**Ondernemerschap**

*belang, beleid en de factoren van invloed*

**Olav Massar**

**329785om**

**Bachelor scriptie**

**12-07-2013**

Inhoudsopgave

Inleiding……………………………………………………………………………………………………. p.3

Theoretisch kader……………………………………………………………………………………… p.

H1: Wat is het belang van ondernemerschap voor de economie?................ p.

H2: Welke factoren hebben invloed op het ondernemerschap?................... p.

H3: Welke vormen van beleid worden er toegepast?................................... p.

Conclusie……………………………………………………………………………………………………. p.

Aanbevelingen……………………………………………………………………………………………. p.

Referenties…………………………………………………………………………………………………. p.

Inleiding

In deze mindere economische tijden blijkt het moeilijker te zijn om een nieuw eigen bedrijfje te starten. Dat heeft te maken met de moeilijkheid van het lenen van geld bij de bank, grote risico’s etc. Toch zijn de kleine ondernemers een belangrijke groep die de economie weer opnieuw kunnen aanzwengelen. Om het belang van het kleine ondernemerschap aan te geven voor de economie zal het eerste hoofdstuk hier uitleg over geven. Uiteraard is ondernemerschap niet het enige punt waarop verbeterd kan worden om de economie weer een positieve wending te geven. Maar door op deze manier naar een probleem te kijken is het goed te zien waar er verandering moet optreden. Buiten het duidelijk maken van de relevantie van ondernemerschap voor de economie zal ook het begrip klein ondernemerschap worden uitgelegd..

Vervolgens is het van belang om te weten welke factoren het kwantitatieve niveau van ondernemerschap beïnvloeden. Dit zal in het tweede hoofdstuk aan bod komen, de relevante factoren waardoor de schommelingen in dit niveau veroorzaakt worden zullen geordend naar categorie en overzichtelijk worden neergezet. Hierdoor ontstaat een compleet beeld van de variabelen die allemaal invloed hebben op de beslissing en het in staat zijn van de bevolking om daadwerkelijk een eigen bedrijfje op te starten.

Nadat deze factoren bekend zijn wordt het nuttig om te kijken naar mogelijk beleid dat gevoerd wordt, dit zal dan ook in het derde hoofdstuk gedaan worden.. Met de kennis van de factoren kan er een oordeel gevormd worden over het gevormde beleid en waar zich dat op richt. De vormen van beleid die aan bod komen, zijn toegepast in West-Duitsland in 1983. M. Fritsch heeft hier een essay over geschreven en aan de hand van dit essay worden de verschillende soorten beleid hier uiteengezet. Doordat variabelen nu bekend zijn kan er gekeken worden of het beleid zich effectief richt op deze factoren of dat de Duitse overheid in die tijd de plank compleet mis heeft geslagen.

Aan de hand van de volgende onderzoeksvraag en deelvragen zullen deze punten aan bod komen:

**Onderzoeksvraag: *Waardoor verandert het kwantitatieve niveau van ondernemerschap over tijd?***

**Deelvragen:**

1. Wat is het belang van ondernemerschap voor de economie?
2. Welke factoren hebben invloed op het ondernemerschap?
3. Welke vormen van beleid worden er toegepast?

Theoretisch Kader

Voor het schrijven van dit literatuuronderzoek is er gebruik gemaakt van meerdere papers. Allereerst van belang is welke definitie er aangehouden wordt van entrepreurship. De volgende definitie wordt gebruikt: ‘’Entrepreneurship is the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams, within and outside existing organizations, to:

– perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods,

new organizational schemes and new productmarket combinations) and to

– introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on location, form and the use of resources and institutions.’’ (Thurik & Wennekers 2004)

Om er vervolgens een goede lijn in te houden zijn er drie papers hoofdzakelijk gebruikt en is aanvullende informatie uit andere papers en boeken gehaald. Voor het schrijven en uitleggen van het belang van ondernemerschap voor de economie is de basis een paper,Linking *entrepreneurship and economic growth*, van Thurik & Wennekers geweest. Hierin wordt behandeld welke effecten ondernemerschap op de economie kan hebben. Nadat het duidelijk is waarom ondernemerschap zo belangrijk is voor de economie is het handig om te weten waardoor het aantal ondernemers dan wordt beïnvloed. Als belangrijkste paper is een stuk van Fritsch gebruikt uit 2004, *Entrepreneurship, entry and performance of new business compared in two growth regimes:East andWest Germany*. Dit paper deed onderzoek naar de verschillen tussen West- en Oost-Duitsland voor wat betreft het niveau van het ondernemerschap. Ten slotte is het dan een logische stap om na te gaan hoe het kwantitatieve niveau van ondernemerschap dan beïnvloed kan worden door de overheid en waar de ondernemer als manager dan zoal rekening mee dient te houden. Als basis is hier een paper van Minniti gebruikt, *The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?*. Dit stuk probeert uit te leggen wat de middelen zijn die de overheid heeft en hoe die ingezet kunnen worden.

1. Wat is het belang van ondernemerschap voor de economie?

Een belangrijk onderscheid dat gemaakt wordt in de literatuur over dit onderwerp is het verschil tussen ondernemerschap en kleine ondernemingen. Een kleine onderneming draait voor een groot deel op ondernemerschap, maar ook in grote bedrijven speelt ondernemerschap een rol. Bijvoorbeeld in kleinere business units van zo’n groter bedrijf, in management groepen etc. het komt er dus op neer dat ondernemerschap een soort denkwijze is en dat het vooral de kleine bedrijven zijn waar dit heel duidelijk naar voren komt. Als er wordt uitgegaan van ondernemerschap als denkwijze, betekent dit dat niet alleen bedrijven en personen maar ook landen, regio’s, industrieën, steden etc. ondernemend kunnen zijn. Om het meten van ondernemende activiteiten en de invloed daarvan op de economische groei mogelijk te maken wordt er een onderscheid gemaakt in 3 groepen entrepreneurs: de Schumpeter entrepreneurs, intrapreneurs en de managers van kleine bedrijven. De eerste groep doet daadwerkelijk aan creatieve vernietiging en zijn dus de groep die innoveren. De tweede groep bouwt voort op innovaties die al gedaan zijn maar voeren daar hun bedrijf op. De derde groep zijn eigenaars van kleine bedrijfjes en hebben weinig tot niet met ondernemers te maken (denk aan een slager, kledingzaak etc.). Uitgaande van deze definities is men tot de volgende grafiek gekomen (Thurik en Wennekers 1998) :



De trend die je hier dus ziet is een u-vorm. Dat betekent in dit geval dat op het moment dat de economische groei laag is er veel zelfstandigen zijn en dat dat aantal ook hoger is bij een hoge economische groei. Terwijl bij matige groei juist de minste zelfstandigen zijn. Voor echte ondernemers geld dat dit aantal vrij stabiel is bij lage tot matige groei maar sterk toeneemt als de economie flink groeit.

Rekening dient gehouden te worden dat dit geen perfect kloppende gegevens kunnen zijn doordat er fouten ontstaan bij het tellen van ondernemerschap. Er wordt door onderzoekers voor meerdere manieren (aandeel werkzame mensen in de zelfstandigen sector, het aantal real entrepreneurs of het aandeel van de kleine bedrijven in het totale aantal bedrijven) gekozen maar geen van allen is nog in staat om de totale hoeveelheid ondernemende activiteiten te pakken zonder dat er afwijkingen in voor komen.

Het belang van ondernemerschap voor de economie zit hem vooral in het ontwikkelen van nieuwe innovaties. De groei van kleine bedrijven zorgt voor toename van ondernemerschap waardoor er een stuk meer innovatie op gang komt (Acs, 1992). Om te overleven moeten zij slim en vernieuwend zijn en dus innoveren. Hierdoor wordt ook de structuur van de industrie verandert . Uiteindelijk leidt dit ook tot een groot aantal nieuw gecreëerde banen. Thurik& Carree tonen aan dat wanneer het aantal kleine bedrijven in een industrie/economie aanzienlijk toeneemt de productie van diezelfde economie/industrie ook toeneemt. In combinatie hiermee blijkt dat het aantal werklozen sterk afneemt als het aantal kleine bedrijven groter wordt. (Audretsch &Thurik 1999)

Het is van hoog belang om bij te blijven in deze tijd van globalisatie en kennis economie. Ondernemerschap is gebaseerd op innovatie en gaat hier mee hand in hand. Daarbij zorgt het ondernemerschap voor onderlinge concurrentie en stuwt daardoor de economie en het niveau van de innovaties naar een hoger niveau. In onderstaande tabel wordt weergegeven wat het belang is van ondernemerschap op competitie, innovatie, startende bedrijven en het belang van de economische groei. Dit wordt uitgelegd vanuit meerdere invalshoeken met een economische benadering.



(Porter, 1990)

De ‘economic history’ houdt in dat er op basis van de wereldgeschiedenis een bepaald beeld gevormd wordt. Dat begint rond 1000-1500 waarin de handel in Europa heel erg op gang kwam. Vanuit de bloeiende handel ontstond er een bloeiende economie waardoor de West-Europese samenlevingen het heel goed hadden. Vanuit daar begon er in Engeland rond 1700 een industriële revolutie die de nodige invloed op de economie had.in deze tijd kwam de massaproductie op en ontstonden er grote fabrieken. Vervolgens braken in relatief korte tijd de eerste en tweede oorlog uit, ook dit heeft een enorme impact op de economie gehad. Vanuit deze historische gebeurtenissen die een duidelijke weerslag hebben gehad op de economie is er een visie ontwikkeld op de impact van ondernemerschap op de economische groei. Binnen deze visie speelt ook de factor cultuur een grote rol. De normen en waarden van een volk hebben grote invloed op hoe economische groei tot stand komt. Dit gaat in Azië bijvoorbeeld heel anders (denk aan het strenge regime dat er in China bestaat) dan hier in Europa (waar er een vrij liberale markt is)

De ‘industrial economics’ zijn gebaseerd op Porters visie: innovatie en ondernemerschap liggen aan de basis van de concurrerende kracht van een land met het buitenland. Hij ontwikkelde een diamant waarmee hij verklaarde in welke mate ondernemerschap invloed heeft op de economie. De diamant bestaat uit 4 kernpunten: factor conditions (basis vs. gevorderd), demand conditions (welke behoeftes, hoeveel, en de groei hiervan), gerelateerde en ondersteunende industrieën, en de structuur en cultuur van binnenlandse concurrentie.

‘Evolutionary economics’ is een theorie van Winter en Nelson en later heeft ook Eliasson hier aan bijgedragen. De theorie houdt in dat er steeds nieuwe uitvindingen gedaan worden en bedrijven daarmee hun voordeel (moeten) doen. Door deze innovatie gaat dus ook de economie vooruit. De laatste jaren is dat terug te zien in de informatie technologie. Er ontstaat een proces van innovatie en selectie om de juiste en meest functionele uitvindingen door te voeren. Dit idee kom van Darwins’ theorie over natuurlijke selectie. Eliasson heeft hier een economische draai aangegeven door te stellen dat sommige bedrijven falen en zij dus de verkeerde ontwikkeling hebben gevolgd. Hieruit trekken anderen lering en zullen dit anders gaan doen. Ook door entry en exit en door mensen die bij meerdere bedrijven werkzaam zijn verspreid kennis zich over industrieën.

‘Managerial literature’ gaat over ondernemerschap in grote bedrijven. Er wordt onderscheid gemaakt tussen drie manieren waarop ondernemerschap aanwezig is. De eerste is het creëren van nieuwe bedrijven/zelfstandige onderdelen die hun basis hebben in bestaande bedrijven. De tweede is het omvormen van de organisatie binnen een bedrijf, er wordt dus een ondernemende mindset gebruikt. Tot slot is er de derde optie waarbij een bedrijf een innovatie doet waardoor de hele industrie verandert, dit lijkt dus heel erg op het starten van een kleine onderneming omdat je een innovatie hebt gedaan. In alle drie de gevallen is er een bepaalde ontwikkeling gaande die ten gunste van het bedrijf moet zijn. Op het moment dat het bedrijf beter gaat draaien zal dit positief bijdragen aan de economie.

De ‘endogenous growth theory’ schrijft economische groei volledig toe aan de productiefactoren kapitaal en arbeid waarbij de technologische verandering een exogene variabele is die ook nog een rol speelt, dit is de neoklassieke oude versie van de theorie. Bij de endogenous versie wordt er geopperd dat opleiding en technologische verandering onderdeel zijn van de endogene variabelen omdat zij op de lange termijn ook een belangrijke rol spelen bij het verklaren en voorspellen van economische groei.

Historical views

Voortkomend uit de diamant van Porter, volgt deze stroming vier hoofdlijnen. Ondernemerschap staat voor innovatie en dat op zich is al (economische) groei. Het is dus niet noodzakelijk om de link tussen ondernemerschap en economische groei te leggen. De tweede lijn is er een die op twee niveaus gelinkt is aan het ondernemerschap. Het eerste niveau is dat internationale concurrentie een voorwaarde voor economische groei is. Om deze concurrentie te laten bestaan zal er ook binnenlandse concurrentie moeten zijn, dit is het tweede niveau en dus ook een noodzakelijkheid. Een andere bevinding van deze stroming is dat er op de lange termijn factoren zijn die ondernemerschap beïnvloeden maar andersom beïnvloedt ondernemerschap ook die factoren. De 4e hoofdlijn houdt in dat zoals eerder al vermeld ondernemerschap niet alleen leeft in de kleine bedrijven, maar ook in grote bedrijven, steden, landen, regio’s etc.

2. Welke factoren hebben invloed op het ondernemerschap?

Voor dit hoofdstuk wordt er een verdeling gemaakt over drie categorieën om een overzichtelijke en logische weergave van de factoren te krijgen. Het gaat hier over persoonlijke kenmerken, kenmerken van de industrie en kenmerken van de lokale omgeving. Voor deze kenmerken is grotendeels gebruik gemaakt van het essay van Fritsch omdat dit het eerste wetenschappelijke artikel is waarin de kenmerken aan een studie zijn onderworpen die niet alleen de industriële kenmerken of alleen de regionale kenmerken of alleen naar tijdsinvloeden kijkt maar deze drie groepen factoren combineert in zijn datasets. Dit versterkt dus de verklarende kracht van de variabelen.

*Persoonlijke kenmerken*

Allereerst telt mee of iemand van het mannelijk of vrouwelijk geslacht is, het is gebleken dat mannen eerder geneigd zijn hun eigen bedrijfje te starten dan dat vrouwen dit doen Wagner & Sternberg, 2004). Hiermee samen hangt het kenmerk risico-aversiteit, risico-neutraliteit of risico-zoekend (Frank, 2008). Over het algemeen zijn mannen minder risico-avers dan dat vrouwen zijn. Het starten van een eigen bedrijfje vraagt de nodige investering en (vaak) het opzeggen van een huidige baan. Er moet dus een flink risico genomen worden, het logische gevolg is dus dat mannen eerder zelfstandige zullen worden dan vrouwen.

Een ander belangrijk kenmerk is werkervaring. Hoe meer werkervaring iemand heeft hoe groter de kans dat deze persoon een eigen onderneming zal starten. Wanneer iemand werkervaring heeft binnen een klein bedrijfje of een onderneming wordt dit gezien als een extra stimulans. Iemand is dan constant in aanraking met hoe het is om een eigen bedrijf te hebben en neemt de zogenoemde ‘entrepreneurial attitude’ over (Sorensen & Audia, 2000). Daarbij neemt een individu dan gelijk kennis over van de gang van zaken in een eigen bedrijfje. Doordat deze kennis dan al aanwezig is wordt de stap minder groot om een eigen bedrijf te beginnen want het reilen en zeilen is dan al een beetje bekend, dit wordt ook wel de overdracht van tacit knowledge genoemd (Armington & Acs, 2002 / Wagner, 2004). Naast de overdracht van tacit knowledge speelt ook het opleidingsniveau mee. De tendens is dat mensen met een hogere opleiding eerder een bedrijfje zullen starten (Bates, 1990). Dat heeft te maken met het feit dat het starten van een onderneming de nodige kennis vereist, maar ook dat zij waarschijnlijk een hoger salaris verdiend hebben en dus sneller steun bij de bank kunnen krijgen.

Werkloosheid speelt ook een rol in het kwantitatieve niveau van ondernemerschap. Welke dit precies is, is nog niet duidelijk aangezien het effect bijna altijd niet significant is. Er kan twee kanten op worden geredeneerd: werkloosheid werkt nieuwe ondernemingen in de hand want werklozen hebben minder opportunity costs dan werkende mensen. Want zij hoeven geen baan op te zeggen en hebben dus weinig tot niks te verliezen. Aan de andere kant duidt een hoge werkloosheid er vaak op dat de vraag daalt, de kans dat een onderneming dan succesvol wordt is op dat moment veel kleiner. Beide effecten lijken er te zijn maar vaak niet significant, wat het werkelijke effect dus is, is (nog) niet bekend Reynolds et al. 1994/ Evans & Siegfried, 1994/ Geroski, 1995).

Normen en waarden spelen ook een belangrijke rol bij het nemen van de beslissing om ondernemer te worden of niet (Wagner & Sternberg, 2004). Een mooi voorbeeld hiervan is het oude Duitsland dat toen nog bestond uit Oost- en West-Duitsland. In West-Duitsland was het kapitalistische systeem ingevoerd en heerste er een vrije economie. Het starten van een bedrijfje was hier doodnormaal en geaccepteerd. Tegelijkertijd werd in Oost-Duitsland door de Russen het Socialistische beleid ingevoerd. Dit was een heel erg gereguleerde economie waarin veel massaproductie werd bedreven, prijzen heel star waren, de productiemiddelen in handen van de staat waren en waarin de arbeiders allemaal evenveel verdienden. Hier was het dus sociaal gezien totaal niet geaccepteerd om een bedrijfje te starten. Later toen het een groot Duitsland werd, werden de normen bijgesteld waardoor het ook voor de Oost-Duitsers getolereerd werd om een bedrijfje te starten (Fritsch, 2004).

Wagner & Sternberg 2004[[1]](#footnote-1)

Regionale factoren

Als er in een bepaalde regio een traditie is van ondernemerschap zorgt de bevolking er vaak zelf al voor dat deze in stand gehouden wordt (Sorensen & Audia 2000). In sommige plaatsen wordt er van oudsher veel ondernemingen gedreven om de samenleving zelfvoorzienend te maken. Dit wordt dan automatisch doorgegeven aan de volgende generatie en zo roept het ondernemerschap zichzelf eigenlijk op. Wat hierbij ook meespeelt is dat bedrijfjes vaak, en logischerwijs, in de buurt van de woonplaats wordt gestart (Cooper & Dunkelburg 1987). Zo scheelt het woon-werk verkeer en los daarvan is het voor mensen makkelijk om hun woning in de buurt te hebben in verband met het gezin.

Er bestaat een positieve relatie tussen bevolkingsdichtheid en het aantal startende ondernemingen (Reynolds et al., 1994 ; Fotopoulos & Spence, 1999; Armington & Acs, 2002). In een dichtbevolkt gebied zijn er veel mensen die veel spullen nodig hebben: de vraag is dus hoog. Dit lokt startende, nieuwe ondernemingen. Tegelijkertijd zijn er ook voldoende mensen om de arbeid te vervullen en de waarschijnlijkheid dat er voldoende kennis aanwezig is in dat gebied is ook groter. Aan de andere kant doordat er veel vraag is naar woonruimte en goederen betekent het ook dat de kosten die gemaakt moet worden om een onderneming te starten hoger zijn. Waardoor dit effect dus veroorzaakt wordt is niet geheel duidelijk maar het is een significant positief effect. Een tweede uitleg bij de relatie tussen bevolkingsdichtheid en startende ondernemingen is de volgende: als een dichtbevolkt gebied gekenmerkt wordt door hoog innovatie cijfer kan dit bedrijven aantrekken. Door veel innovatie ontstaan er kansen voor nieuwe ondernemingen waardoor er veel nieuwe bedrijven gestart zullen worden (Fritsch, 2000).

Ook de overheid speelt een belangrijke rol als het gaat om het stimuleren en reguleren van de markt omtrent de kleine bedrijfjes. Deze invloed en hoe die wordt uitgeoefend zal later uitgebreid aan bod komen in het derde hoofdstuk.

Industriële kenmerken

De meeste startende ondernemers hebben geen enorm kapitaal achter zich, er zal bij de start dus redelijk op het geld gelet moeten worden. Bepaalde industrieen/sectoren zijn minder kapitaalintensief en vragen dus minder geld om een start in te maken. Als er veel dure machines, computers, auto’s en andere middelen nodig zijn om een bedrijfje te starten betekent dit dat er veel geld nodig is. Deze enorme investering is voor veel startende ondernemers en daardoor een grote drempel. Op het moment dat een industrie dus minder kapitaalintensief is, is de kans op startende ondernemingen automatisch ook hoger. In dit geval wordt ook wel gezegd dat de Minimum efficient size lager is, dit houdt in dat er minder middelen nodig zijn om het bedrijf te laten draaien waardoor de industrie toegankelijker is en er dus ook meer startende ondernemingen zijn (Fritsch & Falck, 2007).

Naast kapitaal speelt ook arbeid een rol. In sommige industrieën heb je specialisten nodig binnen jouw bedrijfje. Deze gespecialiseerde mensen zijn vaak duurdere krachten en drukken dus zwaar op het salarishuis. In andere industrieën heb je gewoon goede krachten nodig die minder kennis hoeven te bezitten. Voor deze krachten zal een lager salaris worden betaalt. Op het moment dat er dus goedkoper personeel gevraagd wordt is het dus makkelijker om te starten. Daarbij geldt ook nog het criterium hoe arbeidsintensief een industrie is. Als er sowieso niet heel veel manuren gemaakt hoeven te worden scheelt dit natuurlijk al veel geld waardoor het aantrekkelijker en makkelijker is om een bedrijfje te starten (Audretsch, 1995)

Een concept dat later in dit essay nog vaker terug zal komen is de fase van de productlevenscyclus waarin een markt zich bevindt. Deze fase heeft invloed op het technologisch regime dat geld binnen de markt, dat kan geroutineerd zijn of ondernemend. Een geroutineerd regime houdt in dat de grote bestaande bedrijven met veel marktmacht domineren (Audretsch, 1995 / Winter, 1984 ). De tijd van radicale innovatie is voorbij, de vooruitgang zit hem veelal in kleine aanpassingen of updates. De winst die eventueel nog geboekt kant worden zit vaak in de proces innovatie. Het is dus heel moeilijk om een bedrijf te starten in zo’n markt die in een latere fase zit aangezien de mogelijkheden heel klein zijn. Daarentegen bij een ondernemend regime hebben de startende ondernemingen een goede kans om te overleven omdat de innovatie nog niet is uitontwikkeld en er dus nog kansen bestaan voor nieuwe bedrijven. Radicale innovaties kunnen nog komen aangezien er nog geen dominant product design is uitgevonden.

Tot slot is er een redelijke winstverwachting. Doorgaand op het maken van opportunity costs, deze zullen gecompenseerd moeten worden op het moment dat het bedrijf daadwerkelijk van start gaat. Er zal dus een redelijke winstverwachting moeten zijn anders is het niet lonend om überhaupt een bedrijfje te starten (Bull & Willard, 1993).

1. Welke vormen van beleid worden er toegepast?

*Bedrijfsbeleid*

Zoals eerder al aan bod kwam in het tweede deel zijn er twee wegen die kunnen worden bewandeld in het kader van het technologisch beleid (Winter, 1984; Audretsch, 1995). De eerste is de geroutineerde weg, dit houdt in dat het eindproduct al redelijk in beeld is en dat er geen radicale innovaties meer gedaan worden. De concurrentie wordt dan gedreven op kleine innovaties of in procesinnovaties. Deze geven vervolgens een competitief voordeel op de concurrenten. Ook hebben de bestaande bedrijven meer kennis over de markt en hoe het product in elkaar zit, wat hen ook een voordeel geeft ten opzichte van jongere bedrijven. Het aantal nieuwkomers op een markt als deze is dan ook heel klein. Een andere weg is de ondernemende weg. In dit geval zit de markt nog in een eerdere fase van de productlevenscyclus en is er nog veel ruimte voor innovatie. Een kenmerk van de ondernemende fase is dan ook dat er veel nieuwe startende bedrijfjes meedingen. Degene die dan het meest creatief is of het beste business plan heeft zal de markt naar zich toe trekken. Het is op dat punt ook nog niet duidelijk welke vormgeving van het product het beste is, dat zal uiteindelijk blijken wanneer er een dominant ontwerp ontstaat. In deze eerdere fase speelt het voordeel van schaal economie ook nog niet mee. Groot produceren en niet zeker weten of de consumenten voor jouw ontwerp kiezen kan grote verliezen betekenen. Daarbij is het geld er op dat moment waarschijnlijk niet omdat het bedrijf ook nog in een startende fase zit. Later bij de geroutineerde weg kan er meer aan massaproductie gedaan worden om kosten te besparen.

Ook van belang is dat kennis zich in verschillende vormen aandoet, als het informatie is die gewoon schriftelijk of door uitleg kan worden doorgegeven is de kennis makkelijk te verspreiden. Echter wanneer kennis niet op te schrijven is maar door oefening of een demonstratie doorgegeven kan worden is het al veel moeilijker om door te geven, dit heet ook wel tacit knowledge (Howell, 2002). Hierdoor kan het zijn dat bepaalde kennis op een specifieke plaats blijft hangen. Door het bezit van deze kennis kan een regio een voordeel hebben ten opzichte van andere regio’s. daarbij ontwikkelen regio’s zich op een andere manier, doordat het proces per regio anders verloopt hebben zij ook andere antwoorden en oplossingen voor problemen. Het gevolg hiervan is dat tussen regio’s verschillen bestaan hoe zij handelen en de regio’s dus ook andere kennis kunnen hebben, dat komt door de cumulatieve eigenschap van kennis. Deze kennis kan echter wel voor meerdere regio’s nuttig zijn. Dus in welke mate stel je je als bedrijf open om samen te werken omdat er de spanning is tussen het voordeel ten opzichte van de concurrentie maar ook het voordeel van het ontvangen van informatie van de rivaliserende bedrijven (Antonelli, 2000; 2001; Maskell and Malmberg, 1999; Howells, 2002)..

Bij het door geven van kennis speelt ook mee dat hoe kleiner de hoeveelheid aanwezige kennis in een gebied is hoe minder kennis er zal worden doorgegeven; de zogenaamde spill-overs (Krugman 1991; Romer 1994). In aanvulling hierop wordt er ook gesteld dat regio-specifieke kennis slechts op drie manieren wordt overgegeven; door arbeidsmobiliteit (dat betekent der verandering van werkplek, ergens ontslag nemen/ontslagen worden en bij een ander bedrijf beginnen) (Varga & Schalk, 2004). De kennis die een ex-werknemer dan bezit wordt meegenomen en kan door een ander bedrijf gebruikt worden. Ook als er sprake is van een samenwerking tussen twee ondernemingen kan kennis onderling worden uitgewisseld. Een derde mogelijkheid is doordat de producten verspreid worden de concurrentie deze kan bekijken en onderzoeken en vervolgens kennis op kan doen. Ook door directe investeringen in een bedrijf kan er kennis worden doorgegeven.

 Uit recent onderzoek is gebleken dat door spill-overs economische groei ontstaat, het is dus belangrijk dat kennis wordt verspreid! Dit onderzoek resulteerde uiteindelijk in een nieuwe groeitheorie. Toch zullen bedrijven voor wie het een voordeel is ten opzichte van de concurrentie niet heel gewillig zijn om deze informatie prijs te geven. Doordat deze spill-overs vaak binnen dezelfde regio plaatshebben ontstaan er clusters van bedrijven die hetzelfde werken. Een soort industrie die specifiek is voor die regio. Het gevolg hiervan is dat er verschillen zijn tussen regio’s voor wat betreft de groeicijfers, de reacties op bijvoorbeeld arbeidsmobiliteit en de mate van innovatie. Hierdoor zijn er dus per regio verschillende theorieën nodig om de ontwikkeling te verklaren en is er per regio ook een andere stimulans vanuit de overheid nodig (Fritsch, 2004).

*Overheidsbeleid*

Zoals in bovenstaand stuk al duidelijk werd verschillen de kenmerken van ondernemerschap per regio. Als overheid is het dus heel moeilijk om een rechtlijnig beleid te maken omdat wat goed is voor de ene regio de andere regio juist weer kan schaden. Het verschil tussen bijvoorbeeld het platteland en de stad is enorm, kijkende naar de mogelijkheden. Om toch de maximale productiviteit uit de ondernemingen zal er daarom een verschillend beleid per regio nodig zijn (Wagner & Sternberg, 2004). Daarbij heeft de overheid ook te maken met de grotere bedrijven en industrieën die ook een eerlijke kans moeten krijgen en dus niet benadeeld mogen worden ten opzichte van de kleine ondernemingen. Op dit gebied is de wetenschap er dus ook nog niet helemaal uit wat nou het juiste is om te doen. Daarom volgt hier een klein overzicht van de discussie die gaande is.

Ondernemerschap heeft een duidelijk positief effect op de economische groei, dus is het logisch dat de overheid grote interesse heeft in ondernemerschap. De kleine bedrijfjes draaien vooral op innovatie en creativiteit terwijl de productiviteit voor een land ook heel belangrijk is. De overheid zal dus moeten schipperen tussen markmacht, massaproductie en de voordelen van schaaleconomie en economies of scope enerzijds en anderzijds de inventiviteit van de kleine bedrijfjes en hun belang bij andere kleine bedrijfjes als concurrent omdat zij nauwelijks kunnen opboksen tegen de grote bedrijven (Audretsch 2004). Eind van de 20e eeuw ontliep de ondernemende sector het industriële beleid, dat aan de nodige reguleringen moest meewerken, grotendeels, ze werd enigszins beschermd wegens politieke en sociale redenen.

In deze tijd werd het belang van de service sector steeds groter wat tot gevolg had dat de grote multinationals gingen privatiseren en er weer kleinere bedrijfjes ontstonden. Door deze privatisering werden de bedrijven flexibeler en konden ze meer betekenen in de servicesector. Daarbij stond in deze economie de kennis steeds meer centraal, waardoor innovatie een grotere rol ging spelen en dat is nou net de drijfveer van kleine bedrijven. Door de opkomst van de kleinere bedrijfjes werd het dus van een groter belang om deze te reguleren. Zoals eerder vermeld is ondernemerschap een manier van denken die ten alle tijden al bestond (mimes 1949), er is dus in de loop der jaren niks verandert in de hoeveelheid ondernemers ter wereld. De vraag is alleen hoe productief die zijn, en dat kan gestuurd worden door regels op te stellen voor wat betreft de allocatie van middelen die ondernemers nodig hebben (Boettke & Coyne 2007). Wat dus gesteld wordt is dat de overheid in staat moet zijn om de middelen van de ondernemers te verdelen en zo productieve acties te ondernemen (innovatie) en niet-productieve acties( genereren van rente om te verdienen, of georganiseerde misdaad) maar geen invloed heeft op het aanbod van ondernemers (Baumol 1990).

De overheid maakt de formele en informele regels. Hiermee kunnen zij de acties van ondernemers beperken maar ook zorgen voor meer zekerheid als zij een beslissing nemen. Het is geen optie om de ondernemers vrij spel te geven aangezien er ook sociaal wenselijke uitkomsten moeten ontstaan. De overheid zal dus bijvoorbeeld het milieu moeten beschermen, de rechten en gelijkheid van de bevolking etc. maar met deze beperkingen beïnvloeden zij wel het gedrag van de ondernemer die anderzijds ook weer cruciaal is voor de groei van de economie (North 1990). Het maken van een goed beleid is dus een moeilijke zaak.

Om een beleid te voeren ten opzichte van het kleine ondernemerschap kan de overheid de volgende middelen inzetten: financiering, belasting, handelsbeperkingen en stimulering van de innovatieve activiteiten (Minniti, 2008). Op het gebied van financiering worden er twee opties veelal gebruikt: onderlinge gegarandeerde financiering en microkredieten. Het voordeel van de eerste is dat de overheid in contact staat met de onderneming wat tot gevolg heeft dat de onderneming altijd exact op de hoogte is van de rente op de terugbetaling e.d. informatie. Hierdoor zullen de transactiekosten lager zijn. Het voordeel van de microkredieten is dat het risico dat gelopen wordt bij het lenen van geld wordt vermeden (Koja & Lutafali, 2008). Over het effect van financiering van ondernemingen is geen absolute duidelijkheid. De microkredieten lijken een positief effect te hebben en het subsidiëren van de rente van bedrijfjes werkt ook goed, het nadeel van dit subsidiëren is echter wel dat dit gericht is op bedrijven die binnen de doelgroep van de overheid vallen. Een groot deel van de bedrijven die volgens de overheid minder stimulans nodig hebben krijgen dus geen subsidie.

Een relatief nieuw beleid dat overheden de laatste jaren proberen te voeren is het stimuleren van ondernemingskapitaal. Ondernemingskapitaal is geld dat door mensen van buiten een onderneming wordt geïnvesteerd in die onderneming, waarover zij risico lopen. Daar krijgen zij vaak dan een vergoeding voor terug in geval van winstgevendheid van het bedrijf. Uit een onderzoek bij het Australische Innovation Investment fund bleek dat er in verschillende sectoren meerdere nieuwe ondernemingen gestart werden als gevolg van de hogere hoeveelheid eigen vermogen die beschikbaar was (Cummings 2007). Aan de andere kant blijkt ook dat bedrijfjes door te bestaan en goed werk te leveren het ondernemingskapitaal zelf stimuleren. Terwijl dit andersom niet op gaat: de beschikbaarheid van eigen vermogen stimuleert geen nieuwe bedrijven (Kreft &Sobel 2005). Daarbij is de hoeveelheid ondernemingskapitaal beschikbaar voor ondernemingen zo laag dat het voor veel bedrijfjes niet eens aan de orde is. Of in zo’n kleine mate dat het nauwelijks bijdraagt (Bygrave & Quill, 2007).

Het tweede middel dat de overheid kan inzetten is het belastingstelsel. Door middel van winstbelasting te verlagen voor kleine en ondernemende bedrijven kunnen zij het aantrekkelijker maken om een bedrijfje te starten. Uit onderzoek is ook gebleken dat door hoge winstbelasting en een progressief marginaal belasting tarief ondernemers inderdaad minder geneigd zijn om een onderneming te starten (Gentry & Hubbard, 2000). Aan de andere kant is ook gebleken dat dit effect zo klein is dat het bijna verwaarloosbaar is (Bruce & Mohsin, 2006). Kortom het effect van een belastingbeleid is niet dusdanig groot dat het een belangrijk middel van de overheid is.

Als derde middel kan de overheid er voor kiezen om het voor internationale bedrijven moeilijker te maken het land binnen te komen. Door bijvoorbeeld belasting te verhogen voor deze bedrijven, of te kiezen voor export/importbeperkingen. Toch is de vraag of dit een positief effect heeft op ondernemerschap. Door de grenzen juist open te houden betekent dit dat de concurrentie weliswaar toeneemt maar ook dat de mogelijkheden voor de binnenlandse bedrijven toenemen, ook zij kunnen het buitenland in. Daarbij kan er dan ook nog is kennis van buiten het land worden opgepikt door de binnenlandse ondernemingen (Jones, 2007). uit onderzoek van Puia & Minnis (2007) is zelfs gebleken dat het kwantitatieve niveau van ondernemerschap hoger is in landen die hun grenzen hebben opengesteld. Het zou dus juist beter zijn om de internationalisering zo min mogelijk tegen te houden.

Het laatste middel dat de overheid in kan zetten is het stimuleren van innovatieve activiteiten. Dit kan op heel veel manier, waarbij je moet denken aan het oprichten van trainingsprogramma’s voor nieuwe ondernemers, hierdoor kunnen zij leren hoe een bedrijf te runnen. Of het openen van kamers van koophandel waardoor het voor beginnende ondernemers makkelijker wordt zich in te schrijven en een daadwerkelijke start te maken. Ook het organiseren van (internationale) congressen waarbij mensen uit verschillende bedrijfstakken hun ervaringen of nieuwe ideeën kunnen uitwisselen draagt bij. Wat ook een veel voorkomende stimulans is vanuit de overheid is het creëren van kennisparken. Dit betekent dat het bestemmingsplan van een gebied zo wordt ingericht dat er ruimte is voor bedrijven om zich te vestigen en er daarbij ook bijvoorbeeld een universiteit zit of een laboratorium, een technisch onderzoeksinstituut etc. wat hiermee bereikt wordt heeft weer te maken met de kenniseconomie die in deze tijd van het grootste belang is, zeker voor de kleinere bedrijven. Door de nieuwe kennis te creëren en die vervolgens te combineren met reeds bestaande kennis ontstaan er innovaties. De kans dat er spill-overs van kennis ontstaan is in zo’n kennispark logischerwijs vele malen groter (Storey, 2003).

Conclusie

Deze paper begon met de volgende onderzoeksvraag:

**Onderzoeksvraag: *Waardoor verandert het kwantitatieve niveau van ondernemerschap over tijd?***

In drie hoofdstukken is aan de hand van deelvragen antwoord gegeven op deze vraag, in dit deel zal er dan ook aan de hand van diezelfde deelvragen een bondig antwoord gegeven worden.

Het grootste belang van ondernemerschap is dat voor kleine bedrijfjes innovaties heel erg belangrijk zijn. Innovatie op zich is al een vooruitgang, maar hierdoor wordt ook de concurrerende kracht met het buitenland vergroot hetzelfde geldt uiteraard voor het binnenland, ook daar groeit de concurrentie doordat er sneller en meer innovaties plaatshebben en de drang naar nieuwe uitvingen groter is. Naast het verhogen/versnellen van innovaties zorgt een grotere hoeveelheid kleine bedrijfjes ook simpelweg voor werkgelegenheid, dit verhoogt de productiviteit van een land en stimuleert dus ook de economie. Verder zijn in dit hoofdstuk nog 5 stromingen aan bod gekomen die hun eigen kijken hebben op de relevantie van ondernemerschap voor economische groei:

* Economic history: beschrijft de invloed van ondernemerschap op de economie over de jaren heen,
* Industrial economics:Porters visie dat ondernemerschap en innovatie aan de basis liggen van een economie,
* Evolutionary economics: innovatie is niet altijd meteen goed, het idee hier is dat door te falen en ervan te leren uiteindelijk de sterken overblijven en de economie vooruit gaat,
* Managerial literature: beschrijft de ondernemende denkwijze in grote bedrijven,
* Endogenous growth theory: de theorie die educatie en technologische ontwikkeling/innovatie als endogene factor meetelt in plaats van als exogene factor.

Het belang van dit hoofdstuk was om aan te tonen waarom ondernemerschap belangrijk is voor een economie. Het gaat niet direct in op de hoofdvraag maar als dit niet duidelijk was geweest had dit hele essay geen toegevoegde waarde.

De factoren die invloed hebben op de hoeveelheid nieuwe bedrijfjes en het bestaansrecht van de ondernemingen zijn opgedeeld in 3 groepen: de persoonlijke factoren, regionale factoren en industriële factoren.

* Persoonlijk: geslacht, risicoaversiteit, werkervaring, educatie, werkloosheid, normen en waarden,
* Regionaal: traditie, nabijheid van de woning, bevolkingsdichtheid, overheid,
* Industrieel: kapitaalintensiteit, arbeidsintensiteit/kwaliteit van arbeid, minimum efficient size, technologisch regime, winstverwachting.

Tot slot is er uitgebreid gekeken naar de factor overheid, hoe zij ondernemerschap kunnen beïnvloeden. Dit is gecombineerd met hoe het management van een bedrijf dit zelf kan doen. Voor het bestuur van een bedrijfje geldt dat zij bij het opstarten van een onderneming weinig geld ter beschikking hebben en dus opzoek moeten naar de minimum efficient size. Dus met zo min mogelijk middelen maximaal presteren. Zoals gedurende deze paper constant naar voren komt is innovatie cruciaal, voor innovatie is kennis nodig. Door samenwerkingsverbanden aan te gaan, nieuw personeel te werven, investeringen van buitenaf etc. kunnen zij nieuwe informatie krijgen of juist hun eigen informatie beschermen. Ook hangt het beleid grotendeels af van het soort regime dat er op de markt heerst, een geroutineerd regime of een ondernemend regime. Vanuit deze drie punten moet het management aan de slag voor wat betreft het ondernemende deel. Uiteraard horen hier nog de normale dingen bij als accounting, personeelsbeleid etc. maar die zijn in deze context niet van belang.

Ondernemerschap is een belangrijke drijfveer van economische groei, dus het is belangrijk om een goed beleid neer te leggen. De overheid heeft hier een lastige taak aangezien er tussen regio’s veel verschil is voor wat betreft het ondernemerschap. Elke regio heeft specifieke kenmerken en toch moet de regering een rechtlijnig beleid maken. Daarvoor heeft het de beschikking over vier middelen: financiering, het belastingstelsel, handelsbeperkingen en stimulering van innovatieve activiteiten.

Nu er een goed beeld ligt waarom ondernemerschap zo belangrijk is voor de economie en waardoor dit dan wordt beïnvloed is het aan de overheid om haar middelen zo in te zetten dat de economie in ieder geval via de weg van ondernemerschap positief gestimuleerd wordt. En misschien zelfs in die mate om de economische crisis weer te boven te komen.

Aanbevelingen voor verder onderzoek

De insteek van dit essay was om een overzicht te geven van dat wat de kwantiteit van ondernemerschap beïnvloedt. Dat is gedaan door de directe factoren te benoemen in het tweede deel, in het derde deel kwam het beleid van een kleine onderneming aan bod en het beleid dat de overheid kan voeren voor stimulatie van ondernemerschap. Wat hierbij opvalt is dat het beleid van de overheid zich heel erg richt op het werven van geld, het aantrekkelijk maken van ondernemerschap door een gunstig belastingstelsel en het opkomen voor de kleine bedrijven door hen te beschermen tegen concurrentie vanuit het buitenland. Maar naast deze maatregelen die inspelen op factoren die ook in het tweede deel aan bod zijn gekomen wordt er door de overheid nog niet heel erg op de persoonlijke factoren ingespeeld. Dus bijvoorbeeld het stimuleren van vrouwen om het ondernemerschap in te gaan. Een andere optie zou zijn om de meer persoonlijke kenmerken zoals risico aversiteit, de hoeveelheid werkervaring, studieachtergrond etc. mee te nemen in een scouting programma om zo een soort van talentenpool te ontwikkelen en goed op te leiden. Hier zouden zeer succesvolle ondernemers uit kunnen komen, mits dit op een goede manier gedaan wordt. Tijdens het schrijven van deze scriptie ben ik meerdere malen tegengekomen dat seksualiteit wellicht een rol zou kunnen spelen bij het succesvol starten van een onderneming. Maar uit de papers die tot nu toe zijn geschreven kwam geen duidelijk antwoord naar voren dat dit daadwerkelijk zo is. Het idee hierachter is als volgt: voor het beginnen van een klein innovatief bedrijfje is een belangrijk stuk creativiteit nodig. Vaak worden homoseksuelen als creatieve types gezien waardoor het een interessant onderzoek zou zijn om te zien of dit in de praktijk ook zo zijn voordelen heeft. En mocht dit niet een directe invloed hebben, dan misschien een indirecte door te kijken naar gebieden waar veel homoseksuelen wonen, of kunstenaars (in het kader van de creativiteit) of in die gebieden meer/succesvollere bedrijfjes worden gestart.

In het tweede deel zijn ook de persoonlijke factoren die onder ondernemers vaak voorkomen op een rij gezet. De laatste jaren is de stroming gedragseconomie opgekomen en wordt het psychologische aspect in de economie steeds belangrijker. Het zou interessant kunnen zijn om te kijken of er zoiets bestaat als ‘de perfecte ondernemer’ en wat zijn eigenschappen dan zijn. En in aanvulling daarop een gedragsstudie hoe ondernemers reageren op bepaalde gebeurtenissen binnen hun bedrijf. Hieruit kan lering worden getrokken of dit goede reacties zijn of juist de verkeerde zodat men in de toekomst een beter oordeel over de situatie kan vellen.

Referenties

Audretsch, D. B., 1995, *Innovation and Industry Evolution*, Cambridge, MA: MIT Press. (boek)

Wagner, J.; Sternberg, R., 2004, *Start-up activities, individual Characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data*, Springer Verlag, Lueneburg, The annals of regional science

Bull, I., Willard, G.E., *Towards a theory of entrepreneurship*,Urbana-Champaign, Journal of Business Venturing, 8:3, p.183-195

Thurik, A. R., Wennekers, S.,1999, *Linking entrepreneurship and economic growth,* Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Small Businnes Economics 13, p.27-55

Thurik, A.R., Carree, M.A., 2003, *The impact of entrepreneurship on economic growth,* Groot-Brittannië, Kluwer Academic Publishers, Handbook of entrepreneurship research, p.437-471

Thomas, S.A., Mueller, S.l., 2000, *A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture,* Palgrave Macmillan,Florida, Journal of International Business Studies 31:2, p. 287-301

Acs, Z.J., Sameeksha, D.,Hessels, J.2008, *Entrepreneurship, economic development and institutions,* Washington, Springer US, Small Business Economics 31, p.219-234

Acs, Z.J., Szerb, L., 2006, *Entrepreneurship, economic growth and public policy ,* Springer, Small Business Economics 28,p. 109-122

Fritsch, M., Mueller, P., 2006,*The evolution of regional entrepreneurship and growth regimes,*Springer US, Entrepreneurship in the region, 14*,* p*.*225-244 (boek)

Fritsch, N., 2004,*Entrepreneurship, entry and performance of new business compared in two growth regimes:East andWest Germany,* Springer-Verlag, Journal of evolutionary economics, 14, p. 525-545

Minniti, M., 2008, *The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?,* Baylor University, ET&P (tijdschrift + pagina nummers)

Keuschnigg, C., Nielsen, S.B., 2001, *Public policy for venture capital,* Kluwer Academic Publishers, Netherlands, International taks and public finance, 8,p. 557-572

Fritsch, M., Falck, O., 2007, *New Business Formation by Industry over Space and Time: A Multidimensional Analysis,* Routledge, Regional Studies, 41:2, p. 157-172

Frank, H. F., 2008, *Microeconomics and Behavior*, McGrawHill, New York, H6, p. 181

1. Op deze afbeelding een samenvatting van de factoren die invloed hebben op het starten van een onderneming. Ontworpen door Wagner & Sternberg in 2004. [↑](#footnote-ref-1)