

Naar een ondernemend en succesvol startersbeleid in Nederland

Mirjam van Praag¹

In vrije markteconomieën worden voortdurend nieuwe ondernemingen opgericht terwijl oude ondernemingen verdwijnen. Binnen de economische theorievorming speelt de ondernemer vaak een belangrijke rol. Toch weten we nog opvallend weinig over de daadwerkelijke motivaties die ten grondslag liggen aan het oprichten van nieuwe bedrijven. In dit artikel wordt ingegaan op de rol en functie van de ondernemer en op de start en slaagfactoren van nieuwe ondernemingen in Nederland. (van de redactie)

De invloed van nieuwe ondernemingen op de economie is groot². Het aantal startende ondernemers in Nederland groeit gestaag. Werden in 1987 nog circa 31.000 nieuwe ondernemingen opgericht, in 1993 waren dat er reeds 50.000. Ondanks de hoge (r dan gemiddelde Europese) groei van het aantal starters heeft Nederland van alle landen in de Europese Unie nog steeds het geringste aantal

¹ Mirjam van Praag is werkzaam bij The Boston Consulting Group te Baarn. Dit artikel is grotendeels gebaseerd op haar proefschrift 'Determinants of Successful Entrepreneurship' waarop zij in februari 1996 promoveerde aan de Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam. Een handelseditie van dit proefschrift uit de Tinbergen Institute Research Series is uitgegeven bij Thesis Publishers Amsterdam. De auteur dankt haar collega C. Cools en een onbekende referee voor hun commentaar op een eerdere versie van dit artikel.

² De hier genoemde getallen zijn ontleend aan de beleidsnotitie 'Werk door Ondernemen', een gezamenlijke publicatie van de Ministeries van Economische Zaken, Sociale Zaken en Financiën d.d. jr. 1995.

ondernemingen per inwoner. Voortzetting van de groei is wenselijk en wordt ook verwacht. De wenselijkheid van deze groei heeft alles te maken met de maatschappelijke baten die worden gegenereerd door nieuwe bedrijven: positieve externe effecten.

Nieuwe ondernemingen dragen bij aan de werkgelegenheid en tegelijkertijd aan economische groei. Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) heeft berekend dat een derde van de 850.000 nieuwe banen die in de periode 1990-1993 in het particuliere bedrijfsleven zijn gecreëerd voor rekening kwam van nieuwe bedrijven. Ook blijken succesvolle innovaties relatief meer voor te komen in het MKB dan in grote ondernemingen. Het stimuleren van het ontstaan van nieuwe ondernemingen is een van de weinige middelen om de werkloosheid te verminderen door middel van het vergroten van de (kwaliteit van de) totale productie in Nederland. Andere beleidsmaatregelen met als doel het verlagen van de werkloosheid gaan eerder gepaard met slechts een herverdeling van de economische koek. Terwijl starters een door henzelf gecreëerde baan bezetten, produceren ze producten en/of diensten in een onderneming die wellicht later banen zal bieden aan anderen.

Nieuwe ondernemingen kunnen echter ook een belasting vormen voor onze economie. De kans op opheffing van een jonge onderneming is een stuk groter dan van een gevestigde onderneming. De kans dat een nieuw opgerichte onderneming de eerste vier jaar overleeft is 50%. Reeds na overleving van de eerste twee bedrijfsjaren daalt de kans op uittrekking van de onderneming. Vooral onvrijwillige bedrijfsuittredingen gaan meestal gepaard met grote verliezen: gedupeerde schuldeisers, gedwongen ontslagen, nog niet terugverdiende investeringen en bij meerdere partijen een niet onbelangrijk psychisch ongeluk.

Het is daarom van groot belang voor de economie en voor de ondernemer zelf dat potentieel succesvolle ondernemers een flitsende start kunnen maken en dat ondernemers die deze potentie (nog) niet hebben (voorlopig) worden tegengehouden om het ondernemersbijltje op te pakken. Daartoe is het noodzakelijk potentieel succesvolle ondernemers in een vroeg stadium te kunnen onderscheiden van degenen voor wie succesvol ondernemerschap (nog) niet is weggelegd. Dit onderscheid is nodig om gedifferentieerd beleid toe te passen op op basis van de succeschansen van het individu. De belemmeringen om ondernemer te worden zouden voor het eerstgenoemde segment ondernemers middels beleid geminimaliseerd moeten worden. Bovendien moet dergelijk beleid deze groep op het juiste moment op de goede plaats bereiken.

In het vervolg van dit artikel beschrijf ik eerst op basis van welke criteria iemand getypeerd kan worden als een succesvol ondernemer. Ook wordt het begrip 'ondernemer' nader toegelicht. Deze toelichting is voorzien van een kort overzicht van het gedachtengoed van enkele grote economen die hebben bijgedragen aan de geschiedenis van het economisch denken over ondernemerschap. Voorts wordt belicht welke eigenschappen en individuele karakteristieken bijdragen aan potentieel succesvol ondernemerschap volgens de eerder beschreven criteria. Dit gebeurt met behulp van een overzicht van resultaten van recent empirisch economisch onderzoek. Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen de bijdrage van bepaalde individuele karakteristieken aan de kans dat iemand start als ondernemer en aan de succeskans als ondernemer. Op deze wijze komt een beeld van de kansrijke ondernemer tot stand. Vaak wordt het effect van starten en slagen in één stap geanalyseerd. Men onderzoekt dan welke factoren van invloed zijn op het verschil tussen succesvolle ondernemers en niet-ondernemers.

Ten slotte ga ik in op beleid gericht op het bereiken ('targeting') van deze kansrijke ondernemer met maatregelen die een kansrijke startpositie mogelijk maken. Hierbij wordt de huidige situatie op de startersmarkt geëvalueerd door de verschillen en overeenkomsten tussen de startkans bepalende factoren en de slaagkans bepalende factoren te analyseren. Door wie moet dergelijk beleid gevoerd worden, waar en wanneer moet het segment potentieel succesvolle ondernemers bereikt worden en op welke wijze kan dit ertoe leiden dat de economie en ondernemers zelf profiteren van meer succesvol ondernemerschap? Bij de beantwoording van deze vragen komen ook de belangrijkste belemmerende omstandigheden ter sprake die mensen met startplannen vaak ondervinden op weg naar een eigen bedrijf.

1. Criteria voor succesvol ondernemerschap

Bij onderzoek naar succesvol ondernemerschap dienen eerst de criteria gedefinieerd te worden waaraan een ondernemer moet voldoen om als succesvol aangemerkt te worden. Wordt aan ondernemers (of aan onderzoekers) gevraagd aan welke criteria een succesvol ondernemer moet voldoen, dan volgt een variëteit aan antwoorden: een ondernemer is succesvol als hij 'goud geld verdient aan zijn onderneming' of 'niet een baan in loondienst nodig heeft om het hoofd boven water te houden' of 'het langer dan twee jaar volhoudt als ondernemer', 'uitgroeit tot een multinational' of 'niet failliet gaat, aan al zijn betalingsverplichtin-

gen kan voldoen', 'een bruikbare innovatie ontwikkelt en op de markt zet' of 'lol heeft in zijn werk' en zo voorts en zo verder.

Sommige van deze definities zijn objectief meetbaar, andere subjectief. Hieronder worden twee definities gegeven, twee objectief meetbare maatstaven van succes, op basis waarvan bepaald kan worden welke eigenschappen en karakteristieken bijdragen tot succes als ondernemer. De criteria luiden als volgt:

Criterion I Een ondernemer is succesvoller naarmate hij het ondernemerschap langer volhoudt. Hierbij is het belangrijk rekening te houden met het feit dat sommige ondernemers vrijwillig en andere gedwongen het ondernemersbijltje erbij neergooien. Met name de laatste vorm van uitbreiding wordt aangemerkt als een gebrek aan succes.

Criterion II Een ondernemer is succesvoller naarmate hij meer personeel in dienst heeft. Dit is een sociaal-economisch succes criterium: het is immers een direct aan de werkgelegenheid gelieerde maatstaf.

Zoals hierboven reeds aangegeven, zijn deze criteria slechts een greep uit de vele mogelijkheden. Op beide criteria valt af te dingen. Een ondernemer hoeft volgens een alternatieve maatstaf niet succesvol te zijn als hij het lang volhoudt en/of veel personeel in dienst heeft. Andersom kan ook gelden dat iemand die volgens een ander criterium wel succesvol is, niet aan deze criteria voldoet. De criteria zijn dus niet alles omvattend: volharding en personeel zijn noch noodzakelijke voorwaarden, noch voldoende voorwaarden voor succesvol ondernemerschap.

2. De rol en functie van de ondernemer

De ondernemer, succesvol of niet, speelt in de economisch leven een belangrijke rol. Daarom, en ook om te komen tot een beter inzicht in wat een ondernemer nu eigenlijk onderscheidt van andere economische partijen, is het interessant om te zien welke rol de ondernemer speelt in de economische theorie en hoe de visie op die rol zich in de loop van de geschiedenis heeft ontwikkeld.

De ondernemer is een veelvuldig onderzochte economische entiteit, maar is ook in veel modern economisch onderzoek genegeerd (zie Barreto, 1989; Baumol, 1993). Dit laatste heeft alles te maken met de grilligheid en daardoor onvoorspelbaarheid van de ondernemer. Het gedrag en de drijfveren van ondernemers zijn moeilijk te kwantificeren, evenals hun functionele bijdrage aan de onderneming

of de economie. Een dergelijke onberekenbaarheid past niet in het dominante neoklassieke paradigma:

Obviously, the entrepreneur has been read out of the model. There is no room for enterprise or initiative. The management group becomes a passive calculator.. One hears of no... brilliant innovations, of no charisma or any of the other stuff of which entrepreneurship is made; one does not hear of them because there is no way in which they can fit into the model. .. The model is essentially an instrument of optimality analysis of well-defined problems which need no entrepreneur for their solution. (Baumol, 1993, p13)

Vanaf het eind van de jaren '70 zijn er gelukkig weer economen die wel de moeite nemen de ondernemer te incorporeren in hun neoklassieke modellen³. Bovendien heeft de ondernemer een belangrijke rol gespeeld in de geschiedenis van het economisch denken.

Hieronder passeren de visies op de rol van de ondernemer van vijf belangrijke economen de revue. Ik ga daarbij kort in op de positie van de ondernemer in het economisch systeem en zijn rol en taak in de onderneming. Een en ander moet gezien worden in het licht van de tijdgeest van de betreffende economen.

De ondernemer vanuit historisch perspectief. *Richard Cantillon* (1680-1734) was de eerste van wie bekend is dat hij onderzoek deed naar ondernemerschap. In feite heeft hij het woord 'entrepreneur' geïntroduceerd en hij was de eerste die erkende dat er in de economie een belangrijke functie bestaat voor de ondernemer. Vanaf de postume publicatie van zijn boek 'Essai sur la nature du commerce en général' in 1755 komt de entrepreneur naar voren in de theorie als iemand die een grote bijdrage levert aan de maatschappij. Voordien stond de ondernemer niet in een positief daglicht. Men verkeerde namelijk in de veronderstelling dat de economie een zogenaamde 'zero-sum-game' was, oftewel dat er geen waarde kon worden geproduceerd. Dus men was ervan overtuigd dat als iemand winst maakte, hetgeen tamelijk kenmerkend is voor een succesvol ondernemer, dit ten koste moest gaan van iemand anders: wat de een wint, verliest een ander. Deze visie op de economie was al geïntroduceerd door de Griekse filosoof Aristoteles. Cantillon maakte een einde aan deze gedachte door het idee dat het verplaatsen van goederen in tijd of in locatie nuttig is voor de consument.

³ Lucas, 1978 is een goed voorbeeld hiervan.

Volgens Cantillon is de ondernemer een arbitrageur, gemotiveerd door winstmogelijkheden. De ondernemer koopt goederen op een bepaald moment en op een bepaalde plaats en verkoopt ze weer op een ander moment en/of op een andere plaats. Door zo te handelen draagt de ondernemer het prijsrisico van elke transactie die gesloten wordt. Door de ondernemer ontstaat een evenwicht tussen vraag en aanbod voor de geldende prijzen. De ondernemer is dus een risicodrager; hij is niet een producent of een innovator. Cantillon schrijft niet over de onderneming van de ondernemer en kent de ondernemer dus geen rol toe binnen een bedrijf.

Dat is anders voor de klassieke econoom *Jean-Baptiste Say* (1767-1832) en de vroeg-neoklassieke econoom *Alfred Marshall* (1842-1924). Zij zien de ondernemer bovenal als de manager van de onderneming. Deze manager draagt het ondernemersrisico omdat hij verantwoordelijk is voor de betaling van een vast bedrag aan alle productiefactoren (werknemers, kapitaal en vaste productiegoederen zoals machines en land), slechts het residu is voor de ondernemer.

Verder legt Say de nadruk op de coördinerende rol van de ondernemer. De ondernemer coördineert alle zaken binnen zijn bedrijfsvoering en alle ondernemers samen coördineren de productie en distributie van goederen en diensten. De ondernemer maakt zich dus niet alleen nuttig door ervoor te zorgen dat goederen op het juiste moment op de goede locatie zijn, zoals bij Cantillon, maar ook door de verantwoordelijkheid op zich te nemen voor de productie van goederen en diensten.

De Marshalliaanse ondernemer levert nog een andere bijdrage aan de economie: innovaties en daardoor vooruitgang. Doordat Marshalls ondernemer voortdurend probeert de kosten van zijn bedrijfsvoering te minimaliseren, is hij ook op zoek naar voordeliger productieprocessen of nieuwe producten die tegen lagere kosten dezelfde consumentenbehoeften bevredigen.

Het is duidelijk dat de ondernemer van Say en Marshall andere kwaliteiten in huis moet hebben dan de ondernemer van Cantillon. De ondernemer moet niet alleen bereid zijn tot het dragen van risico, maar ook verstand hebben van 'de wereld', het bedrijfsleven en zijn beroep (Say). Hij moet intelligent zijn, eigen geld en veel algemene vaardigheden hebben. Die laatste worden verkregen door een goede opvoeding en opleiding (Marshall). De eisen waaraan een ondernemer moet voldoen om succesvol te zijn, zijn zo hoog dat het aanbod van succesvolle ondernemers laag is. Succesvolle ondernemers, waarnaar de vraag hoog is, verdienen dus een zeer hoog 'loon', volgens de economische wetten van vraag en

aanbod. Dit perspectief is de belangrijkste motiverende factor om ondernemer te worden.

Joseph Schumpeter (1883-1950) leverde in 1911 een belangrijke bijdrage aan het economisch denken over ondernemerschap met zijn boek 'The Theory of Economic Development'. Volgens Schumpeter is de ondernemer niet de manager van een bedrijf of degene die risico draagt. De ondernemer is in de allereerste plaats verantwoordelijk voor innovaties, voor het introduceren van 'nieuwe combinaties'⁴. Deze nieuwe combinaties zorgen ervoor dat het evenwicht in de economie teniet gedaan wordt (Creatieve Vernietiging). Voortdurende innovatie impliceert daarom permanente verandering zodat de economie nooit in evenwicht is⁵.

Schumpeters entrepreneur is niet noodzakelijkerwijs de directeur/eigenaar van een onderneming. Een ondernemer is een persoon die nieuwe combinaties introduceert, vanuit welke positie dan ook. In die zin is het concept 'entrepreneur' dus ruimer dan het conventionele concept. Het is echter ook enger omdat niet iedere directeur/eigenaar nieuwe combinaties introduceert. Maar omdat nieuwe combinaties meestal niet geïntroduceerd worden door de producenten van de 'oude combinaties' die worden vervangen, wordt de ondernemer meestal aange troffen in nieuwe bedrijven. En alleen van die bedrijven die niet ophouden met het introduceren van nieuwe combinaties, blijft de eigenaar ondernemer.

De op deze wijze gedefinieerde ondernemer wordt niet alleen door winst gemotiveerd tot het aangaan van deze uitdaging. Er zijn psychologische factoren die van invloed zijn op de keuze om ondernemer te worden. De ondernemer is een leider, in die zin dat hij bestaande productiemiddelen leidt naar nieuwe combinaties. Hij

⁴ De introductie van een nieuwe combinatie kan bestaan uit de introductie van een nieuw goed of een nieuwe dienst, een nieuwe productiemethode, het openen van een nieuwe markt, het opzoeken van een nieuwe bron van kapitaalgoederen (bij voorbeeld olie) of het implementeren van een nieuwe organisatievorm.

⁵ Merk op dat dit een belangrijk conceptueel verschil betekent tussen Schumpeter en de hiervoor beschreven economen. Met name de klassieke en neoklassieke economen veronderstellen dat de economie voortdurend in evenwicht is. Daardoor is het ook zo lastig een grillige ondernemer in een dergelijk model op te nemen. De ondernemer verwordt in het geformaliseerde neoklassieke model al snel tot degene die de produktiemiddelen als een soort 'invisible hand' combineert. De niet-geformaliseerde visie van Say en vooral van Marshall reikt dit beeld eigenlijk reeds aan. Een zeer innoverend aspect van Schumpeters visie is dan ook het loslaten van dit evenwichtsdenken zodat de grilligheid van de ondernemer met grote realiteitszin kan worden geïmplementeerd in zijn theorie. In tegenstelling tot het (neo)klassieke gedachtengoed, heeft men van Schumpeters theorie niet in een later stadium een geformaliseerd wiskundig model kunnen bouwen.

heeft dus leiderschap nodig, maar vooral ook de autoriteit en de wil om iets nieuws te creëren en daarmee af te wijken van de gebaande paden. Hij moet sterk genoeg zijn om de sociale oppositie die meestal ontstaat als iemand van gebaande paden afwijkt te weerstaan. Heertje (1982, p86) omschrijft dit erg mooi: *the entrepreneur should be strong enough to swim against the tide of the society in which he is living*. Verder voeren ondernemers hun taak niet in de eerste plaats uit om hun eigen consumptiebehoeften te bevredigen. De motiverende factoren om indirecte consumptie in plaats van directe consumptie na te streven, zijn:

- De droom en de wens om een eigen koninkrijk te stichten om zo sociale waardering op te bouwen.
- De wens om te vechten, te strijden, te bewijzen dat je beter bent dan iemand anders, slagen om te slagen, niet voor de vruchten van het succes.
"From this aspect, economic action becomes akin to sport ... The financial result is a secondary consideration, or, at all events, mainly valued as an index of success". (Schumpeter, 1934, 93).
- De vreugde om iets te creëren, om dingen gedaan te krijgen, om energie aan te wenden, veranderen omdat veranderen vreugde geeft. En deze psychologische motiverende factoren zijn volgens Schumpeter de schaarse zaken die ervoor zorgen dat slechts weinigen ondernemer willen worden.

De Amerikaan *Frank Knight* (1885-1972) besteedde in zijn proefschrift 'Risk, Uncertainty and Profit', 1921, veel aandacht aan ondernemerschap. Hij was de eerste die een expliciet onderscheid maakte tussen risico en onzekerheid. Risico's zijn met behulp van de waarschijnlijkheidsrekening in te schatten, onzekerheid niet. Omdat ondernemen vaak een onvoorspelbaar karakter heeft, zijn ondernemingsbeslissingen typisch gesitueerd in de laatste categorie: onzekerheid. Het beslissen over de richting van de bedrijfsvoering, het voorspellen van de behoeften in de markt, het plannen van waar, wanneer en welke kapitaalgoederen gecreëerd moeten worden, zijn voorbeelden van dergelijke beslissingen onder onzekerheid. Degene die deze onzekerheid draagt, moet dus beslissingen nemen op basis van zijn eigen oordeel. En dat is de functie van de ondernemers, een deelverzameling van alle producenten.

Zo draagt de ondernemer dus de risico's en neemt de beslissingen over onzekere zaken. Daarom heeft een ondernemer niet alleen bepaalde ondernemerscapaciteiten nodig, maar moet hij ook geluk hebben en geloven in zijn eigen geluk. Deze zaken bepalen de hoogte van de ondernemerswinst, alsmede zijn prestige en tevredenheid met zijn werk.

Samenvattend kan worden opgemerkt dat de taak van de ondernemer (functioneel) wordt gedefinieerd als risicodrager, producent, manager, leider, innovator en beslisser onder onzekere omstandigheden. Iedere definitie/taakomschrijving leidt tot andere eigenschappen, capaciteiten en/of omstandigheden die nodig zijn voor succesvol ondernemerschap. Ook de (psychologische) motieven om ondernemer te worden variëren afhankelijk van de definitie van de ondernemersfunctie. Deze afgeleide start- en slaagkansfactoren komen straks aan de orde. De hierboven beschreven definities van de ondernemer zijn dan onmisbaar als achtergrond.

Een empirische definitie van de ondernemer. Het is tamelijk moeilijk om bij empirisch onderzoek naar ondernemerschap een van bovenstaande functionele definities of taakomschrijvingen te hanteren. Bij het analyseren van een steekproef van arbeidsmarktparticipanten is het noodzakelijk een in de steekproefgegevens herkenbare definitie te hanteren die aangeeft of iemand wel of niet ondernemer is (geweest). Van een functionele definitie kan dan nauwelijks sprake zijn. Daarom worden de volgende statistische definities gehanteerd in het empirisch onderzoek waarnaar straks steeds wordt verwezen:

- Een ondernemer is iemand die aangeeft dat hij/zij een bedrijf heeft opgericht of overgenomen, alleen of samen met (een) andere ondernemer(s).
- Een ondernemer is iemand die opgeeft zelfstandig ondernemer te zijn of eigenaar/directeur van een onderneming.

Opgemerkt dient te worden dat ook deze definities, net als de eerder omschreven succesdefinities, niet perfect zijn. Het verschil tussen een ondernemer en een niet-ondernemer is ook in werkelijkheid niet altijd duidelijk. Er is een continuüm van arbeidsmarktposities dat zich uitstrekt van '0% ondernemer' tot '100% ondernemer'. Het concept ondernemer is niet uniform en een-dimensionaal. Voor empirisch onderzoek moet een kunstmatige 'zwart-wit-situatie' worden verondersteld.

3. Succes- en startkansen

Op basis van een literatuuronderzoek naar de bovengenoemde historische bijdragen aan de theorie van het ondernemerschap en op basis van de bestaande empirische literatuur (zie hiervoor het onder voetnoot 1 genoemde proefschrift), is een aantal categorieën geselecteerd van potentiële start- en succesfactoren. Het

daarmee verrichte empirisch onderzoek maakt gebruik van een steekproef van jonge Amerikaanse mannen en van een steekproef van een cohort wat oudere Nederlanders. Duurdeterminanten zijn gevonden op basis van de Amerikaanse steekproef, groeideterminanten op basis van de Nederlandse. Tezamen worden ze in Tabel 1 als de succeskans bepalende factoren gerapporteerd⁶. De derde kolom van dezelfde tabel geeft aan wat de effecten zijn van deze variabelen op de kans dat iemand van start gaat als ondernemer. Deze effecten worden gevonden door te analyseren wie wel en wie niet (ooit) ondernemer is (geworden). In de analyse is niet bepaald wie een succesvolle ondernemer is.

De analyse bestaat uit twee stappen. In de eerste stap is onderzocht welke arbeidsmarktparticipanten ooit zijn overgegaan tot het ondernemerschap en welke eigenschappen, vaardigheden en omstandigheden daarop van invloed zijn. Met behulp van econometrische analyses zijn de *startkansfactoren* gemeten. In het onderzoek dat gebruik maakt van de Amerikaanse steekproef is bovendien een onderscheid gemaakt tussen de factoren die van invloed zijn op de *wens* en de *mogelijkheid* om ondernemer te worden. In de tweede stap is onderzocht welke ondernemers volgens voornoemde succescriteria meer en minder succesvol zijn. Door het gebruik van weer andere econometrische technieken is de invloed van kenmerken, vaardigheden en omstandigheden op de *slaagkans* van een ondernemer gemeten. De slaagkansen zijn uiteraard alleen gemeten op basis van die personen in de steekproef die aangaven (ooit) ondernemer te zijn (geweest). De resultaten per categorie worden hieronder beschreven. Overigens is ieder beschreven resultaat gecorrigeerd voor de mogelijke invloed van de andere in de tabel genoemde variabelen. Als uit het onderzoek naar voren zou komen dat vrouwen betere ondernemers zijn dan mannen dan komt dat dus niet doordat vrouwen intelligenter zouden zijn: het resultaat voor geslacht wordt immers verkregen terwijl gecorrigeerd wordt voor de mogelijke invloed van IQ.

Geslacht. *Slaagkans* Het geslacht van een ondernemer is niet bepalend voor het te behalen succes. Mannelijke en vrouwelijke ondernemers zijn even succesvol. Maar..

Startkans de kans dat een vrouw ondernemer wordt, is aanmerkelijk kleiner. Ook op dit segment van de arbeidsmarkt hebben vrouwen een achterstandspositie. Er

⁶ Indien de gevonden duur- en groeieffecten van een variabele verschillen is dit opgenomen in de tabel. Het eerste effect geldt voor Nederland (groei), het tweede voor de V.S. (duur). Voor een uitsplitsing naar duur- en personeelsgroeideterminanten zij verwezen naar het in voetnoot 1 genoemde proefschrift. In dit proefschrift is tevens een uitgebreide steekproef-omschrijving te vinden.

zijn verschillende mogelijke oorzaken: vrouwen zouden zich minder aangetrokken kunnen voelen tot het zelfstandig ondernemerschap of vrouwen zouden minder mogelijkheden krijgen om ondernemer te worden, bij voorbeeld doordat kredietverstrekkers discrimineren op basis van geslacht. Het is echter ook mogelijk dat deze bevinding het effect is van het onderzoeken van een relatief ouder cohort waarbij de beslissing om ondernemer te worden vaak een twintigtal jaar geleden werd genomen. In die tijd hadden Nederlandse vrouwen nu eenmaal niet de arbeidsmarktkansen van vandaag.

Ouderlijke achtergrond⁷. Er is een aantal kenmerken van ouderlijke achtergrond dat noch invloed heeft op de startkans, noch op de succeskans. Het opleidingsniveau van de ouders, de afwezigheid van (een van) beide ouders in het gezin, het aantal broers en zussen, de plaats van het individu binnen het gezin (oudste, jongste) en het sociaal milieu hebben alle noch invloed op de startkans, noch op de slaagkans.

Slaagkans Naast de bovengenoemde kenmerken is ook het beroep van de vader niet van invloed op de succeskans van de ondernemer.

Startkans De kans om van start te gaan wordt wel beïnvloed door het beroep van de vader. De grootste invloed gaat uit van een vader die een leidinggevende positie bekleedde. Kinderen van managers hebben een veel hogere kans om ondernemer te worden. Hetzelfde geldt, doch in mindere mate, voor kinderen van zelfstandig ondernemers⁸. Ook zij worden eerder ondernemer. Bekijken we echter wie zelf een bedrijf opricht en wie dit overneemt, dan blijkt dat kinderen van zelfstandige ondernemers wel vaker een bedrijf overnemen, maar er niet vaker zelf een oprichten. Kortom, een zelfstandig ondernemende vader vergroot slechts de mogelijkheid om een bedrijf over te nemen, in het bijzonder een familiebedrijf, niet om er een op te richten.

Een vader die ongeschoolde arbeid verrichtte verkleint de kans van zoon of dochter op zelfstandig ondernemerschap.

⁷ De genoemde historische denkers evenals verscheidene sociaal-psychologen (zie voor een overzicht Brockhaus, 1982, geven aanleiding tot onderzoek naar de invloed van ouderlijke achtergrond op ondernemerskansen.

⁸ Zowel Marshall als Schumpeter zagen het belang van een ondernemende vader voor succesvol ondernemerschap in. Ze gingen er echter vanuit dat niet alleen de onderneming, maar ook de ondernemerswens en -capaciteiten van vader op zoon konden worden overgebracht.

Tabel 1: Succes- en startfactoren van ondernemers

effect van	op de succeskans	op de startkans
geslacht vrouw	geen	negatief
ouderlijke achtergrond:		
vader zelfstandige	geen	positief
vader leidinggevende	geen	positief
vader ongeschoolde arbeider	geen	negatief
IQ	geen	positief
leeftijd aan de start	maximaal succes bij ca 30 jaar	geen ⁹
opleiding		
niveau	positief (NL) geen (VS)	positief (NL) negatief (VS)
beta-richting	positief	geen
alpha-richting	geen	negatief
MBO	geen	positief
werkervaring		
in de bedrijfstak	positief	--
in het beroep	positief	--
als ondernemer	geen	positief
werkloosheid aan de start	negatief	geen
economische omstandigheden		
werkloosheidsvoet	geen	negatief
'bedrijfsopheffingsvoet'	negatief	--
startmotieven		
pushfactoren	negatief	--
pullfactoren	positief	--
financiële middelen	geen	positief
risico-aversie	--	negatief

⁹ Zie voor een nuancering onderstaande tekst.

IQ¹⁰. Slaagkans Gecorrigeerd voor de invloed van allerlei met IQ samenhangende kenmerken, zoals bij voorbeeld opleiding, heeft intelligentie geen invloed op de succeskans van een ondernemer.

Startkans Intelligentie heeft wel een effect op de startkans van een ondernemer. Naarmate iemand intelligenter is, neemt zijn kans om ondernemer te worden toe.

Leeftijd. Slaagkans De kans op succes als ondernemer is het grootst voor mensen die van start gaan op een leeftijd van rond de dertig jaar. Op latere en eerdere leeftijd is de kans op succes kleiner.

Startkans De kans om van start te gaan als ondernemer is niet afhankelijk van iemands leeftijd. Wel is het zo dat jongere mensen meer dan oudere de wens hebben om ondernemer te worden en dat oudere meer dan jongere mensen de mogelijkheid hebben om ondernemer te worden. Deze twee effecten heffen elkaar op wanneer de gecombineerde invloed van wens en mogelijkheid op de start wordt bekeken.¹¹

Opleiding. Slaagkans Opleiding is van significante invloed op succesvol ondernemerschap in Nederland.¹² Naarmate iemand een hogere opleiding heeft genoten is de kans op succes als ondernemer groter. Echter, niet alleen het opleidingsniveau, maar ook de opleidingsrichting is van invloed op succes. Ondernemers met een beta-opleiding zijn succesvoller dan ondernemers met een alpha- of gamma-opleiding.

¹⁰ Naast een IQ-toets zijn op twaalfjarige leeftijd ook andere testen afgenomen bij de Nederlandse respondenten. Deze testen hadden betrekking op ruimtelijk inzicht, wiskunde, taalgevoel, geschiedenskennis, lezen en natuurkennis. De uitslag van deze testen beïnvloedt de kans om (succesvol) ondernemer te worden niet.

¹¹ Bij het onderzoek naar startkansen op de Amerikaanse steekproefgegevens is onderscheid gemaakt tussen de invloed op de wens en mogelijkheid om te ondernemen. Hierbij is als uitgangspunt genomen dat alleen die mensen uiteindelijk ondernemer worden die hiertoe zowel de wens als ook de mogelijkheid hebben. Mensen die wel willen ondernemen, maar die hiervoor geen mogelijkheid hebben (of andersom) worden in dit model geen ondernemer.

¹² In de Verenigde Staten heeft leeftijd geen invloed op succes, althans niet bij de onderzochte groep jonge, blanke mannen. Het voor Nederland geldende positieve effect is in lijn met de visie van Alfred Marshall. De meeste empirische onderzoeken vinden dat opleiding ondernemerssucces niet beïnvloedt. Die onderzoeken gaan niet over Nederland en/of meten succes op een andere manier dan in termen van personeelsomvang.

Startkans Ook de startkans van een ondernemer in Nederland is groter naarmate iemand een hogere opleiding heeft gevolgd¹³. Bovendien geldt dat ondernemers met een middelbare beroepsopleiding extra vaak ondernemer worden. Mensen met een alpha-opleiding hebben lagere startkansen dan mensen met een beta- of gamma-opleiding.

Werkervaring. De historische denkers over ondernemerschap gaven reeds aan dat specifieke werkervaring een positief effect heeft op de succesansen van een ondernemer¹⁴.

Slaagkans Algemene werkervaring heeft, in tegenstelling tot specifieke werkervaring, geen invloed op het succes van een ondernemer. Werkervaring opgedaan in de bedrijfstak en/of in het beroep waarin de ondernemer van start gaat, hebben wel een bijdrage aan het succes als ondernemer.

Startkans Ook voor startkansen geldt dat werkervaring in het algemeen geen invloed heeft. Eerdere ervaring als ondernemer is wel van betekenis: naarmate iemand meer ondernemerservaring heeft, is zijn kans om opnieuw ondernemer te kunnen worden groter. Dit resultaat heeft betrekking op de Verenigde Staten.¹⁵ Voor Nederland zou dit effect wel eens negatief kunnen zijn. In de Amerikaanse cultuur geldt een (mislukte) ervaring als ondernemer als een prestatie, een bewijs van durf en ondernemerschap. In Nederland is een mislukte ondernemerservaring eerder een 'schandvlek' op het C.V.'.

Werkloosheid aan de start. **Slaagkans** Personen die vanuit een situatie van onvrijwillige werkloosheid van start gaan als ondernemer zijn minder succesvol dan ondernemers die voorafgaand aan de start een baan in loondienst hadden. Dit negatieve effect van werkloosheid op de start kan verschillende oorzaken hebben. Werklozen beginnen vaker dan anderen weinig gemotiveerd 'als laatste strohalm' aan het ondernemerschap. Een andere oorzaak kan zijn dat er een positief verband is tussen succesansen op de werknemersmarkt en succesansen op de ondernemersmarkt. In dat geval is het weinig verbazingwekkend dat mensen die

¹³ In de onderzochte Amerikaanse steekproef werd gevonden dat juist lager opgeleide mannen meer kans hebben om ondernemer te worden. De bestaande empirische Amerikaanse evidentie toont een ambivalent effect van opleiding op startkansen (zie proefschrift voor een overzicht van verschillende empirische resultaten). Een verklaring voor het verschil tussen Nederland en de VS heb ik niet gevonden.

¹⁴ Zo noemde Say in dit verband 'knowledge of business', 'knowledge of industry' en 'knowledge of the occupation'. Marshall hechtte belang aan 'knowledge of the trade'.

¹⁵ Voor Nederland ontbraken de gegevens om de invloed van ondernemerservaring op de startkans te meten.

om welke (in de steekproef ongeobserveerde) reden dan ook werkloos zijn, ook minder ondernemerscapaciteiten hebben.

Startkans In tegenstelling tot de gangbare mening dat werklozen eerder dan anderen ondernemer worden omdat ze weinig te verliezen hebben, blijkt uit dit onderzoek dat werkloze mensen niet meer dan anderen neigen naar het ondernemerschap. Het resultaat laat zien dat ze even vaak als anderen de wens en de mogelijkheid hebben om te ondernemen¹⁶ en dus geen afwijkende startkans hebben.

Economische omstandigheden. *Slaagkans* De macro-economische werkloosheidsvoet is niet van invloed op het succes van een ondernemer. Een economisch kengetal dat aangeeft hoeveel procent van de bedrijven in een bedrijfstak jaarlijks worden opgeheven, toont een sterk negatief verband met individuele succes-kansen.

Startkans De werkloosheidsvoet is wel van invloed op de mogelijkheid om van start te gaan als ondernemer. Naarmate de werkloosheidsvoet lager is zijn de mogelijkheden voor ondernemerschap groter. De werkloosheidsvoet is, anders dan verwacht, niet van (positieve) invloed op de wens van individuen om ondernemer te worden.

Startmotieven¹⁷. *Slaagkans* Ondernemers die met positieve beweegredenen, zogenaamde pull-factoren, van start gaan, hebben meer succes dan anderen. Met name die ondernemers die als belangrijkste motivatie hadden 'ondernemerschap als uitdaging, als grote kans', doen het beter. Ondernemers die van start zijn gegaan omdat 'ze (zo goed als) werkloos waren', een negatieve motivator, een zogenaamde push-factor, doen het slechter dan gemiddeld.

Risicohouding. In het hier beschreven onderzoek is, voorzover bekend voor het eerst in onderzoek naar ondernemerschap, het begrip risicohouding empirisch gemeten. In theoretisch onderzoek is reeds vele malen onderbouwd dat ondernemers een andere risicohouding zouden hebben dan werknemers (zie ook de functionele omschrijvingen van de ondernemer door de klassieke economen). Om deze hypothese empirisch te toetsen, is aan de enquête onder de Nederlandse steekproef de volgende vraag toegevoegd: *Hoeveel gulden zou u ervoor over*

¹⁶ Een hypothese is dat werklozen in grotere mate willen ondernemen, maar in kleinere mate de geschikte mogelijkheid kunnen vinden. Die hypothese wordt echter verworpen.

¹⁷ Startmotieven zijn onbekend voor niet-ondernemers. De invloed ervan op startkansen kan dientengevolge niet gemeten worden.

hebben om deel te nemen in een loterij waarbij onder tien mensen één biljet van 1000 gulden verloot wordt?

De verwachte opbrengst van de loterij is 100 gulden. Mensen die er precies 100 gulden voor over hebben om deel te nemen in deze loterij zijn risico-neutraal. Deze mensen waarderen een gegeven opbrengst van 100 gulden even hoog als een onzekere opbrengst van 1000,= met een verwachte waarde van 100,= (1000*0.10). Naarmate iemand er minder voor over heeft om deel te nemen in deze loterij, houdt hij/zij een grotere risicopremie in de zak en is derhalve meer risico-avers. Mensen die er meer dan 100,= voor over hebben om deel te nemen aan de loterij zijn risico-liefhebbers. Minder dan 1% van de steekproef bleek risicolievend te zijn. Gemiddeld hadden niet-ondernemers er 23 gulden voor over deel te nemen aan de loterij en ondernemers 35 gulden, hetgeen een duidelijke ondersteuning betekent voor de theorie dat ondernemers minder risico-avers zijn dan anderen.

Slaagkans niet gemeten

Startkans Ook uit de econometrische analyse bleek dat naarmate mensen minder risico-avers zijn de kans op ondernemerschap groter is. De theorie wordt door de empirie ondersteund.

Andere psychologische variabelen. Voor de sociaal-psychologische ondernemers-theorie van J.B. Rotter (1966) is in dit empirisch onderzoek weinig ondersteuning gevonden. Rotter suggereerde dat iemands zogenaamde 'locus-of-control-beliefs' van invloed zijn op succesvol ondernemerschap. Mensen die interne 'locus-of-control-beliefs' hebben, zijn er, vergeleken met mensen met meer externe 'locus-of-control-beliefs', sterker van overtuigd dat ze alle gebeurtenissen, goed of slecht, onder controle hebben. Ze trekken alle resultaten naar zichzelf toe. Volgens Rotter hebben veel ondernemers deze eigenschap.

Slaagkans De zogeheten Rotterscore die iemands 'locus-of-control-beliefs' meet, is niet van invloed op het succes van een ondernemer.

Startkans Ook blijkt dat mensen met 'internal locus-of-control-beliefs' niet eerder dan anderen ondernemer willen en/of kunnen worden. Wel blijkt uit dit onderzoek dat mensen die als kind niet verlegen, maar juist zeer extravert waren, eerder geneigd zijn ondernemer te worden dan anderen. Overigens is er geen verband gevonden tussen de mate waarin iemand zelfvertrouwen heeft en de kans op (succesvol) ondernemerschap¹⁸. Mensen die ontevreden zijn met hun baan in loondienst blijken ook niet sneller dan anderen ondernemer worden.

¹⁸ Dit idee werd ontleend aan de theorie van Knight.

Financiële middelen. *Slaagkans* Mensen die met eigen vermogen (in plaats van met vreemd vermogen) een bedrijf starten zijn net zo succesvol als anderen die 'op krediet' van start gaan.

Startkans Mensen met eigen geld hebben wel een veel grotere kans om van start te gaan als ondernemer dan anderen. Eigenlijk is de belangrijkste belemmering om van start te gaan een gebrek aan eigen kapitaal. De banken en andere krediet-verstrekkers blijken tamelijk veel barrières op te werpen voor startende ondernemers.

4. Beleid: identificeren van de succesvolle ondernemer

In deze paragraaf wordt aangegeven hoe de onderzoeksresultaten, alsmede toekomstige resultaten van hetzelfde soort, kunnen worden aangewend voor beleidsevaluatie en -verbetering¹⁹. Dit is interessant voor bedrijven en overheidsinstellingen die beogen om de *hoeveelheid en/of kwaliteit* van ondernemers te verhogen. De resultaten zijn ook van belang voor banken en andere kapitaalverschaffers. Deze voorzien bij voorkeur de potentieel meest succesvolle ondernemers van een startkrediet. Zij verhogen hun winstgevendheid en verlagen hun risico als ze erin slagen een betere inschatting te maken wie potentieel succesvol is en wie niet. Ook zijn ze gebaat bij betere instrumenten om starters voor te bereiden op succesvol ondernemerschap. De resultaten zijn ook relevant voor overheidsinstanties die streven naar meer werkgelegenheid, innovaties en economische groei door een groter aantal (beter) gekwalificeerde startende ondernemers.

De startkansfactoren in de derde kolom van tabel 1 vormen de basis voor beleidsmaatregelen bedoeld om het *aantal* ondernemers te vergroten. Beleidsmaatregelen bedoeld om de *kwaliteit* van ondernemers te verhogen kunnen worden gebaseerd op de succeskansfactoren in de tweede kolom van de tabel. Gecombi-

¹⁹ De beleidsaanbevelingen zijn gebaseerd op de hiervoor omschreven onderzoeksresultaten. De gevonden effecten zijn statistisch significant en van voldoende omvang om hierop dergelijke aanbevelingen te baseren. In dit artikel is de numerieke omvang van schattingsresultaten omwille van de leesbaarheid weggelaten. De geschatte coëfficiënten zijn immers toch niet een-eenduidig interpreteerbaar als gevolg van het gebruik van niet-lineaire econometrische technieken. Het is natuurlijk mogelijk dat er andere, niet-gemeten variabelen zijn die van invloed zijn op (succesvol) ondernemerschap. Op basis daarvan zouden aanvullende beleidsaanbevelingen kunnen worden geformuleerd. Zie voor een dergelijk aanvullend onderzoek Brouwer, E., E. Edelman, C.M. van Praag en B.M.S. van Praag, 1996.

neerd leveren de start- en slaagkansfactoren informatie op over beleidsmogelijkheden ter verbetering van de *kwaliteit en kwantiteit* van ondernemers, alsmede van de doelmatige werking van de markt voor startende ondernemers in Nederland. Dat laatste behoeft enige uitleg.

Doelmatigheid startersmarkt. De markt voor startende ondernemers werkt doelmatig indien alle individuen die potentieel succesvol zijn als ondernemer ook daadwerkelijk starten als ondernemer, en indien alle potentiële falers niet beginnen aan het ondernemerschap. Tabel 2 illustreert dit.

Tabel 2: doelmatigheid op de startersmarkt.

startkans/slaagkans	hoog	laag
hoog	doelmatige combinatie	ondoelmatige combinatie
laag	ondoelmatige combinatie	doelmatige combinatie

De doelmatigheid van de startersmarkt kan verbeterd worden door het minimaliseren van de in tabel 2 aangegeven ondoelmatige combinaties.

Ondoelmatige combinaties kunnen gelocaliseerd worden met behulp van een vergelijking tussen de tweede en derde kolom van tabel 1. Als de tekens van beide kolommen in één rij verschillen, en als de betreffende karakteristiek of het effect ervan op succes- of startkansen middels beleid kan worden beïnvloed dan is er beleidsruimte om de doelmatigheid van de huidige situatie te verbeteren.

Kwaliteit van ondernemers. Tabel 1 vat samen welke individuele karakteristieken van invloed zijn op succes. Beslissers zouden er rekening mee moeten houden dat belemmeringen om daadwerkelijk van start te gaan voor deze groep het geringst moeten zijn. Bovendien zouden ze ondernemerssucces proactief kunnen beïnvloeden door:

- jonge mensen die ondernemer willen worden te adviseren om eerst een aantal jaren in loondienst te werken in de bedrijfstak en/of het beroep waarin ze hun onderneming wensen te starten.
- personen die ondernemer worden terwijl (of omdat) ze werkloos zijn beter voor te bereiden op hun ondernemerschap. Gesteld dat het effectiviteitsprobleem van deze groep oplosbaar is, zou een (meer effectieve) cursus in ondernemerschap kunnen worden georganiseerd voor deze doelgroep.
- ondernemerschap te propageren onder hoger opgeleiden en/of beta-opgeleiden, bij voorbeeld door op hun scholen aanmoedigingsprogramma's te organiseren.

Aantal ondernemers

- Risico-aversie houdt mensen tegen om een bedrijf te starten. Indien het op enigerlei wijze mogelijk is om iemands risico-houding te beïnvloeden, zou het aanbod van ondernemerschap kunnen worden verhoogd door het verlagen van risico-aversie van individuen. Natuurlijk hebben ook maatregelen die het ondernemersrisico verlagen dit gewenste effect.
- Naarmate iemand over meer kapitaal beschikt, heeft hij meer 'opportunity' om ondernemer te worden. De overheid zou (meer) maatregelen moeten nemen om kredietfaciliteiten voor starters te bevorderen, omdat kapitaalverschaffers deze markt blijkbaar rantsoeneren. Gegeven de positieve externe effecten van ondernemerschap heeft de overheid een geldig argument om, bij voorbeeld, een groter risico-fonds aan banken ter beschikking te stellen.
- Het blijkt dat een lage werkloosheidsvoet spontaan de mogelijkheden voor ondernemerschap vergroot. Overheidsinstanties trachten de werkloosheidsvoet te verlagen door ondernemerschap te stimuleren. De vraag naar ondernemerschap-stimulerende programma's is daarom het grootst wanneer de werkloosheidsvoet hoog is. Vooral in die situatie dient ondernemerschap bevorderd te worden.

Er zijn natuurlijk andere beleidsmaatregelen om het aantal ondernemers te vergroten. Ze komen echter niet voort uit de bevindingen van dit onderzoek. Het is raadzaam om iedere maatregel ter vergroting van het aantal ondernemers te richten op de groep van potentieel succesvolle ondernemers²⁰.

Kwaliteit en aantal ondernemers: een evaluatie. Door de bevindingen met betrekking tot startfactoren en slaagfactoren te combineren en zo de ondoelmatige combinaties uit tabel 2 te localiseren, kan een aantal aanbevelingen worden afgeleid voor maatregelen ter bevordering van een grotere hoeveelheid beter gekwalificeerde ondernemers. Enkele daarvan zijn:

- Individuen die beschikken over eigen middelen hebben meer mogelijkheden om als ondernemer te starten. Het wel of niet bereiken van succes staat echter los van de beschikbaarheid van eigen kapitaal voor de start. Het lijkt dus

²⁰ Eventueel nadat deze groep van potentieel succesvolle ondernemers is vergroot door bij voorbeeld eerder genoemde maatregelen.

mogelijk dat kapitaalverschaffers hun selectiestrategie van starters verbeteren ten opzichte van de zelfselectiestrategie van de groep mensen met eigen geld²¹.

- Het feit dat ondernemerservaring kan fungeren als een substituuut voor eigen kapitaal suggereert dat kredietverschaffers geloven dat ondernemerschap al doende geleerd kan worden.²² De resultaten laten echter zien dat ervaren ondernemers niet succesvoller zijn dan anderen. De algemene opinie wordt niet ondersteund door empirisch bewijsmateriaal. Amerikaanse kredietverschaffers kunnen minder belang hechten aan het selectie-criterium ondernemerservaring.
- Hoewel geslacht niet bepalend is voor ondernemerskwaliteiten, hebben vrouwen toch een aanmerkelijk kleinere kans om ondernemer te worden. Dit resultaat kan samenhangen met het feit dat het verkregen is door analyse van een relatief ouder cohort van arbeidsmarkt-participanten. Maar wellicht is dit resultaat ook van toepassing op jongere generaties. In dat geval zouden vrouwen (meer) gestimuleerd moeten worden om ondernemer te worden, omdat hun talent anders verloren gaat. En als dit resultaat het gevolg is van het feit dat kredietverstrekkers vrouwen benadelen, hebben we te maken met discriminatie, hetgeen moet worden bestreden.
- Ouderlijke achtergrond beïnvloedt de prestaties van ondernemers niet. De verhoogde kans op ondernemerschap van mensen met een vader die ondernemer was, blijkt te worden veroorzaakt door de mogelijkheid tot overname van het familiebedrijf. Mensen die een familiebedrijf gaan overnemen zouden gestimuleerd moeten worden om deel te nemen aan een speciaal voor hen ontwikkelde opleiding in ondernemerschap.
- Personen met een beta-opleidingsrichting doen het beter als ondernemer, maar zijn niet meer geneigd van start te gaan dan anderen. De oorzaak van deze verspilling van ondernemerstalent zou moeten worden opgespoord om dan een geschikte beleidsmaatregel ter voorkoming hiervan te kunnen ontwikkelen.
- Mensen met een typische alpha-opleidingsrichting hebben een minder dan gemiddelde startkans, maar als ondernemers presteren ze niet slechter dan gemiddeld. De resultaten laten niet zien waarom mensen met deze opleidingsrichting een lagere startkans hebben: de oorzaak moet nog achterhaald worden. Misschien zijn mensen met dit type opleiding zelf niet voldoende op de hoogte van de mogelijkheid om ondernemer te worden. Of misschien zijn

²¹ De beslissing om ondernemer te worden van mensen met eigen geld ligt veelal buiten de invloedssfeer van beleidmakers.

²² Of dat ze geloven dat ondernemerservaring een indicator is voor (ongeobserveerd) talent.

kapitaalverschaffers bevooroordeeld over het functioneren als ondernemer van deze groep. Dit laatste zou onnodig zijn.

- Werkloosheid heeft geen enkele invloed op de kans om ondernemer te worden, terwijl ondernemers die starten vanuit deze arbeidsmarkt-positie wel eerder mislukken. Misschien zouden werkloze personen gedemotiveerd moeten worden om als ondernemer te starten. Een sociaal meer wenselijke maatregel is wellicht om de oorzaak van hun slechte functioneren op te sporen en weg te nemen. Een voorbeeld van een manier om dat laatste te bereiken werd reeds gegeven.

5. Identificeren van de succesvolle ondernemer: door wie?, waar?

Hierboven is gesteld dat succesvolle ondernemers een belangrijke bijdrage leveren aan de economie. Succesvol ondernemerschap genereert positieve externe effecten, d.w.z. dat de totale maatschappelijke baten van ondernemerschap groter zijn dan de som van de 'privé'-baten van iedere individuele ondernemer. Ook is uitgebreid beschreven welke factoren van invloed zijn op de kans dat een individu van start gaat als ondernemer, en welke eigenschappen/kenmerken de slaagkansen van ondernemers beïnvloeden.

In de vorige paragraaf zijn aanbevelingen gedaan die voortkomen uit de onderzoeksresultaten om de kwaliteit en kwantiteit van ondernemers te verhogen, gegeven de status quo op de ondernemersmarkt.

Maar door wie en op welke plaats moet nu eigenlijk de verantwoordelijkheid worden genomen dat de positieve externe effecten van succesvol zelfstandig ondernemerschap ten volle worden uitgebaat? Gegeven de uitkomsten van het onderzoek zijn er drie belangrijke partijen die deze verantwoordelijkheid op zich zouden kunnen nemen: ondernemers zelf, de overheid en kredietverstrekkers. In dit laatste deel worden de mogelijkheden die deze marktpartijen hebben om het aantal geslaagde ondernemers te vergroten (en het aantal falende ondernemers te beperken) besproken.

De ondernemers zelf. Uit onderzoek²³ blijkt dat twee aspecten van belang zijn voor de beslissing om ondernemer te worden: een individu moet de mogelijkheid hebben en hij/zij moet de wens hebben om ondernemer te worden. Slechts indien aan deze beide voorwaarden voldaan is, wordt iemand ondernemer. Uit dit onderzoek blijkt dat er veel meer mensen zijn die ondernemer willen worden dan mensen die hiertoe ook de mogelijkheid hebben en dat de mogelijkheid ondernemer te worden met name beperkt wordt door (een gebrek aan) financiële middelen. Overigens blijkt ook dat kunnen en willen ondernemen niet door dezelfde individuele factoren bepaald wordt. Het gaat erom ervoor te zorgen dat zoveel mogelijk mensen ondernemer kunnen en willen worden die ook de succescapaciteiten in huis hebben en dat de anderen (nog) niet gaan ondernemen. Maatregelen die bedoeld zijn om het aantal potentieel succesvolle ondernemers te vergroten, moeten met name gericht zijn op het vergroten van de mogelijkheid (i.t.t. de wens) om ondernemer te worden (voor potentieel succesvolle ondernemers).

Via ondernemersnetwerken die ook openstaan voor geïnteresseerden in het ondernemerschap zouden enthousiaste potentieel succesvolle ondernemers in spé moeten worden gelocaliseerd.

Hiervoor zouden oudere leden, reeds langer ondernemer in de beoogde bedrijfstak/professie van de ondernemer in spé, verantwoordelijk moeten zijn. Zij zouden zich kunnen opwerpen als mentor/sponsor van de ondernemer in spé in het traject naar succesvol ondernemerschap. Dit mentorschap kan een gevarieerde invulling hebben afhankelijk van de behoeften van de ondernemer in spé. Gedacht kan worden aan ondersteuning op het gebied van het verkrijgen van het benodigde startkapitaal (via participatiemaatschappijen, banken, informal investors, of de mentor/sponsor zelf), maar ook aan ondersteuning bij het schrijven van een ondernemingsplan of een lange termijn planning, ondersteuning bij het zoeken naar bedrijfsruimte, het vinden van het juiste personeel als nodig et cetera. Verder kan de mentor/sponsor behulpzaam zijn bij het uitzoeken van een geschikte accountant, boekhouder of adviseur of toeleveranciers van andere diensten of producten gerelateerd aan de betreffende bedrijfsvoering. Ook kan hij/zij wellicht helpen om verkoop/inkoop van de jonge ondernemer op grotere schaal te verwezenlijken.

Ook kunnen ondernemersnetwerken als zodanig natuurlijk nuttig zijn voor informatievoorziening op allerlei gebied. Te denken valt aan workshops over

²³ Zie C.M. van Praag en H. van Ophem, 1995.

marketing, het werven van personeel, het schrijven van een businessplan, omgaan met IT enzovoorts en zo verder.

De overheid. De overheid bemoeit zich op velerlei gebied met ondernemers. Met name fiscale maatregelen ter stimulering van het ondernemerschap zijn de laatste jaren populair. De aandacht die aan allerlei aspecten van het ondernemerschap wordt besteed in het regulier onderwijs zou echter sterk verbeterd kunnen worden.

Ten eerste zou dit een verdergaande cultuuromslag kunnen bewerkstelligen: er heerst nog steeds een werknemerscultuur in Nederland. Ondernemerschap is niet een optie waaraan jonge mensen die van school of van de universiteit komen snel denken. Leerlingen worden in het onderwijssysteem in Nederland opgeleid tot goede werknemers, niet tot ondernemers. Indien in het regulier onderwijs aandacht zou worden besteed aan ondernemerschap, zouden de leerlingen in Nederland niet langer aan elkaar vragen 'Voor wie wil jij later werken?', maar zoals in de Verenigde Staten 'Wat ga jij later doen?'. Ondernemerschap wordt nog te vaak gezien als laatste strohalm, een vluchtopie voor diegenen die geen succes hadden in hun sollicitatieprocedures. Het is een uitdaging om te bereiken dat getalenteerde studenten zich toeleggen op het succesvol ondernemerschap. Om een dergelijke cultuuromslag te stimuleren zou de overheid verschillende maatregelen kunnen nemen. Bij voorbeeld zou ze op bedrijvendagen op universiteiten naast The Boston Consulting Group, McKinsey, Shell, Procter & Gamble en Unilever een sessie over ondernemerschap kunnen organiseren.

Ten tweede kan er binnen het onderwijs voor gezorgd worden dat ondernemers beter voorbereid van start gaan. Hiertoe zou aan de volgende aspecten van ondernemerschap aandacht kunnen worden besteed op de scholen:

1. ondernemerschappelijke houding: hoe herken je kansen en mogelijkheden, hoe speel je daar creatief op in, welke eigenschappen moet je ontwikkelen om een succesvol ondernemer te worden? Dergelijke vragen zouden door middel van casuïstieke oefeningen moeten worden beantwoord.
2. Welke beren komen op je pad als je een onderneming opricht? Met welke belemmeringen moet je rekening houden? Welke wet- en regelgeving is er? Hoe schrijf je een ondernemingsplan? Hoe vraag je een krediet aan?
3. Hoe breng je een markt in kaart? Hoe voer je een marktstudie uit en hoe een locatieonderzoek?

Dergelijke praktische en minder praktische aspecten van het ondernemerschap zouden in verscheidene trajecten van het onderwijs op verschillende manieren aan de orde moeten komen.

Voorts zou de overheid meer cursussen en trainingen kunnen organiseren die generieke en specifieke aspecten van het ondernemerschap belichten.

Overigens zou de overheid ernaar moeten streven subsidiërende maatregelen ten gunste van kredietfaciliteiten neer te leggen bij instanties die voldoende know how en besliskracht hebben om succesvolle ondernemers te selecteren. 'Tante Agaath' is hiertoe wellicht minder goed geëquipeerd dan bij voorbeeld een bank.

De kredietverstrekkers. Voor kredietverstrekkers is het veel moeilijker goede starters te selecteren voor een krediet dan om een kredietaanvraag van een gevestigde onderneming te behandelen. Van starters is immers nog geen enkel bedrijfsresultaat bekend. Banken proberen uiteraard hun risico te minimaliseren. Daarom is het voor starters vaak moeilijk om vreemd vermogen te verwerven voor het opstarten van een onderneming.

Het is voor een bank moeilijk om op andere gronden te beoordelen wie wel en wie niet in aanmerking komt voor een starterskrediet. Onderpand, ondernemingsplan en de ondernemer zelf zijn de basis waarop de beoordeling plaats heeft. Kredietverstrekkers kunnen, niet alleen te eigener bate, rekening houden met de hiervoor beschreven succeskans indicatoren. Ze doen er goed aan ook zelf gegevensbestanden bij te houden van starters die een krediet hebben ontvangen en/of bankieren bij de betreffende bank. Onderzoek hierop kan verdere indicaties geven van kenmerken die bijdragen tot succesvol ondernemerschap.

Ook zouden kredietverstrekkers kunnen zorgdragen voor een interne of externe mentor van gestarte ondernemers. Ze zouden de ondernemers moeten stimuleren om actief te participeren in een ondernemersnetwerk. Bankiers zouden daarin dan zelf ook actief (of actiever) moeten participeren.

Uiteraard is het ook zinvol de starter zelfstandig te begeleiden en te adviseren. Zo kan een bankier de ondernemer voorlichten over wet- en regelgeving van overheidswege en kan hij ervoor zorgdragen dat een ondernemer trainingen volgt die hij nodig heeft om succesvol te zijn en te blijven. Die trainingen kunnen in huis worden georganiseerd. Participatie van ondernemers (in spé) die nog geen krediettoewijzing hebben gekregen moet hierbij worden toegejuicht. Iedere starter kan immers uitgroeien tot een lucratieve bankrelatie.

6. Tot besluit

Het is belangrijk voor de Nederlandse economie dat potentieel succesvolle ondernemers de mogelijkheid krijgen om te starten en daartoe ook gestimuleerd worden. Op potentieel minder succesvolle ondernemers moet een ander beleid gericht worden. Daartoe is inzicht in succes- en startkansfactoren essentieel zodat beide groepen ondernemers in een vroeg stadium geïdentificeerd kunnen worden. In dit artikel heb ik een empirisch onderzoek gerapporteerd dat dit inzicht vergroot. Ook zijn enkele beleidsmaatregelen voorgesteld om te bereiken dat de economie profiteert van meer succesvol ondernemerschap. De ondernemers zelf, de overheid en kredietverstrekkers zijn mogelijke spelers bij de implementatie en uitvoering van dergelijke maatregelen.

Het aantal starters in Nederland is de laatste jaren al enorm toegenomen en de reputatie van ondernemerschap is aanmerkelijk opgevijseld. Ook worden steeds meer initiatieven ontplooid ten gunste van het ondernemerschap: ondernemersnetwerken, specifieke ondernemersopleidingen en -trainingen en informal investors nemen hand over hand toe. Ook de aandacht aan ondernemerschap in de media en de politiek is enorm groot vergeleken met tien jaar geleden. De in dit artikel voorgestelde stappen moeten gezien worden als een belangrijke toevoeging aan de reeds ontplooidde initiatieven.

Binnen een vrije markt zullen er altijd bedrijfsuittredingen blijven bestaan; dat is niet erg en werkt disciplinerend voor de bestaande ondernemingen. Maar binnen deze vrije markt past het ook dat de concurrentie van potentiële (succesvolle) toetreders niet bij voorbaat de kop wordt ingedrukt. Ook dat werkt discipline-rend: de totale maatschappelijke baten van ondernemerschap omvatten niet alleen de innovaties en economische groei die gepaard gaan met succesvol ondernemerschap, maar ook een concurrerender en daardoor klantvriendelijker opstelling van bestaande ondernemingen. Het verlagen van entree barrières voor starters is dus niet alleen profijtelijk voor de starters in kwestie, maar echt voor de hele economie!

Literatuur

- Barreto, H., 1989, *The entrepreneur in economic theory. Dissappearance and explanation*, Routledge, London
- Baumol, W.J., 1993, *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts

- Brockhaus, R.H., Sr., 1982, 'The psychology of the entrepreneur' in C. Kent, D. Sexton and K. Vesper (eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice-Hall, New Jersey
- Brouwer, E., E. Edelman, C.M. van Praag en B.M.S. van Praag, 1996, 'Start- slaag- en faalkansen van hoger opgeleide ondernemers', Voorstudies en achtergronden van de WRR
- Cantillon, R., 1979, *Essai sur la Nature du Commerce en général*, Takumi Tsuda (ed.), Kinokuniya book-store co., Tokyo (eerste editie 1755)
- Heertje, A., 1982, 'Schumpeter's model of the decay of Capitalism', hoofdstuk 5 in Helmut Frisch (ed.), *Schumpeterian Economics*, Prager Publishers, Sussex U.K
- Knight, F.H., 1971, *Risk, Uncertainty and Profit*, (ed. G.J. Stigler), University of Chicago Press, Chicago (eerste editie 1921)
- Lucas, R.E., 1978, 'On the size distribution of business firms', *Bell Journal of Economics*, pp508-523
- Marshall, A., 1930, *Principles of Economics*, Macmillan and co., Londen (eerste editie 1890)
- Ministeries van Economische Zaken, Sociale Zaken en Financiën, juni 1995, 'Werk door Ondernemen'
- Praag van, C.M. en H. van Ophem, 1995, 'Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur', *KYKLOS* 48, pp513-540
- Praag van, C.M., 1996, *Determinants of Successful Entrepreneurship*, Tinbergen Institute Research Series, Thesis Publishers Amsterdam
- Rotter, J.B., 1966, 'Generalized Expectancies for Internal vs. External Control of Reinforcement', *Psychological Monographs: General and Applied*, whole #609 80
- Say, J-B., 1971, *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, A.M. Kelley Publishers, New York (eerste editie 1803)
- Schumpeter, J., 1934, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge Mass., (eerste editie 1911)