

# Stimulering van ondernemerschap

C.P.A. Bartels\*

**O**verheidsbeleid om ondernemerschap te stimuleren kan aangrijpen bij de persoonlijke kenmerken van de beginnende ondernemers (zoals hun financiële positie of kwalificaties), of bij de omgevingsfactoren (bij voorbeeld wet- en regelgeving, fiscaal beleid of huisvesting). Uit een overzicht van beleidsmaatregelen volgt dat van de meeste afzonderlijke maatregelen geen grote impact op het ondernemerschap verwacht kan worden. Op nationaal niveau is het scheppen van financieringsmogelijkheden het meest effectief, terwijl op regionaal niveau een combinatie van onderwijs, managementondersteuning en huisvesting het ondernemerschap kan stimuleren.

Ondernemerschap wordt tegenwoordig zeer positief benaderd. Van de werkende jongeren ziet 43% het zelfstandig ondernemerschap als ideaal<sup>1</sup>. In toenemende mate blijken individuen dit ideaal ook daadwerkelijk te realiseren. Het aantal nieuwe ondernemingen is de laatste jaren toegenomen met gemiddeld 10% per jaar.

In dezelfde periode dat het aantal starters toenam, kregen zij een prominenter plaats op de beleidsagenda van overheden en andere actoren. Er zijn verschillende instrumenten voor gericht beleid ontwikkeld en beproefd. In de eind juni gepresenteerde nota *Werk door ondernemen* presenteert ook het huidige kabinet een pakket maatregelen die bedoeld zijn om "de uitdaging van het ondernemerschap naar voren te halen"<sup>2</sup>. In dit artikel bezie ik welke belangrijke instrumenten in Nederland zijn toegepast, en met welk effect. Ook recente beleidsinitiatieven komen aan de orde.

## Aanknopingspunten beleid

De mogelijkheid dat iemand overweegt zelfstandig ondernemer te worden, en vervolgens de stap daadwerkelijk te zetten, is afhankelijk van een groot aantal persoonlijke kenmerken en van verschillende omgevingsfactoren, zie figuur 1. Van de categorie persoonlijke kenmerken vormen slechts de aspecten kwalificaties en financiële positie aanknopingspunten voor beleid. Kwalificaties zijn immers te beïnvloeden met opleiding en de financiële positie wordt mede bepaald door het fiscale beleid. De genoemde omgevingsfactoren zijn echter in principe allemaal te gebruiken voor een gericht beleid.

Er zijn dus zeer veel aanknopingspunten voor beleid dat ondernemerschap wil stimuleren. Overtui-

gende argumenten om specifiek voor starters beleidsmaatregelen te treffen zijn echter bij de meeste van deze factoren moeilijk te geven. Dit komt omdat zo'n beleid ook effecten kan hebben op een groter aantal mislukkingen, een afname van het persoonlijk inkomen van een deel der betrokkenen, en verdringing van al bestaande economische activiteiten. Een specifieke behandeling van starters is eigenlijk alleen voor het opleidings- en scholingsinstrument goed te verdedigen, omdat in dit geval de maatschappelijke investering ook bij mislukking nog een positieve rol kan spelen bij de kansen van de betrokkenen op de arbeidsmarkt.

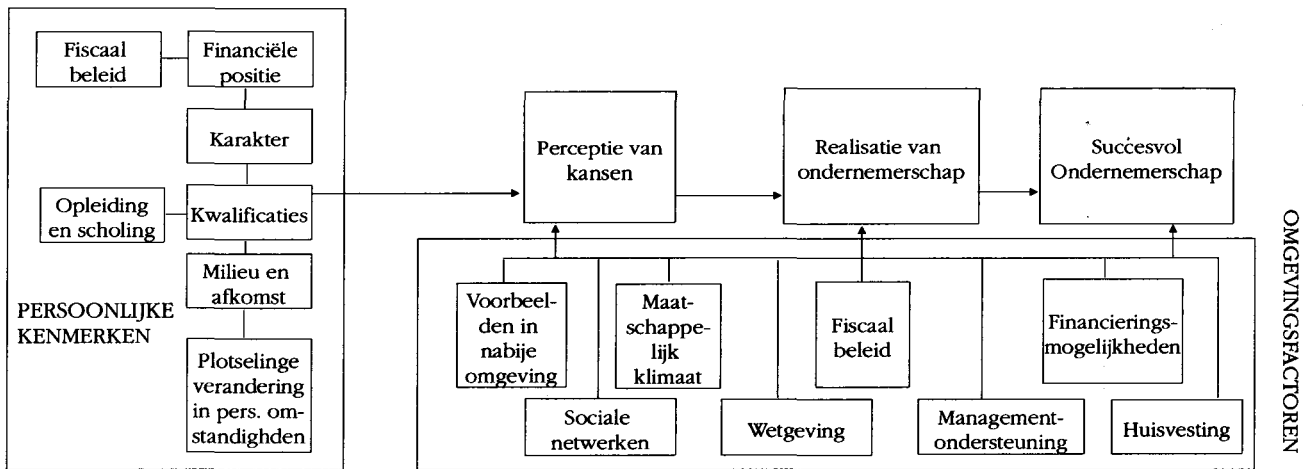
## Hoofdpijnen van beleid

Startersbeleid heeft vorm gekregen door initiatieven van de nationale overheid en steeds meer ook regionale overheden. Het nationale beleid berust vooral op de peilers regelgeving, fiscale maatregelen, en het financieringsinstrument, terwijl in het regionale beleid met name huisvesting, opleiding en managementondersteuning als stimuleringsmogelijkheden zijn aangegrepen. Hoe zijn de belangrijkste instrumenten in de afgelopen tijd toegepast?

\* De auteur is directeur van Bureau Bartels en bijzonder hoogleraar Kennis en Ondernemerschap bij de Katholieke Universiteit Nijmegen. Bij het vervaardigen van dit artikel is dankbaar gebruik gemaakt van de assistentie van Wim van der Es, Guido Pielage en Jan Willem Wolff.

1. KNOV/NCOV, *Self-employment. Zó werkt het wél!*, Delft/Rijswijk, 1994.

2. Ministerie van Economische Zaken, *Werk door ondernemen*, Den Haag, 1995.



**Figuur 1.**  
**Invloeden**  
**op onder-**  
**nemerschap**

### Regelgeving

Startersbeleid is in de afgelopen decennia een combinatie geweest van aanmoedigings- en ontmoedigingsbeleid. Het ontmoedigingsbeleid was bedoeld om individuen in bescherming te nemen voor het risico van een fiasco, om de kwaliteit van produkt of dienst te beheersen, en om de positie van al bestaande ondernemers te beschermen. Beleidsmakers zien deze regelgeving en de daaraan verbonden administratieve lasten momenteel als één van de belangrijkste knelpunten voor nieuw ondernemerschap. Daarom treedt er 1 januari 1996 een nieuw Vestigingsbesluit in werking, waardoor de vakbekwaamheidseisen grotendeels vervallen en het aantal vestigingsregelingen van circa 90 naar acht wordt teruggebracht. De verwachting is dat de uit de vestigingswetgeving voortvloeiende administratieve lasten hierdoor ongeveer halveren<sup>3</sup>. Verder wordt gewerkt aan het slechten van toetredingsbarrières die branches als het notariaat en taxibedrijven hebben opgeworpen. Zelfs wordt overwogen om in grote steden "regelluwe zones" te creëren, waar een verlicht toepassingsregime van de vestigingswet van kracht zal zijn.

Mijn verwachting is echter dat versoepeling van de regelgeving geen merkbaar effect op de intensiteit van ondernemerschap zal hebben. In het recente verleden waren er immers juist voor snelgroeiende branches als de zakelijke diensten nauwelijks toetredingsdrempels, en voor branches waar ze er wel waren wisten potentiële ondernemers zich daar prima op voor te bereiden. Ondersteuning voor deze verwachting ontleen ik aan een recent onderzoek onder het Europese midden- en kleinbedrijf, waarin voor Nederland opvallend weinig klachten over beperkingen door wetgeving en/of belastingen werden geuit<sup>4</sup>.

### Fiscale maatregelen

De financiële positie van een (aspirant-)ondernemer is een zeer belangrijke determinant van succesvol ondernemerschap. Fiscale regelingen hebben invloed op de mogelijkheid eigen vermogen te genereren. Er bestaan enkele bepalingen die het doel hebben beginnende ondernemers te bevoordelen, maar er is

geen sprake van een algemeen voorkeursbeleid voor deze groep.

Regelingen verschillen namelijk voor verschillende rechtsvormen waarin een onderneming gegoten kan zijn en voor verschillende niveaus van economische activiteit. Voor een beginnende onderneming in de BV-vorm is het meest relevante gegeven, dat voor de winst tot een niveau van f 100.000 een tarief van 40% vennootschapsbelasting geldt; voor winst boven dit niveau wordt 35% gerekend. Aannemende dat een nieuwe onderneming in het begin lage winsten heeft, wordt deze dus geconfronteerd met een relatief zwaardere druk bij deze belasting. In de onlangs door het Ministerie van EZ uitgebrachte *Toets op het concurrentievermogen* wordt geconstateerd dat Nederland met dit tariefopstapje een tamelijk unieke plaats inneemt: andere landen kennen of een uniform tarief, of juist een lager tarief voor lagere winstniveaus (België, Japan, VS). Het huidige kabinet wil via geleidelijke weg toe naar een uniform tarief.

Er zijn voor sommige beginnende ondernemers ook wel fiscale voordelen te traceren. Binnen de inkomstenbelasting kunnen beginnende ondernemers de eerste drie jaren aanspraak maken op een hogere zelfstandigenaftrek, die binnenkort verhoogd zal worden. Ook kan een ondernemer gebruik maken van de fiscale oudedagsreserve; een voorziening die overigens niet anders is dan die voor pensioenpremies en lijfrentes. Starters vormen hiervoor geen aparte doelgroep. De investeringsaftrek voor investeringen tot circa een half miljoen gulden is eveneens niet specifiek op starters gericht, maar kan voor hen wel interessant zijn. Ook deze mogelijkheid zal binnenkort verruimd worden. Bij de verliescompensatie worden starters wel apart behandeld met de bepaling dat aanloopverliezen (verliezen gedurende de eerste zes jaren na het ontstaan van de onderneming) onbeperkt gecompenseerd kunnen worden. Voor de btw geldt een vrijstelling van afdracht, als het niet om een BV gaat, en als de btw minder dan circa f 2.000 be-

3. Ministerie van Economische Zaken, *Naar minder administratieve lasten*, Den Haag, 1994.

4. Zie *Het Financieele Dagblad*, 25 mei 1995.

draagt, welke ondergrens op korte termijn opgetrokken zal worden. Zo'n ondernemer kan tevens worden vrijgesteld van de wettelijke administratieve verplichting tot de btw. Ten slotte is er nog een ondernemersvrijstelling in de vermogensbelasting, die ook weer niet specifiek op starters is gericht en waarvoor de grens binnenkort aanzienlijk verhoogd zal worden.

De huidige fiscale wetgeving houdt in dat een beginnende ondernemer, die ten volle kan profiteren van belastingvoordelen, hiermee een winst van hoogstens enkele duizenden gulden behaalt. Tegelijkertijd kunnen andere starters (de BV-situatie) echter een nadeel van minstens vergelijkbare omvang ervaren. Door de voorgenomen wijzigingen in de fiscale regels wordt de negatieve invloed van het fiscale beleid voor starters deels tenietgedaan. Wat blijft is echter het gegeven dat de administratieve lasten, die voor ondernemers uit de fiscale wetgeving voortvloeien, voor kleine ondernemers relatief groot zijn. Om dit nadeel te compenseren, zouden grotere fiscale tegemoetkomingen nodig zijn dan die nu voorzien zijn.

#### *Financieringsmogelijkheden*

De aanwezigheid van voldoende eigen vermogen vormt voor veel aspirant-ondernemers een hoge drempel. Om de beschikbaarheid van risicodragend vermogen te vergroten biedt de overheid op de volgende wijzen de helpende hand.

Voor kredieten van banken aan het midden- en kleinbedrijf stelt de overheid zich in bepaalde gevallen borg. Voor starters geldt een iets gunstiger regeling. Als het om grote bedragen gaat komt het achtergesteld krediet in beeld, dat wordt verleend door, of onder garantie van De Nationale Investerings Bank met een contragarantie van 90% van de overheid. De Algemene Bijstandswet kent een aparte regeling voor beginnende zelfstandigen; zij kunnen gedurende enige tijd inkomenssteun ontvangen en een beroep doen op een rentedragende lening.

In de jaren tachtig is door de Rijksoverheid ondersteuning geboden aan de ontwikkeling van de zogenaamde 'venture capital'-markt. Een eerste lijn hierbij was (vanaf 1974) het beschikbaar stellen van gelden voor de regionale ontwikkelingsmaatschappijen. Deze hebben zich echter kwantitatief gezien maar in bescheiden mate ingelaten met nieuwe ondernemingen. Een andere lijn was die van de Garantieregeling Participatiemaatschappijen (1981-1995). Deze was bedoeld om vermogensverschaffers te bewegen deel te nemen in het risicodragend vermogen van kleine en middelgrote ondernemingen. Om dit te bewerkstelligen vergoedt de overheid aan door De Nederlandsche Bank erkende particuliere participatiemaatschappijen de helft van het eventueel op een deelneming te lijden verlies.

Mede door de genoemde Garantieregeling is de 'venture capital'-markt in Nederland in de jaren tachtig enorm tot ontwikkeling gekomen. Er kan nu worden gesproken van een volwassen markt. Het voor kleinere en beginnende ondernemers relevante aanbod op deze markt komt van de particuliere participatiemaatschappijen, met begin jaren negentig een beschikbaar vermogen van f 3,6 mrd<sup>5</sup> en van vermo-

gende particulieren, die in totaal minstens 2 miljard risicodragend geïnvesteerd hebben<sup>6</sup>. Het kabinet is doende een fiscale faciliteit uit te werken, om deze 'informal investors' te bewegen nog meer risicokapitaal aan starters beschikbaar te stellen, de zogenaamde tante Agaath-regeling.

De in 1993 uitgevoerde evaluatie van de PPM-regeling gaf aan dat in ruim elf jaar bijna 850 ondernemingen onder de PPM-regeling zijn aangemeld, met een gemiddelde omvang van één miljoen gulden<sup>7</sup>. De omvang van de jaarlijkse aanmeldingen onder de PPM-regeling is de laatste jaren sterk teruggelopen tot circa f 40 mln in 1993. De doelstelling van de regeling om het aanbod van risicodragend vermogen te activeren lijkt dus vooral in de jaren tachtig gerealiseerd te zijn. Het verliespercentage bedroeg gemiddeld 30%, hetgeen de overheid circa f 130 mln heeft gekost. Verder bleek het verliespercentage de laatste jaren stijgend.

Het evaluatie-onderzoek gaf aan dat ongeveer twee derde van de bereikte bedrijven als starter aan te merken was. Een aanzienlijk deel van alle participaties, namelijk 45%, betrof dan ook bedragen kleiner dan een half miljoen. Het betreft echter in feite maar een klein deel van de totale startersmarkt. Uit gegevens over de financieringsbron van jonge ondernemingen blijkt dat slechts 6% van de onderzochte groep bedrijven baat had bij venture capital<sup>8</sup>. Al met al kan het oordeel zijn, dat de PPM-regeling duidelijk heeft bijgedragen aan financieringsmogelijkheden voor een kleine groep starters, en dat er door de overheid een flinke prijs voor is betaald.

Het genoemde evaluatie-onderzoek signaleerde als belangrijkste resterende knelpunt de zogenaamde onderkant van de markt. Het gaat dan om risicodragend vermogen voor de aanloopfase naar commercialisering van een produktidee, dus veelal om seed-capital. De belangrijkste reden voor het minder ontwikkeld zijn van dit deel van de markt is het slechte rendement vanwege hoge begeleidingskosten, en de moeilijkheid om projecten te selecteren die potentieel een goed rendement hebben. Dit heeft er echter diverse actoren niet van weerhouden om voorzieningen te treffen voor seed capital. Twee landelijke fondsen voor deze vorm van kapitaal zijn Licentec en Partno Management, terwijl er regionale fondsen bestaan in Groningen, Gelderland en Twente. Het gemiddelde beschikbare kapitaal van deze fondsen bedraagt echter nog geen twee miljoen gulden, zodat deze fondsen kwantitatief gezien een zeer bescheiden positie innemen. Ook kan gesteld worden dat het verschil met participatiemaatschappijen veel minder groot is dan gesuggereerd wordt. Immers, ook bij participatiemaatschappijen bestaat interesse voor dit soort projecten, mits er maar een redelijke kans op succes is. Gebrek aan geld is er volgens deze participatiefondsen niet, wel gebrek aan commercieel perspectievolle initiatieven. Gezien de noodzaak óók

5. W.F. Geerts, *Evaluatie PPM-regeling*, Andersen Consulting, Amsterdam, 1993.

6. *Het Financieele Dagblad*, 23 juni 1994.

7. W.F. Geerts, 1993, op.cit.

8. NION, *Gestart, maar dan?*, 1990.

	basis landelijk gemiddelde	basis gemiddelde vier regio's
Noordelijk Overijssel	-2,0	-2,7
Twente/Salland	4,9	5,8
Noord-Oost Gelderland	1,7	1,1
Drenthe	-2,1	-2,7

**Tabel 1.**  
**Regionale**  
**component**  
**van vier**  
**regio's**

bij 'seed capital funds' een bepaald rendement te realiseren, zal de praktijk van kapitaalverstrekking weinig kunnen afwijken van die van andere participatiefondsen. Het kabinet is echter van mening dat deze onderkant van de markt hernieuwde aandacht verdient. Hiertoe zullen enkele regionale en landelijke fondsen, die zich richten op startende technologische bedrijven (de technostarters) financieel ondersteund worden.

Een financieringsvoorziening specifiek voor kennisintensieve starters is de regeling Tijdelijke Ondernemers Plaatsen (TOP). De formule houdt in dat potentiële ondernemers in dienst treden van de universiteit, met de afspraak dat de helft van de tijd aan de nieuwe onderneming besteed mag worden. Aan de TU Twente zijn zo 130 nieuwe bedrijven ontstaan, die anno 1994 werkgelegenheid boden aan 900 personen. Elk jaar komen er gemiddeld 15 nieuwe TOP-bedrijven bij<sup>9</sup>. Men heeft hier inmiddels de subsidie veranderd in een risicodragende lening. Ook elders is of wordt met deze formule geëxperimenteerd. De TOP-regeling kan worden beschouwd als succesvol, omdat met bescheiden bedragen, die grotendeels ook weer terugvloeien, een zeer welkome stimulans in de cruciale aanloopfase van een nieuwe onderneming wordt gegeven.

De hier besproken regelingen om meer risicodragend kapitaal voor starters te genereren hebben zeker bijgedragen aan een groter aanbod van deze kapitaalvorm. Aannemelijk is dat hierdoor aspirant-ondernemers eerder en/of intensiever een bedrijf hebben kunnen starten. Het gaat echter slechts om een klein deel van de starterspopulatie.

#### *Opleiding ondernemerschap*

De genoemde regelgeving met betrekking tot ondernemerschap kent al lange tijd minimumeisen op het gebied van ondernemerskunde voor bepaalde typen ondernemers. Hierbij aansluitend bestaan er in het reguliere onderwijs, met name op middelbaar niveau, al lang specifieke ondernemersopleidingen. In de jaren tachtig zijn er vooral op regionaal niveau initiatieven genomen om meer individuen de voor ondernemerschap wenselijke kwalificaties bij te brengen.

Ondernemerschap is een thema, waarvan het niet zo maar duidelijk is wat er aan te leren valt. Uit een evaluatie van negen scholings- en begeleidingsprojecten voor startende ondernemers bleek dat er grote verschillen bestonden in aanpak en kosten, die echter geen verband vertoonden met succesindicatoren<sup>10</sup>. Het lijkt er op dat er geen eenduidige succesformule bestaat voor een opleiding ondernemerskunde. Wel blijkt dat een groot deel van de cursisten ook daadwerkelijk de stap naar het ondernemerschap zet, en de opleiding over het algemeen waardeert. Opleiding en scholing zullen in bepaalde mate tot meer

en/of beter ondernemerschap hebben geleid, maar een groot deel van de betrokkenen zou ook zonder deze voorzieningen de stap wel hebben gezet.

#### *Managementondersteuning*

Om beginnende ondernemers te assisteren tijdens de startfase zijn er op lokaal en regionaal niveau allerlei voorzieningen getroffen voor managementondersteuning. Een deel hiervan was gelieerd aan bedrijvencentra (zie verderop). Het mogelijke effect op de intensiteit van ondernemerschap ontleen ik aan enkele studies, voor enerzijds beginnende ondernemers en anderzijds het midden- en kleinbedrijf in het algemeen<sup>11</sup>.

Het blijkt dat het instrument goedkope managementondersteuning door de gebruikers erg gewaardeerd wordt. Men spreekt van een nuttig instrument, waardoor de besluitvorming versneld wordt. Een positieve doorwerking op 'harde' indicatoren als omzet, rendement, werkgelegenheid en overlevingskans wordt echter maar in beperkte mate gesignaleerd. Verder valt te constateren dat gebruikers meestal ook zonder gesubsidieerde begeleiding externe ondersteuning zouden inroepen. Er is doorgaans eerst een voornemen activiteiten te ontplooiën en pas daarna komt de mogelijkheid van goedkope ondersteuning in beeld. Gebruikers vormen blijkbaar een specifieke groep van alerte, open ondernemers die in belangrijke mate ook zonder gesubsidieerde ondersteuning hun weg wel zouden vinden.

#### *Huisvestingsmogelijkheden*

Begin jaren tachtig werd geconstateerd dat het vinden van geschikte huisvesting voor nieuwe, kleine bedrijven vaak een probleem was. De markt voorzag nauwelijks in kleinschalige eenheden, waarvan de omvang relatief eenvoudig was aan te passen aan de wisselende behoefte, tegen een vriendelijke prijs en met een zogenaamd 'easy in, easy out'-contract. Dit kwam vooral door de kosten en risico's die verbonden zijn aan de ontwikkeling en exploitatie. Subsidie werd veelal onontbeerlijk geacht om een voor de doelgroep acceptabel kostenniveau te verwezenlijken. Op initiatief van vaak lokale overheden of lokale ontwikkelingsorganisaties werden bedrijfsverzamelgebouwen ontwikkeld, die meestal ook een voorziening voor ondersteunende diensten kenden. Vanaf 1983 is het aantal centra flink gegroeid, vooral door het beschikbaar komen van subsidies, meestal voor de ontwikkeling, soms ook voor de exploitatie. Subsidieverstrekkingen waren zowel gemeenten, provincies en het Rijk, terwijl verder in verschillende geval-

9. Kamerkrant Twente/Salland, oktober 1994.

10. Bureau Bartels, 1994, op.cit.

11. Bureau Bartels, *Professionalisering van ondernemers in kleine kernen. Evaluatie van een opleidings- en begeleidingsprogramma*, Rapport uitgebracht op verzoek van het Ministerie van Economische Zaken, Utrecht, 1992; Bureau Bartels, *Project Nieuwe Ondernemingsinitiatieven 1990-1994*, Eindverslag, Assen, 1994; J. Bais en A. Bruins, *Evaluatie subsidieregeling externe stimulering*, EIM, Zoetermeer, 1994.

len ook vanuit het bedrijfsleven financieel werd bijgedragen<sup>12</sup>.

Uit een evaluatiestudie bleek overigens dat slechts een derde deel van de in de onderzochte centra gevestigde bedrijven starter was<sup>13</sup>. De gemiddelde leeftijd van de betrokken bedrijven was 4 à 5 jaar. Gebruikers bleken vooral de onroerend-goedkenmerken te waarderen, namelijk goedkoop, klein, flexibel, bereikbaarheid, representativiteit en herkenbaarheid. De beschikbaarheid van diverse faciliteiten en de aanwezigheid van een manager waren voor de gebruikers duidelijk minder relevant.

Er is dus een impuls van buitenaf nodig geweest om gepast aanbod van bedrijfshuisvesting voor jonge en kleine bedrijven te creëren. De maatschappelijke kosten hiervan zijn waarschijnlijk beperkt gebleven, omdat met overheidsmiddelen doorgaans slechts een bescheiden deel van de kosten is gefinancierd. De succesvolle exploitatie van vele bedrijvencentra heeft de interesse gewekt van traditionele marktpartijen, waardoor in de tweede helft van de jaren tachtig de eerder gesignaleerde knelpunten voor dit segment van de markt wel grotendeels waren opgelost. Een traceerbare invloed op de intensiteit van ondernemerschap zal zodoende eerder halverwege de jaren tachtig hebben gespeeld, dan in het recente verleden.

### Totaalbeoordeling van de instrumenten

Naast deze analyse van elk der instrumenten ga ik nu over tot een totaalbeoordeling van het stimuleringsinstrumentarium op de intensiteit van ondernemerschap. Hiervoor kies ik een regionale aanpak. Bij een doorsnee-analyse van regio's kan namelijk geabstraheerd worden van tijdsafhankelijke invloeden. Bovendien is er een regio die er duidelijk uitspringt met een actief stimuleringsbeleid voor nieuwe, met name kennisintensieve ondernemers, namelijk Twente. Hier werd het eerste universitaire bedrijvencentrum gerealiseerd, werd de al genoemde TOP-regeling ontwikkeld en introduceerde de universiteit in een vroeg stadium aanvullende voorzieningen om spin-offs te stimuleren<sup>14</sup>. Door Twente te vergelijken met andere regio's zou de totale invloed van het gehanteerde instrumentarium te achterhalen moeten zijn. Er zullen dan referentieregio's gekozen moeten worden, die voor enkele basiskennmerken redelijk vergelijkbaar zijn. Het meest relevant is de marktpotentie, te benaderen met de lokatie van een regio in een grotere geografische context en met de agglomeratiegraad. Daarom zijn de in tabel 1 opgenomen regio's gekozen. Hiervoor is gekeken naar het gemiddelde aantal jaarlijkse nieuwe inschrijvingen bij de Kamer van Koophandel in de periode 1989-1993.

De mogelijke invloed van beleidsinstrumentarium wordt getoetst aan de hand van de regionale component in het aantal nieuwe inschrijvingen. Deze is berekend door het aantal nieuwe ondernemingen te vergelijken met het aantal dat te verwachten is, als per bedrijfstak het landelijke cijfer zou gelden. Een alternatief is om per bedrijfstak het gemiddelde van de vier regio's te nemen. Een positieve regionale component betekent dat een regio het naar verhouding goed doet. Tabel 1 bevat de resultaten.

Het blijkt dat Twente/Salland op basis van beide normen de meest positieve regionale component heeft. De conclusie uit deze eenvoudige ex-post evaluatie zou dus zijn dat een actief stimuleringsbeleid voor ondernemerschap in elk geval op regionaal niveau zijn vruchten afwerpt. Zo'n beleid kan bewerkstelligen dat potentiële starters aangemoedigd worden hun voornemen inderdaad door te zetten en dat de betreffende regio een aantrekkelijke vestigingsplaats biedt voor jonge ondernemingen.

### Afsluiting

Initiatieven op nationaal en lokaal niveau hebben in de jaren tachtig geleid tot de inzet van verschillende instrumenten, met als doel ondernemerschap te stimuleren. Het nationale beleid beruiste vooral op de peilers van regelgeving, fiscale maatregelen en het financieringsinstrument. Ik heb beargumenteerd dat waarschijnlijk alleen het laatste instrument een overtuigende stimulerende werking op de intensiteit van ondernemerschap gehad heeft, zij het dat hierdoor slechts een kleine groep starters bereikt is. De instrumenten ondernemerschapsonderwijs, managementondersteuning en huisvesting zijn vooral op lokaal en regionaal niveau gehanteerd. Ieder op zich bezien valt er van deze maatregelen geen grote impact op de intensiteit van ondernemerschap te verwachten. Maar de uitgevoerde analyse suggereert wel dat als de verschillende instrumenten tegelijkertijd en krachtig worden ingezet, er op regionaal niveau daadwerkelijk effect te bewerkstelligen is.

Een nieuwe impuls aan ondernemerschap zoals het kabinet die wil geven, is altijd welkom. Toch moet van de impact niet te veel verwacht worden. De intensiteit van ondernemerschap is immers al zodanig toegenomen, dat er moeilijk van een suboptimale situatie gesproken kan worden. Verder is aan gericht startersbeleid altijd het risico verbonden dat minder perspectiefvolle initiatieven worden doorgezet, die later tot mislukkingen kunnen leiden. In de huidige omstandigheden kan op nationaal niveau worden volstaan met maatregelen om de nadelen die nieuwe ondernemers op sommige terreinen ondervinden (fiscaal en sommige regelgeving) zo veel mogelijk weg te nemen. Aanvullende stimulansen kunnen worden overgelaten aan actoren op regionaal en lokaal niveau. Vooral opleiding en scholing op het gebied van ondernemerskunde vormen op dit niveau zinvolle activiteiten, omdat er weinig kosten mee gemoeid hoeven te zijn en er ook baten zijn als de stap naar ondernemerschap niet wordt gezet.

### C.P.A. Bartels

12. L.H.J. Verhoef, *Bedrijvencentra à la carte*, Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf, Den Haag, 1985.

13. R. Brolsma, J. Pernot en L. Verhoef, *Gebruik en effectiviteit van faciliteiten in bedrijvencentra*, Coördinerend Instituut Midden- en Kleinbedrijf, Diemen, 1987.

14. J.J. van Tilburg en C.M. Vorstman, *Ondernemen met technologie. Het ontstaan en de groei van nieuwe kennisintensieve bedrijven vanuit de Universiteit Twente*, Van der Meer & van Tilburg Innovatie Adviesbureau, Enschede, 1994.