dienst te nemen. [figuur 1](#) laat zien dat de meest positieve resultaten voor de werkgelegenheid bereikt zijn door slechts een kleine groep ondernemers.



In dit artikel geven we daarom de volgende definitie aan ondernemerstalent. Ondernemerstalent blijkt uit de mate waarin een ondernemer in staat is bij te dragen aan de werkgelegenheid door zijn vraag naar arbeid, dat wil zeggen door het aantal arbeidsplaatsen dat hij genereert. We onderzoeken welke individuele karakteristieken het meest bepalend zijn voor dit ondernemerstalent. Voordat we de empirische studie uitvoeren, kijken we eerst naar twee theorieën over de determinanten van ondernemerschap [1](#).

Klassieke ondernemerstheorieën

Reeds sinds het midden van de achttiende eeuw wordt de belangrijke functie van de ondernemer voor de economie erkend [2](#). De visies

van grote economen en wetenschapsfilosofen over de invloed op ondernemerschap en -succes van 'human capital' en risicohouding lopen echter ver uiteen. Twee uitersten zijn de visies van Alfred Marshall en Joseph Schumpeter.

Marshall

De neoklassieker Alfred Marshall (1842-1924) had uitgesproken ideeën over ondernemerstalent³. Het bezit van algemene vaardigheden (die hij onderscheidt van specifieke vaardigheden) is de belangrijkste bepalende factor. Algemene vaardigheden definieert hij als

"To be able to bear in mind many things at a time, to have everything ready when wanted, to act promptly and show resource when anything goes wrong, to accommodate oneself quickly to changes, to be steady and trustworthy, to have always a reserve of force ..." (Marshall, op.cit., blz. 206-207).

Deze algemene vaardigheden zijn volgens Marshall bepaald door ouderlijke achtergrond, opleiding en intelligentie. Voorts zijn ook specifieke vaardigheden van belang. Een ondernemer dient verstand te hebben van de professie en de bedrijfstak, en hij moet risico's durven nemen. Ten slotte speelt ook de factor 'business opportunities' een rol. Deze zijn groter voor kinderen van ondernemers, die immers hun hele jeugd de ondernemingsbedrijvigheid 'aan den lijve' ervaren.

Schumpeter

De visie van Joseph Schumpeter (1883-1950) op ondernemerschap is anders⁴. Hij verklaart het kunnen en willen ondernemen vanuit psychologische factoren. Een sterke wil en autoriteit zijn belangrijker dan intelligentie. De ondernemer moet ook welwillend zijn om iets nieuws te doen en daardoor afwijkend gedrag te vertonen. Hiervoor is mentale vrijheid nodig, maar geen afwijkende attitude ten opzichte van risico. Hij moet opgewassen zijn tegen de maatschappelijke oppositie waarmee mensen die afwijkend gedrag vertonen geconfronteerd worden.

Bovendien zijn ondernemers anders dan anderen omdat ze niet in de eerste plaats ondernemen om hun eigen consumptiebehoeften te bevredigen. De factoren die mensen stimuleren om 'indirecte' in plaats van 'directe' consumptie na te streven, zijn:

» de droom en de wens om een eigen koninkrijk te bouwen om zo sociale erkenning te krijgen. Deze droom is fascinerender naarmate iemand minder mogelijkheden heeft om deze erkenning op andere wijze te verkrijgen (d.w.z. door opleiding, achtergrond, enz.);

» de wens om te veroveren, te vechten en te bewijzen beter te zijn dan anderen. Men wil succesvol zijn voor het succes en niet zozeer voor de vruchten ervan. Die (financiële) vruchten dienen voor een ondernemer alleen als maatstaf voor het behaalde succes;

» de wil om te creëren, om dingen gedaan te krijgen, om energie uit te oefenen, om dingen te veranderen.

Marshall versus Schumpeter

In Marshalls visie zijn 'human capital'-factoren zoals intelligentie, ouderlijke achtergrond, opleiding en ervaring zeer belangrijke bepalende factoren voor ondernemerstalent. Ook risicohouding speelt een rol. Schumpeter daarentegen verklaart succesvol ondernemerschap vanuit de psychologie. Om de ondernemersdroom succesvol te verwezenlijken is het bezit van 'human capital' eerder een nadeel dan een voordeel. Ondernemers hebben volgens Schumpeter geen afwijkend risicoprofiel.

In empirisch onderzoek kan getoetst worden welke van beide visies het meest aansluit op de huidige situatie in Nederland, gegeven onze definitie van ondernemerstalent.

Empirie in Nederland

De steekproef

De voor het onderzoek gebruikte steekproef heeft een bijzondere historische achtergrond. In 1952 is een grootschalig onderzoek gehouden onder de leerlingen van de laatste klas van de lagere school in de provincie Noord-Brabant. Het onderzoek had als doel informatie te verzamelen over vaardigheden, schoolprestaties, ouderlijke achtergrond, e.d. De ouders of verzorgers van 6.000 leerlingen zijn thuis door een interviewer benaderd met vragen die het ouderlijk milieu in kaart brachten. De kinderen hebben op school een aantal IQ- en prestatietesten gedaan.

In 1980 bleek dat de gegevens uit 1952 bewaard waren gebleven. Dit was aanleiding om aan het onderzoek een vervolg te geven. Via een administratieve zoektocht in de gemeentelijke bevolkingsregisters zijn de adressen van de 'kinderen' geactualiseerd. In 1983 is een enquête gestuurd met vragen die vooral gericht waren op het onderwijs- en arbeidsmarktverleden (tot dan toe) van de respondenten. Uiteindelijk heeft 58% van de 4.700 personen van wie het juiste adres opgespoord kon worden, respons geleverd. De combinatie met de vroege jeugdgegevens leverde een unieke dataset op⁵.

Tien jaar later, in 1993, is de groep weer benaderd. Dit keer was het doel om de informatie over het arbeidsmarktverleden te actualiseren en om specifiek in te gaan op ondernemerservaringen. 260 van de 1760 (ex-)arbeidsmarktparticipanten bleken (ooit) ondernemer te zijn (geweest) en hadden antwoord gegeven op de voor de analyse relevante vragen⁶.

De arbeidsvraag van de ondernemers is geoperationaliseerd met behulp van de antwoorden op de vragen⁷:

Bent u nu of in het verleden (ooit) zelfstandig ondernemer geweest? en zo ja, Wat is het maximaal aantal werknemers dat u ooit in dienst heeft gehad?

Hiermee is de te verklaren variabele gedefinieerd. Niet-ondernemers hebben een bijdrage aan de werkgelegenheid van nul, ondernemers van één (zichzelf) plus het aantal werknemers.

Verklarende variabelen

De beschikbare onafhankelijke (potentieel relevante) variabelen vallen in een aantal categorieën uiteen. Deze categorieën bestaan uit variabelen die zowel voor de ondernemers als de niet-ondernemers zijn gedefinieerd en bevatten derhalve geen informatie over de onderneming. Deze categorieën zijn:

- » ouderlijk milieu: opleiding en beroep van de ouders (zelfstandig ondernemerschap?), gezinssamenstelling, religie en sociaal milieu;
- » jeugdprestaties: uitslag van een IQ-toets, toetsen van kennis en vaardigheden op het gebied van geschiedenis, lezen, schrijven, rekenen, natuurkennis, enz.;
- » opleiding: niveau en richting van de opleiding;
- » overig: geslacht, risicohouding.

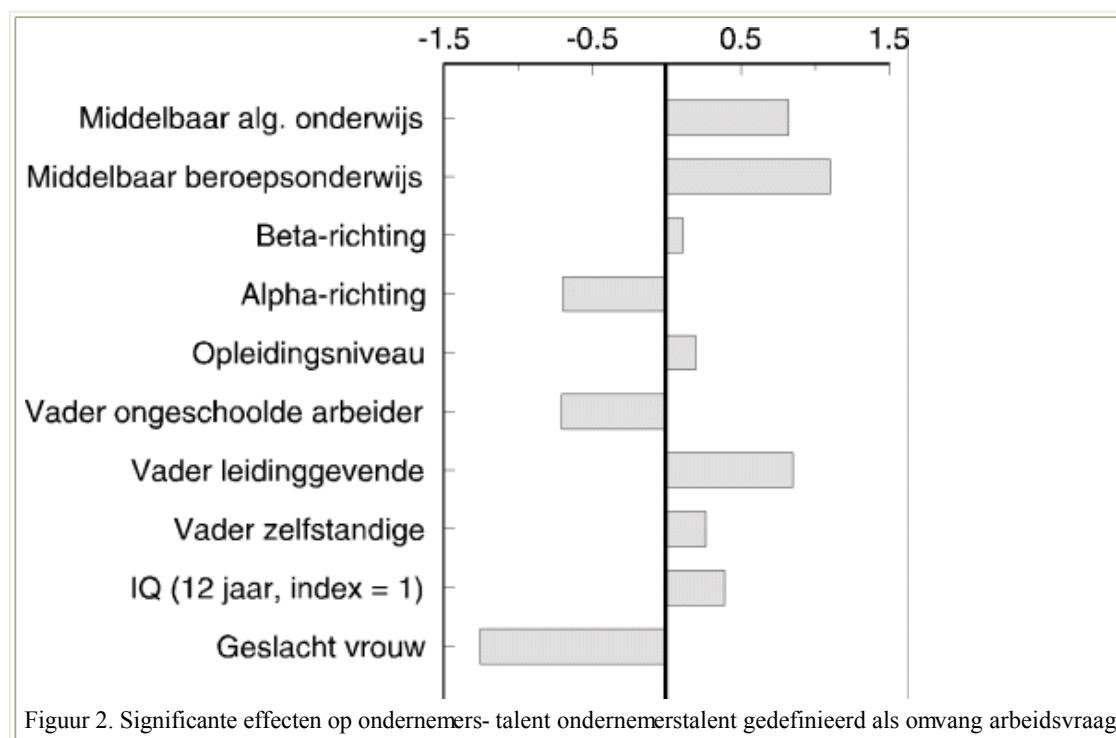
Model

De coëfficiënten zijn geschat in een model, waarin iedere arbeidsmarktparticipant zijn nut maximaliseert⁸. Een individu kiest in dit model voor ondernemerschap, en daarmee voor een onzekere beloning in de vorm van winst, wanneer zijn verwachte nutsniveau als ondernemer hoger is dan het verwachte nutsniveau als werknemer. In het andere geval wordt hij werknemer in het bedrijf van één van de ondernemers en verdient daarmee het evenwichtsloon. De uitkomst van deze keuze wordt in het model bepaald door ondernemerstalent en risicohouding. De vraag naar arbeid van ondernemers wordt alleen bepaald door ondernemerstalent. Ondernemerstalent beïnvloedt dus zowel de keuze om ondernemer te worden en zo een eigen baan te creëren, als ook het aantal werknemers dat in het bedrijf van een ondernemer een baan kan vinden.

Ondernemerstalenten hangen op hun beurt af van individuele karakteristieken. De endogene loonvoet veroorzaakt evenwicht op de arbeidsmarkt. Het model is niet-lineair en geschat met behulp van de 'maximum likelihood'-methode.

Schattingresultaten

In [figuur 2](#) worden alleen de statistisch significante effecten weergegeven. Vrouwen oefenen duidelijk een lagere effectieve vraag naar arbeid uit dan mannen, hetgeen waarschijnlijk samenhangt met de leeftijd van de steekproef⁹. Intelligentie heeft een positieve invloed, zelfs nog afgezien van opleidingsniveau. Ondernemerstalent wordt sterk beïnvloed door de arbeidsmarktpositie van de vader. De arbeidsvraag is groter voor kinderen van vaders die zelfstandig ondernemer waren. Dit heeft te maken met de kansen om een familiebedrijf over te nemen. De arbeidsvraag wordt in nog veel grotere mate positief beïnvloed door een vader met een leidinggevende positie; dit talent is erfelijk. Dat ouderlijke achtergrond bepalend is, blijkt ook uit het feit dat kinderen van vaders die ongeschoolde arbeid verrichtten ceteris paribus minder ondernemerstalent hebben.



Opleidingsniveau en -richting zijn beide bepalend voor ondernemerstalent indien dat geoperationaliseerd wordt door de vraag naar arbeid. Hoe hoger iemands opleidingsniveau, des te groter wordt de vraag naar arbeid. Het verband tussen opleiding en vraag naar arbeid is niet lineair; middelbare en algemene beroepsopleidingen genereren een additioneel positief effect. Verder blijkt uit de analyse

dat β -ondernemers meer talent hebben dan γ -ondernemers (de referentiegroep) die op hun beurt weer beter scoren dan α -ondernemers. Naast de gevonden effecten op ondernemerstalent/arbeidsvraag komt uit dezelfde analyse naar voren dat risicohouding een belangrijke invloed heeft op de kans dat iemand ondernemer wordt: naarmate iemand meer risico-avers is, is de kans op ondernemerschap kleiner. Dit lijkt een open deur (niet voor Schumpeter trouwens), maar is niet eerder empirisch aangetoond.

Vergelijking model en theorie

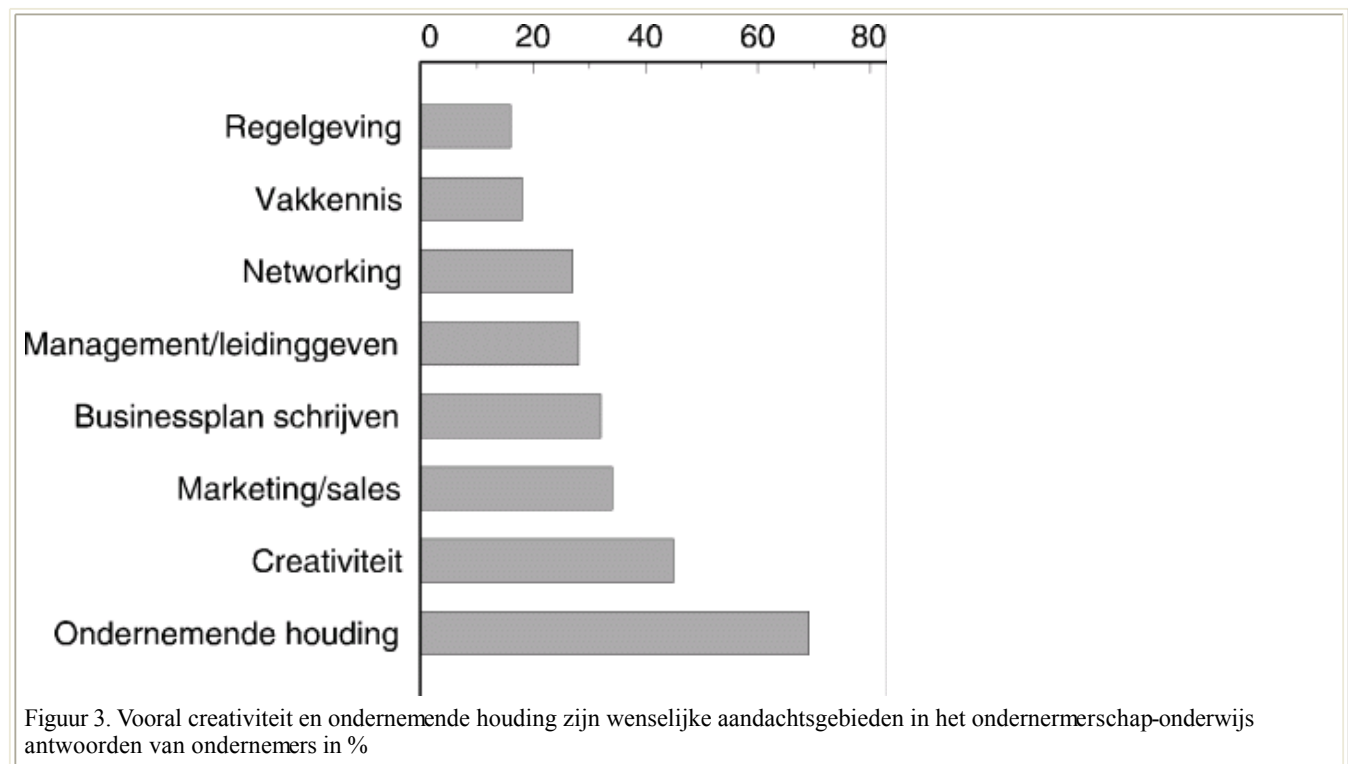
De uitkomsten van de schattingen van het model zijn frappant vergelijkbaar met hetgeen 'voorspeld' is door Marshall. Intelligentie, ouderlijke achtergrond, opleiding en risicohouding hebben alle invloed op ondernemerstalent, en die invloed heeft de door Marshall voorspelde richting. Het is duidelijk dat de resultaten de visie van Marshall ondersteunen. De empirische analyse bevat de psychologische factoren van Schumpeter helaas niet. Deze waren niet gemeten. Het ontkennende deel van zijn visie kan echter wel met behulp van de model- uitkomsten getoetst worden aan de praktijk. De 'human capital'-factoren alsmede risicohouding waarvan hij de invloed op ondernemerschap ontkent, zijn grosso modo dezelfde als de bepalende factoren van Marshall. Schumpeters visie met betrekking tot intelligentie, ouderlijke achtergrond en risicohouding wordt niet ondersteund door de schattingsresultaten van het model. Immers ze be- invloeden ondernemerschap significant en positief, terwijl Schumpeter ze aanwees als niet ter zake doende of zelfs een negatief effect voorzag.

Conclusie en aanbeveling

Conclusie van het onderzoek is dat 'human capital' wel degelijk van invloed is op ondernemerstalent, gemeten als de vraag naar arbeid door starters. Dit resultaat sluit beter aan bij de historische visie van Alfred Marshall dan bij de visie van Schumpeter. Ook de bevindingen met betrekking tot risicohouding ondersteunen de visie van Marshall, niet die van Schumpeter.

Indien we aannemen dat ondernemerstalent meer gestimuleerd moeten worden om de werkgelegenheid te bevorderen, dan lijkt het logisch in bepaalde types van het onderwijs waar meer onder- nemerstalent aanwezig is (meer) aandacht aan ondernemerschap te besteden. De onderwijstypes waar we dan aan denken zijn universiteiten (beta-richtingen) en middelbare beroeps- en algemene opleidingen.

Het in voetnoot 9 genoemde WRR-onderzoek onder jongere hoger opgeleiden bevat gegevens die inhoud kunnen geven aan een beleid gericht op meer ondernemerschap in het (hoger) onderwijs. 82% van de hoger opgeleide jonge ondernemers is het overigens eens met de beleidsaanbeveling dat er meer aandacht besteed moet worden aan ondernemerschap in het hoger onderwijs. Deze ondernemers hebben zich in het onderzoek uitgesproken over de inhoud van de wenselijke aandacht aan ondernemerschap in het hoger onderwijs. Ze hebben in een bijna uitputtende lijst maximaal drie wenselijke aandachtsgebieden aangegeven. [figuur 3](#) geeft de top-8, die hieruit is ontstaan.



De visie van jongere hoger opgeleide ondernemers is dat vooral aan een ondernemende houding en aan creativiteit meer aandacht moet worden besteed in het hoger onderwijs. Deze aandachtsgebieden komen in het nogal op reproductie gerichte Nederlandse onderwijssysteem blijkbaar onvoldoende aan de orde. Ze kunnen worden ingebouwd door speciaal hierop gerichte trainingen te organiseren. Ook voor werknemers die meer en meer geacht worden zelfsturende 'intrapreneurs' te zijn, doen dergelijke trainingen geen kwaad. Dit resultaat is opmerkelijk. Hiermee ondersteunen de jonge ondernemers uit de praktijk namelijk exact dat deel van de visie van Schumpeter, dat we in het model wegens gebrek aan gegevens niet hebben kunnen toetsen. Jonge ondernemers zien, evenals Schumpeter, houding en creativiteit als belangrijke bepalende factoren voor succesvol ondernemerschap! Een Marshall-plan voor meer werkgelegenheid dient derhalve Schumpeteriaans ingevuld te worden

- 1** Zie voor een uitgebreide historische literatuurstudie over ondernemers hoofdstuk 2 uit het in de auteursnoot genoemde proefschrift.
- 2** R. Cantillon erkende als eerste expliciet de belangrijke rol van de ondernemer voor de economie in zijn postuum uitgegeven boek *Essai sur la nature du commerce en général*, 1755.
- 3** Zie A. Marshall, *Principles of Economics*, 1930, Macmillan and co., Londen (eerste editie 1890).
- 4** Zie J. Schumpeter, *The theory of economic development*, 1934, Harvard University Press, Cambridge Mass., eerste editie 1911.
- 5** De steekproef is zeer homogeen; alle individuen hebben dezelfde leeftijd en woonden op hun twaalfde in Noord-Brabant. Een analyse van J. Hartog en G.A. Pfann (*Vervolgonderzoek Noord-Brabantse zesde klassers*, 1985, niet gepubliceerd) wijst uit dat de provincie Noord-Brabant representatief is voor Nederland voor wat betreft arbeidsmarktparticipatie, bedrijvigheid en beloning.
- 6** In de schattingsresultaten zijn alleen de 1760 (ex-)arbeidsmarktparticipanten (van de 3000) meegenomen die in het MKB werk(t)en. De werknemers in grote bedrijven en bij de overheid zijn weggelaten omdat het model een algemeen evenwichtsmodel is, waarbij de ondernemers de werknemers in dienst nemen.
- 7** Dit leek ons de beste manier om een tijdsvariërende variabele in één getal samen te vatten dat veel samenhang vertoont met ondernemerscapaciteiten. Hierbij is ervan uitgegaan dat de ondernemers die in 1993 nog actief waren, hun maximum aantal personeelsleden reeds bereikt hebben (53 jaar oud).
- 8** Zie voor een uitgebreide en technische omschrijving hoofdstuk 5 van het in de auteursnoot genoemde proefschrift.
- 9** Uit een onderzoek van SEO/Intomart naar ondernemerschap onder hoger opgeleide jongeren blijkt geen verschil tussen vrouwen en mannen (E. Brouwer, E. Edelmann, C.M. van Praag en B.M.S. van Praag, *Start-, slaag- en faalkansfactoren van hoger opgeleide startende ondernemers*, Voorstudie van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, 1996).