
Uit de schaduw van de groten

PROF. DR. A. VAN DER ZWAN*

Het midden- en kleinbedrijf is uit de schaduw van het grote bedrijf getreden. Steeds meer wint ook in beleidskringen de overtuiging veld dat het kleine bedrijf een eigen zelfstandige functie vervult die van groot belang is in een dynamische economie. Maar nu lijkt de stemming weer te zijn doorgeslagen naar de andere kant en worden, b.v. ten aanzien van de werkgelegenheid, te hoge verwachtingen gekoesterd van de rol die het midden- en kleinbedrijf kan vervullen. In dit artikel wordt ingegaan op de betekenis van de kleine onderneming voor de nationale economie. De auteur tempert te hoog gespannen verwachtingen. Wel constateert hij dat het economische beleid tot nu toe slecht inspeelde op de karaktertrekken van de zelfstandige ondernemer en de specifieke knelpunten voor het kleine bedrijf.

Inleiding

Er bestaat geen verrassingsvrije toekomst en dat weten we. En toch komen we doorgaans in het denken over de toekomst niet verder dan het eenvoudig doortrekken van lijnen: in perioden van groei zien we alleen voortgaande groei en als de economie tot onze verrassing omslaat, hebben we vervolgens evenzeer de neiging om de (dan neergaande) lijn door te trekken. Zo is het niet alleen gegaan met de economische groei, maar ook met de concentratie in het bedrijfsleven; en die twee hebben — naar veler oordeel — ook direct met elkaar te maken.

Het is nog niet lang geleden dat er in onze gedachten nog slechts een marginale plaats was weggelegd voor het midden- en kleinbedrijf. Veel van de inspanningen die de overheid op deze sector richtte, had dan ook tot doel om de sociale gevolgen van de uitschakeling van het kleine bedrijf op te vangen en zo de reallocatie van klein naar groot te vergemakkelijken. Dit beleid werd ook gevoed door de stemming in het grote bedrijfsleven die er overheersend één was van: rek het bestaan van de kleine onderneming niet langer dan de markt toestaat, beschermende maatregelen bemoeilijken de hergroepering op de afzet- en arbeidsmarkt onnodig en leiden tot welvaartsverlies.

Die stemming is dan nu wel omgeslagen. Het kleine bedrijf is uit de schaduw van de groten getreden en daar zal niemand rouwig om zijn. Maar de stemming neigt weer door te slaan: nu lijkt alle heil, bij voorbeeld ter zake van de werkgelegenheid, van het midden- en kleinbedrijf te worden verwacht. Een saillant detail daarbij is dat het grote bedrijfsleven ook in de omslag in de meningsvorming weer voorop loopt. Deze recente belangstelling voor het midden- en kleinbedrijf vanuit de hoek van het grote bedrijfsleven is overigens niet geheel en al belangeloos te achten. Ik kom daarop nog terug.

De vragen waarmee ik me in deze uiteenzetting wil bezighouden, luiden:

- hoe moeten we de recente „herleving” van het kleine bedrijf plaatsen?
- zijn de verwachtingen die nu worden gekoesterd ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf, wel reëel?
- wat beweegt de zelfstandige ondernemer en kan het beleid daar wel op inspelen?

- welke beleidsdoelstelling en welke instrumenten kunnen worden aangemerkt als een verstandige keuze?
- wat kan het bedrijfsleven zelf doen om in te spelen op de herleving van de aandacht voor het kleine bedrijf?

De „revival” van het kleine bedrijf

Aan het kleine bedrijf en de zelfstandige ondernemer wordt op uiteenlopende gronden een betekenis toegekend die uitgaat boven hun directe bijdrage aan het nationale produkt. In traditionele kring worden het kleine bedrijf en de zelfstandige ondernemer niet zelden gezien als de ruggegraat van de samenleving: spaarzin, ondernemingsgeest en arbeidsethos worden bij uitstek toegeschreven aan de zelfstandige ondernemer. Deze moralistische zienswijze is nog steeds het credo van de middenstandsorganisaties. In het recente verleden zijn deze traditionele waarden wat verbleekt en daarmee de maatschappelijke betekenis die aan de zelfstandige ondernemer werd toegekend. Mogen we nu stellen dat de herleving van de belangstelling voor de zelfstandige ondernemer en het kleine bedrijf berusten op een restauratie van traditionele waarden? Dit is naar mijn indruk ten dele zeker het geval en ik kom daar bij de profielschets nog op terug.

In de huidige gedachtenvorming spelen echter ook heel andere elementen een rol. Het verrassende is dat ook in die nieuwe ideeën aan het kleine bedrijf extra betekenis wordt toegekend. In die moderne opvattingen wordt het kleine bedrijf namelijk als een graadmeter gezien voor de vitaliteit en dynamische efficiency van een economie in haar geheel 1). Met

*) Hoogleraar commerciële economie, marktanalyse en bedrijfsstatistiek aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Dit artikel bevat de tekst van een inleiding voor het Amro-symposium over het midden- en kleinbedrijf, gehouden te Bussum op 11 september 1981. De auteur is drs. D. Huisman, directeur van SKIM mc. ma. zeer erkentelijk voor diens steun bij het schrijven van deze uiteenzetting.

1) David L. Birch, *The job generation process*, paper MIT, Cambridge (Mass.), 1979. G. Gudgin, *Industrial location process and regional employment growth*, Saxon House, Londen, 1978. D. Storey, *Job generation and small firms policy in Britain*, Centre for Environmental Studies, Londen, 1980.

name valt hierbij de nadruk op het geboortencijfer van bedrijven. Waarom wordt in dat kader zo'n groot gewicht toegekend aan het kleine bedrijf? De recente literatuur overzende, spelen daarbij de volgende denkbeelden een rol: — *proeftuin en voorstadium voor groei*. Het midden- en kleinbedrijf vormt de basis voor doorgroei en uitgroei naar bedrijven van grotere omvang. De kleine onderneming is in die visie de proeftuin of het kinderstadium van het grotere bedrijf. Alleen al op basis van kansrekening kan men dan stellen dat er in een economie een voldoende brede basis moet zijn, willen er ook voldoende ondernemingen van grotere omvang van de grond komen 2).

— *basis voor nieuwe bedrijfstakken*. Er ontstaan — juist ook internationaal gezien — voortdurend nieuwe branches, niet zelden op basis van een technische doorbraak. Het kleine bedrijf is de basis waarop zo'n doorbraak of nieuwe ontwikkeling veelal zijn aanvang neemt. De aanwas van nieuwe kleine ondernemingen is dus voor een economie ook een voorwaarde voor het krijgen van aansluiting bij geheel nieuwe soorten van bedrijvigheid in de wereld 3), — *innovatiepotentie*. Ook in bestaande bedrijfstakken, zelfs indien die gekenmerkt worden door een hoge graad van concentratie, zijn het veelal de kleine bedrijven die door hun grotere innovatieve potentie zorgen voor vernieuwing. De constante stroom van technische vernieuwingen zal in elke economie op straffe van veroudering en stagnatie moeten worden geabsorbeerd. Het zijn de kleine bedrijven die niet alleen voor de nieuwe impulsen zorgen, maar ze zijn ook in staat nieuwe ontwikkelingen snel op te vangen. De technische vernieuwing in productie en produktontwikkeling in een economie zou volgens deze zienswijze ten zeerste gebaat zijn bij een goed ontwikkeld kleinbedrijf 4);

— *flexibiliteit en aanpassingsvermogen*. Zelfs in een depressie waarin de afzet in zijn geheel genomen stagneert, doen zich grote onderlinge verschillen voor. In sommige landen groeit de economie nog, in andere landen treedt een daling op; sommige produktgroepen nemen in belang toe, andere af enz. Deze voortdurende verschuivingen en het optreden van nieuwe trends op de wereldmarkt dwingen tot voortdurende aanpassing. Kleine bedrijven met hun grotere flexibiliteit zouden beter in staat zijn om op nieuwe markttrends in te spelen.

Deze denkbeelden, die alle een bepaald facet benadrukken, sluiten elkaar overigens geenszins uit. In een concrete situatie kunnen één of meer van deze facetten samengaan. Het algemene kenmerk is dat aan het kleine bedrijf een bepaalde beweeglijkheid wordt toegeschreven die het mogelijk maakt dat het beter c.q. sneller dan het grote kan inspelen op nieuwe ontwikkelingen en verandering van elke aard. Het grote bedrijf met zijn hogere graad van organisatie en procesbeheersing, zowel in de productie als de afzet, zou daarentegen beter in staat zijn om vernieuwingen en veranderingen — nadat ze in eerste aanleg door innovatoren zijn bewerkstelligd — vervolgens te consolideren en ze op grote schaal toepasbaar te maken.

In een open economie is het dus uit een oogpunt van dynamiek en efficiency van het grootste belang om een evenwichtige opbouw qua bedrijfsomvang te hebben resp. een gunstig geboortencijfer van kleine ondernemingen. In de literatuur wordt deze relatie tussen het micro- en het macroniveau ook expliciet gelegd 5). Zo werd door Bannock gesteld dat landen met een „levendige” populatie van kleine bedrijven ook een snel groeiende economie hebben, waarbij Japan, West-Duitsland en Frankrijk als voorbeeld worden aangehaald tegenover Engeland dat dan model staat voor het tegendeel. Hier verschijnen het kleine bedrijf en de zelfstandige ondernemer dus niet als drager bij uitstek van morele waarden, maar als onmisbare elementen in een dynamische „bedrijfscultuur” die een land moet behoeden voor veroudering en stagnatie.

Reële verwachtingen ten aanzien van het midden- en kleinbedrijf

Uit het voorgaande volgt dat in de moderne zienswijze aan het kleine bedrijf een eigen *functionele plaats* kan en moet worden toegekend. Daaruit volgt geenszins dat het kleine bedrijfsleven in de plaats van het grote zou kunnen treden. Zo hard durft niemand het ook te stellen, maar toch wordt er wel gesuggereerd dat we bij voorbeeld voor onze nieuwe werkgelegenheid vooral zouden zijn aangewezen op de kleine bedrijven. Deze gedachte is met name gelanceerd door David Birch die dit meende te kunnen afleiden uit geboorte- en sterfte-statistieken van bedrijven in de Verenigde Staten. Het is saillant dat Birch voor zijn uitspraken juist zo'n bijval heeft gekregen van de kant van het grote bedrijfsleven; ik wees daar al op. Te onzent bij voorbeeld heeft Shell op de nieuwe trend ingehaakt en zich een actief promotor getoond van het kleine bedrijf. Shell staat daarin niet alleen, het verschijnsel is internationaal. *International Management* 6) heeft er een groot artikel aan gewijd.

De verklaring voor deze opmerkelijke ommezwaai kan voor een deel worden gevonden in de slechte werkgelegenheidssituatie. Grote bedrijven zien zich vrijwel zonder uitzondering geplaagd voor de noodzaak om te rationaliseren en arbeid af te stoten. In een arbeidsmarkt die een positieve netto opnamecapaciteit laat zien is dit niet zo'n probleem. Maar bij grote overschotten op de arbeidsmarkt, die vaak ook nog regionale concentraties vertonen, kan dat op grote weerstanden stuiten. In deze situatie voelt het grote bedrijfsleven de zelf gekoesterde pretentie van brenger van welvaart en werkgelegenheid als een molensteen om de nek. Van deze last wil het zich graag bevrijden, bij voorbeeld door de aandacht naar het kleine bedrijf te verleggen. Enige scepsis is hier dus wel op zijn plaats.

De uitspraken van Birch hebben inmiddels nogal wat tegenspraak uitgelokt 7). Het zijn niet in de eerste plaats de cijfermatige uitkomsten van het onderzoek van Birch die daarbij ter discussie staan, hoewel deze blijken te variëren naargelang het jaar waarvoor men de analyse uitvoert, de afbakening van de populatie van bedrijven enz. Maar het is onmiskenbaar dat bij de grote bedrijven de uitstoot van arbeid domineert, terwijl de werkgelegenheid bij kleine bedrijven nog wel toeneemt.

Achter deze ogenschijnlijk eenvoudige feiten kunnen evenwel ingewikkelde bewegingstendenties schuil gaan, zodat de beleidsimplicaties nog niet zo eenvoudig te onderkennen hoeven te zijn. Het denkbeeld dat de werkgelegenheidsproblemen de komende jaren door de aanwas van kleine bedrijven zou kunnen worden opgevangen, kan als een illusie worden bestempeld, ook al kan een verdere verschuiving bij de creatie van nieuwe arbeidsplaatsen heel wel optreden. De onderliggende tendenties waarop men hierbij bedacht moet zijn, hebben vooral betrekking op hergroepering van bedrijfsactiviteiten, zoals tussen kleine en grote bedrijven binnen een zelfde bedrijfstak respectievelijk tussen industriële en dienstverlenende bedrijven. Het gaat hier dus om veranderingen in het patroon van onderlinge leveranties van bedrijven aan elkaar. Veranderingen in die onderlinge leveringen kunnen optreden als gevolg van veranderingen in optimale productieomvang en andere specifieke voor- of nadelen als gevolg van

2) W. Overmeer en F. Prakke, *Nieuwe innovatieve bedrijven in Nederland*, TNO, Apeldoorn, 1980.

3) H. W. de Jong, *Kleine en grote ondernemingen*, *Kroniek van het ambacht, klein- en middenbedrijf*, 1978.

4) R. Rothwell en W. Zegveld, *Small and medium sized manufacturing firms*, Report prepared for the Six Countries Programme on Government Policies toward Technological Innovation in Industry, 1978.

5) G. Bannock, *Smaller business in the UK and Germany*, Londen, 1974. G. Bannock, *Small firms in cities*, Londen, 1978.

6) *International Management*, juni 1980, blz. 12-20.

7) Zie b.v. Storey, op. cit. en Skim mc. ma., *Geboorte- en sterftecijfers — een evaluatie van „the job generation process”*, intern rapport, Rotterdam, 1981.

veranderde factorprijsverhoudingen, technische ontwikkelingen, en dergelijke.

Zo is het dus mogelijk dat een — macro-economisch gezien — goeddeels onveranderd produktiepakket op veranderlijke wijze over de populatie van bedrijven wordt verdeeld. Deze hergroepering van activiteiten heeft dan dus geen netto effect op de werkgelegenheid. Slechts indien het marktpenetratievermogen van een economie toeneemt, hetzij op de binnenlandse markt dan wel op de exportmarkt, kan er van een netto werkgelegenheidseffect sprake zijn. Aan de waarneming van een verschuiving kan men dat niet zonder meer aflezen. Bij de beleidsinterpretatie gaat het dus om de vraag onder welke omstandigheden de opbloei van het kleinbedrijf ook het penetratievermogen van een economie doet toenemen.

De persoon van de zelfstandige ondernemer en de mogelijkheden voor een daarop afgestemd beleid

Het is moeilijk om op de vraag wat mensen beweegt om zelfstandig ondernemer te worden, te antwoorden zonder in algemeenheden of stereotyperingen te vervallen. Is de zelfstandige ondernemer wel een apart type dat zich op wezenlijke punten onderscheidt van werknemers? In verschillende landen is empirisch onderzoek op dit punt verricht en uit die onderzoeken komt naar voren dat van de (potentiële) zelfstandige ondernemer inderdaad een nadere typering te geven is. Hoezeer men daarbij ook moet bedenken dat het om accentverschillen gaat, zijn deze verschillen geprononceerd genoeg om er in het beleid iets mee te doen. Op grond van informatie in de literatuur (8) kan de volgende profielschets van de (potentiële) zelfstandige ondernemer worden samengesteld:

Profielschets van de (potentiële) zelfstandige ondernemer

- | | |
|--|---|
| 1. Motivatiestructuur | beschikt over wilskracht en zelfvertrouwen, sterk gevoel voor verantwoordelijkheid; vindt bevrediging in met een kleine groep iets presteren; wordt mede tot prestaties aangezet door financiële prikkels, geld is ook belangrijk als graadmeter voor succes; minder gericht op respectabiliteit. |
| 2. Risicohouding: | minder gesteld op zekerheid, gemak en vastigheid en heeft de neiging om in geval van het onverwachte snel handelend op te treden. |
| 3. Werkhouding | acht de vrijheid om zelf beslissingen te kunnen nemen, eigen ideeën te kunnen verwerkelijken en het werk zelf te kunnen indelen, zeer belangrijk; zoekt ontplooiing in het werken en heeft een creatieve werkhouding. |
| 4. Leeftijd bij de stap tot het ondernemerschap: | onder 35 jaar. |
| 5. Sociale achtergrond | veelal afkomstig uit gezin waarvan vader ook zelfstandig ondernemer is. |
| 6. Opleiding en ervaring | veeleer praktisch dan wetenschappelijk geschoold (b.v. veeleer HTS dan TH e.d.); opgedane beroepservaring veeleer kleine bedrijven. |

Welke conclusies voor het beleid kunnen we uit deze schets trekken? De potentiële zelfstandige ondernemers vormen kennelijk een aparte groep. Als men een effectief zelfstandigenbeleid wil voeren, zal men die groep ook op aangepaste wijze moeten benaderen. Dit uitgangspunt lijkt evenwel niet te sporen met de overheersende gedachten ten aanzien van de bevordering van het zelfstandig ondernemerschap. Die gedachten gaan enerzijds in de richting van het verlagen van de risicodrempels voor kleine ondernemers en de vergroting van hun zekerheden en anderzijds richten die zich op het scheppen van goede opvang- en begeleidingsmogelijkheden.

In het licht van de profielschets lijken beide gedachten weinig adequaat. Het tegemoet treden van risico, het beleven van vrijheid en het inspelen op het onverwachte zijn juist de elementen die de waarde van het zelfstandig ondernemerschap uitmaken, zodat het verlagen van risicodrempels wel averechts zou kunnen uitpakken. De weinig gemotiveerden krijgt men daarmee toch niet over de brug; in het ergste geval trekt men zo de verkeerde mensen aan, terwijl voor de gemotiveerden op die manier veeleer afbreuk wordt gedaan aan de aantrekkelijkheden van het ondernemerschap. Evenzo

zouden opvang en begeleiding — hoe goed bedoeld ook — afschrikwekkend kunnen werken omdat ze door de doelgroep zullen worden gezien als inmenging die slecht bij hen past.

Er zijn ook stromingen die op dit punt een radicaler beleid voorstaan, namelijk het verlagen van het gehele niveau van collectieve zekerheid en verzorging — iets waartoe we om financiële redenen wellicht toch al gedwongen zullen worden — om zo het ondernemerschap aan te moedigen. Op dit vlak ligt een oplossing die een grote mate van flexibiliteit in zich heeft, meer voor de hand: de segmentatie- of differentiële benadering, een aan de marktstrategie ontleend beleidsconcept. Kennelijk is het zo dat de beroepsbevolking bestaat uit groepen met een duidelijk van elkaar te onderscheiden motivatiestructuur. In de huidige maatschappij met haar nadruk op zekerheid, reglementeringen en verzorging, kan eigenlijk onvoldoende worden ingespeeld op wat de groep van de potentiële zelfstandige ondernemers beweegt.

Het overheersende maatschappelijke klimaat biedt hen ook onvoldoende identificatiemogelijkheden. Dat is overigens niet alleen te wijten aan de overheid; ook de grote ondernemingen lijden aan institutionalisering en overreglementering (9). Het ligt dan eigenlijk voor de hand om de onderscheiden groepen als afzonderlijke doelgroepen op te vatten en elk op een specifieke wijze te benaderen. Dat zou de enige manier zijn om zowel zelfstandige ondernemers als grote ondernemingen beide tot hun recht te laten komen. Wel is vereist dat degenen die bereid zijn risico te lopen, daarvoor dan ook een premie ontvangen.

Doelstellingen en instrumenten van een op kleine bedrijven afgestemd beleid

We zijn in de maatschappelijke ontwikkeling op een punt aangeland waar duidelijke keuzen moeten worden gemaakt. Zekerheid en verzorging zijn dominerende waarden, maar het economisch fundamenteel waarop ze rusten, is aan het afbrokkelen. Deze situatie vereist een ingrijpende bijstelling van de maatschappelijke prioriteiten. De neiging bestaat om die keuzen uit de weg te gaan en naar fictieve oplossingen te grijpen. Het kleine bedrijf als panacee te bestempelen is één van die ficties. Maar hoe onmisbaar het kleine bedrijf voor een florerende en expansieve economie ook is — en de betekenis ervan hebben we in de tweede paragraaf uiteengezet — het kan het werkgelegenheidsprobleem alleen niet oplossen. Een beleid ter bevordering van het kleine bedrijf dient deel uit te maken van een algemeen economisch beleid dat gericht is op versterking van de bedrijvensector en verbetering van de concurrentiepositie.

Dat vooropstellend moet wel onmiddellijk gezegd worden dat de aandacht voor het kleine bedrijf wel een belangrijk functioneel aspect van het totale beleid dient te zijn. Kleine bedrijven nemen niet alleen economisch gezien een eigen functionele plaats in, ook de problematiek van de zelfstandige ondernemer is een andere dan die van de manager van het grote bedrijf. Het zou volgens mij — zoals reeds opgemerkt — een misvatting zijn om de aandacht voor het kleine bedrijf vorm te geven in een opvang-, informatie- en begeleidingsapparaat dat zo aan de quartaire sector zou kunnen zijn

8) E. Noelle-Neumann en E. Ring, *Identification of persons with the potential for setting up their business*, paper ESOMAR Congress, 1980; Overmeer en Prakke, op. cit.; A. Shapero, *The role of entrepreneurship in economic development at the less — than — national level*, Workingpaper, Ohio State University, 1979; W. J. de Ridder, *Ondernemingslust en innovatiebeleid in Nederland*, *ESB*, 24 juni 1981; E. B. Roberts, *Entrepreneurship and technology, Factors in the transfer of technology*, MIT-press, Cambridge (Mass.), 1969; intern onderzoekrapport SKIM mc. ma.

9) Zie E. B. Roberts, *Venturing — Old and new firms*, MIT symposium on Technology, Innovation and Industrial Development, Cambridge (Mass.), 1979.

ontleend. Het unieke van het kleine bedrijf is juist zijn beweeglijkheid en vergaande specialisatiemogelijkheden. Tot die karakteristiek behoort ook een niet al te lange levenscyclus van het individuele kleine bedrijf; na een zekere periode van succes kan verval intreden. De continuïteit van het midden- en kleinbedrijf ligt evenwel in het komen en gaan van ondernemingen. Maatschappelijk gezien ontstaan er slechts problemen als de aanwas, dat wil zeggen de toetreding onvoldoende wordt.

Een tweede gegeven voor het beleid ligt mijns inziens in de constatering dat in het kleine bedrijf allerlei managementfuncties die in het grote bedrijf gemeengoed zijn, eenvoudigweg niet vervuld worden. Veeleer dan hierin verandering te willen brengen — en kleine bedrijfjes keurige schaalmodellen van grote bedrijven te willen laten zijn — moet men beseffen dat dit de kracht van het kleine bedrijf uitmaakt. Die luxe kan het zich veroorloven omdat het of wel in technisch opzicht vergaand gespecialiseerd is, dan wel heel aparte hoekjes van de markt voorziet. Die luxe móét het zich ook kunnen veroorloven omdat het kleine bedrijf anders op niet te dekken overheadlasten terecht komt. Kleine bedrijven, en dan in het bijzonder beginnende bedrijfjes, zijn vooral gediend met een pakket (fiscale) maatregelen die de prikkels voor zelfstandigen vergroten en die voor hen specifieke knelpunten wegnemen. Vrijdom of uitstel van belasting op ingehouden winst is een voorbeeld van zo'n maatregel. In het algemeen lijkt het onder de huidige omstandigheden en gelet op de verschillen in motivatiestructuur zaak om bij de bevordering van het zelfstandig ondernemen aan de versterking van de prikkels een centrale plaats te geven. Het daarmee gepaard gaande financiële beslag moet worden afgewogen tegen de in een later stadium optredende inverdieneffecten. Op een lager niveau van overheidsbeleid kunnen twee andere beleidsingrepen een nuttige bijdrage leveren.

De eerste betreft het aankoopbeleid van de overheid 10), waarin het kleine bedrijf meer dan tot nu toe zou kunnen worden ingeschakeld. Dit gebeurt in de Verenigde Staten — zoals bekend — en men heeft daarmee gunstige ervaringen opgedaan. De tweede ingreep betreft het scheppen van aangepaste vestigingsmogelijkheden in combinatie met redelijke huisvestingskosten. In de naoorlogse industrialisatie heeft het beleid van industrieterreinen voor een niet onbelangrijke impuls gezorgd, zodat dit aspect echt niet onbelangrijk is. Daarom is het gunstig dat de laatste tijd op dit vlak allerlei nieuwe ontwikkelingen gaande zijn, waarin ook meespeelt dat men voor nieuwe bedrijfjes een stimulerende werkomgeving wil creëren. Ik denk hierbij aan bedrijfstechnologische centra, verzamelgebouwen en industrieparken. De regionale en lokale overheden — op wier werkterrein dit ligt — pakken deze initiatieven gelukkig op. Het zou evenwel geen kwaad kunnen als de centrale overheid deze initiatieven sterk zou stimuleren en financieel ondersteunen.

Het grote bedrijfsleven en de „revival” van het kleine bedrijf

Voor de grote bedrijven zie ik twee concrete mogelijkheden voor het stimuleren van het kleine bedrijf, die wederzijds voordeel bieden. Beide mogelijkheden spelen in op een gebrek aan wendbaarheid dat grote bedrijven vaak hebben. Zo blijven er technische mogelijkheden „op de plank liggen” bij grote bedrijven, louter vanwege de omstandigheid dat de uitvoering ervan niet past bij het bedrijf vanwege de afwijkende schaalgrootte, de afwijkende marketing en distributie enz. Niet zelden leiden beslissingen in grote bedrijven om zulke nieuwe mogelijkheden op de plank te laten liggen ook tot frustratie bij de werknemers die eraan gewerkt hebben. In de Verenigde Staten is een beweging op gang gekomen om in zulke gevallen werknemers een kans te geven om deze vindingen in eigen bedrijven — al of niet met deelneming van de „moeder” — te commercialiseren. Het zou geheel in de lijn van het voorgaan-

de liggen als het grote bedrijfsleven in Nederland deze mogelijkheden systematischer ging benutten.

Ook op het punt van de toelevering ligt een nuttige rol voor het kleine bedrijf. Het is een veel gehoorde klacht dat het netwerk van hoog-technologische toeleveringsbedrijven in Nederland — ook relatief gezien — niet zo ontwikkeld is als bij voorbeeld in de Verenigde Staten. Grote Nederlandse bedrijven wijken bij grote orders voor toelevering van allerlei onderdelen vaak uit naar het buitenland. Het is evenwel voor de concurrentiepositie van het Nederlandse (industriële) bedrijfsleven van groot belang als deze vicieuze cirkel zou kunnen worden doorbroken en kleine bedrijven meer dan tot nu toe de kans zouden krijgen om in technologisch interessante orders te participeren en zo hun kennis en ervaring te verbeteren.

„Begint eer ge bezint”

Het kleine bedrijf is geen panacee voor onze economische kwalen. De oplossing van die kwalen zou waarschijnlijk de best denkbare stimulans zijn voor het stichten van nieuwe bedrijfjes. De aandacht die het kleine bedrijf thans krijgt, is overigens begrijpelijk en gunstig. Te lang heeft het kleine bedrijf in de schaduw van de groten gestaan. Deze ontwikkeling is mede een reactie op een te ver doorgevoerde schaalvergroting, die de grenzen van de schaalvoordelen heeft overschreden, zowel technisch en commercieel gezien, als in termen van het arbeidsklimaat.

Bij het voeren van een beleid voor het midden- en kleinbedrijf moet men zich rekenschap geven van het feit dat klein ook anders is, zowel qua motivatie als beleidsvoering. Dat is mijns inziens niet beter samen te vatten dan in de omkering van een vaderlands gezegde. Voor het kleine bedrijf geldt bij uitstek: „begint eer ge bezint”. Daar kunnen geen voorlichting, opvang of begeleiding tegenop.

A. van der Zwan

10) Zie op dat punt Rothwell en Zegveld, op. cit.

RECTIFICATIE

In het artikel „De Europese staalindustrie: strijd tussen „common sense” en nationalisme (I)” in *ESB* van 16 september jl. is figuur 3 in spiegelbeeld afgedrukt. Daardoor wordt de indruk gewekt alsof ruwstaalverbruik en ruwstaalproductie in de Europese Gemeenschap sinds 1975 een aanzienlijke stijging hebben ondergaan, hetgeen onjuist is. Hieronder wordt het juiste verloop weergegeven.

Figuur 3. Ruwstaalverbruik en -productie in de Europese Gemeenschap (van de negen)

