

Ondernemerschap

In een recent onderzoek kwam ik - tot mijn eigen verbazing - tot de conclusie dat de netto groei van het ondernemingenbestand in Japan en de Verenigde Staten tussen 1968 en 1985 circa 40 à 50% bedroeg, maar dat de aanwas in Europa gedurende dezelfde periode nauwelijks enige percenten beliep. Het figuur dat Nederland slaat, is evenmin goed: wij hebben thans minder ondernemingen dan in 1968, want de geringe groei sinds 1980 (nog geen 3%) heeft de teruggang tussen 1968 en 1980 nog niet goed gemaakt. (Bij deze vergelijkingen heb ik de ondernemingen in de sectoren land- en tuinbouw, de visserij e.d. buiten beschouwing gelaten).

Is deze stagnatie in het ondernemingenbestand een teken van falend ondernemerschap? Dat hangt ervan af. Stagnatie in de totale populatie van ondernemingen kan wijzen op:

- weinig nieuwe vestigingen;
- veel vestigingen, maar ook veel mislukkingen;
- een netto overschot van vestigingen en mislukkingen, maar een grote fusie-activiteit, waardoor het overschot weer verdwijnt; of
- een grote activiteit ter zake van de vestiging van dochterondernemingen, die echter een negatief saldo van vestiging van nieuwe ondernemingen en de mislukking daarvan niet compenseert.

In de beide laatste gevallen zou men van mening kunnen zijn dat er sprake is van falend ondernemerschap ter zake van nieuwe, zelfstandige ondernemingen, waar tegenover staat dat het ondernemerschap in gevestigde ondernemingen wel aanwezig is. Dit geval is voor Nederland evenwel niet relevant, want de (zeer bescheiden) groei van de ondernemingspopulatie sinds 1980 doet zich juist voor bij de zeer kleine ondernemingen (0 tot 10 employés) en niet bij de kleine, middelgrote en grote ondernemingen (alle ondernemingen met meer dan 10 employés).

Natuurlijk manifesteert ondernemerschap zich ook in de groei van bestaande ondernemingen. Maar het is twijfelachtig of, nationaal gezien, deze groei voldoende is. Ten eerste vergt economische ontwikkeling mutaties in het activiteitenpatroon en daarvoor zijn nieuwe, zelfstandige initiatieven nodig. Als operationele maatstaf om innovaties te meten wees Schumpeter dan ook op de 'new men, new plants, new firms'.

Ten tweede is groei van bestaande ondernemingen geen voldoende sub-

H.W. de Jong.



stituut voor nieuw ondernemerschap, omdat intrapreneurschap (ook wel genoemd 'endogene concurrentie', d.w.z. concurrentie tussen ondernemingen, divisies of afdelingen van hetzelfde concern) aan grenzen gebonden is. De endogene concurrentie kan verschillende vormen en effecten hebben, maar uiteindelijk is de economische rationaliteit van het gehele concern doorslaggevend. Dat impliceert grenzen die het zelfstandig ondernemerschap niet behoeft te erkennen.

De vraag waarom de aanwas van ondernemingen in Europa (en Nederland) zo mager uitvalt, is interessant, maar het antwoord lijkt mij niet zo eenvoudig. Laat mij op één factor wijzen: de demografische ontwikkeling. De stagnatie in de bevolkingsgroei remt ook de vorming van gezinnen en families: dit waren de traditionele broedplaatsen van ondernemerschap. De teruggang in het aantal zelfstandigen en zelfstandige ondernemingen, zoals we die in Europa lange tijd hebben meegeemaakt, ligt mede ten grondslag aan het gebrek aan ondernemerschap, want: „A majority of founders of small firms are the children of fathers or mothers who were themselves self-employed or owners of independent businesses or independent farmers ...” 1). Blijkbaar wordt het geloof in de 'internal locus-of-control' - het vermogen de uitkomst van de gebeurtenissen zelf te begrijpen en (mede) te bepalen, welk vermogen doorslaggevend is voor het optreden als ondernemer - sterk gevormd door de omgeving, waarin men opgroeit.

Omgekeerd is de grote organisatie weinig bevorderlijk voor ondernemer-

schap, of het moeten de kleine afdelingen van grote ondernemingen zijn. Het voorbeeld van anderen en vooral de ontevredenheid met het bestaande zijn namelijk evenzeer van belang om iemand tot ondernemerschap te bewegen: „Most entrepreneurs are pushed rather than pulled into action” 2). Ook de neiging tot verticale integratie van de zijde van grote ondernemingen in Europa is - in tegenstelling tot bijvoorbeeld Japan, waar het uitbestedingssysteem een grote rol speelt - niet bevorderlijk geweest. Daarin is nu een verheugende verandering gekomen; de toeleverancier staat meer in aanzien. Hij schept flexibiliteit en vitaliteit in het economisch bestel.

Wat we eveneens te ruste kunnen leggen, is het idee dat overheidsbeleid veel kan uitrichten bij de stimulering van innovatie. Een uitgebreid overzicht van de internationale literatuur ter zake door Raymond de Bondt van de Universiteit van Leuven komt tot de slotsom dat „... een meer uitgebreide en interventionistische rol van de overheid via het wetenschaps- en industriebeleid aan belangrijke intrinsieke beperkingen onderworpen is, die een ingebouwde tendens tot een ondoeltreffend en ondoelmatig beleid inhouden” 3).

Willen wij in de toekomst over meer ondernemers kunnen beschikken, dan is het blijkbaar zaak de grote organisatie tot terugtrekking te bewegen en het geloof in de waarde van zelfstandig optreden te cultiveren.

1) Zie het interessante artikel van G.P. Sweeney, Innovation is entrepreneur-led, in de bundel onder redactie van dezelfde auteur: *Innovation policies, an international perspective*, Pinter, Londen, 1985, blz. 86-87.

2) Idem, blz. 87-88.

3) R. de Bondt en K. Kesteloot, *Overheidsmaatregelen ter stimulering van innovaties*, Bedrijfs-economische verhandeling nr. 8504, Katholieke Universiteit Leuven, september 1985, blz. 61.