

DE VEERKRACHT VAN DE ZELFSTANDIGE ONDERNEMER

Ondernemers en midden- en kleinbedrijf in Nederland, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië vanaf 1950

The resilience of the self-employed. The self-employed and small and medium-sized enterprises in the Netherlands, United States and Great Britain since 1950

Public opinion in western countries in the 1950s and 1960s favored large, vertically integrated enterprises. After the economic crisis of the 1970s, attitudes towards small business and self-employment changed noticeably. Since the 1980s, the share of self-employed increased, while the share of small business in the total number of businesses remained high: about 96 to 99 percent. Likewise the contribution of small business to employment is still substantial and growing. Despite gloomy predictions about their future, the self-employed thus showed a remarkable resilience in the period after 1950. Our explanation for this development is based on the product life cycle theory.

Na de Tweede Wereldoorlog bestond er in westerse landen een overwegend negatief beeld van de 'kleine zelfstandige'. Dit negatieve beeld borduurde voort op laat negentiende-eeuwse opvattingen, onder andere van marxistische en liberale auteurs, die zelfs de ondergang van deze groep ondernemers voorspelden.¹ Zij geloofden dat het opkomende grootbedrijf, vooral in de industrie, zoveel sneller, meer en goedkoper produceerde dan een 'kleine zelfstandige', dat deze hiermee niet kon concurreren. De ontwikkeling van het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking leek deze opvatting te onderbouwen, want het vertoonde een dalende trend.²

1. George Steinmetz en Erik Olin Wright, 'The fall of the petty bourgeoisie: changing patterns of self-employment in the postwar United States', *American Journal of Sociology* 94: 5 (March 1989) 973-1018. Een Nederlandse vertegenwoordiger van het marxisme, F. van der Goes (1859-1939), privaatdocent aan de Amsterdamse Universiteit, geloofde eveneens dat de middenstander bezig was te verdwijnen. Zie: J. Stoffel, *De middenstand. Verleden, heden, toekomst* (Amsterdam 1908) 2.

2. Zoltán J. Acs, David B. Audretsch en David S. Evans, 'Why does the self-employment rate vary across countries and over time?' (Londen 1994) (Discussion Paper). De afname

In dit artikel onderzoeken we de vermeende neergang van de 'kleine zelfstandige'. Welk beeld bestond er van de zelfstandige ondernemers na 1950 en welke veranderingen zijn hierin opgetreden? Is er na 1950 nog sprake van een aanhoudende afname van het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking en neemt ook de economische betekenis van de zelfstandige ondernemers af? Zijn er op dit punt overeenkomsten en verschillen tussen landen? Welke verklaringen kunnen we geven voor de waargenomen trends? Ons onderzoek heeft betrekking op drie landen, namelijk: Nederland, de Verenigde Staten en Groot-Brittannië.³ De Verenigde Staten en Groot-Brittannië zijn gekozen omdat zij in de literatuur worden gezien als archetypes van het westerse kapitalisme. Vooral de Verenigde Staten staan bekend als het land waar *Big Business*, bestuurd door professionele managers, tot ontwikkeling kwam aan het einde van de negentiende eeuw.⁴ Hiernaar is door bedrijfshistorici veel onderzoek gedaan, vooral door de Amerikaanse hoogleraar bedrijfsgeschiedenis Alfred D. Chandler Jr.⁵ Door Nederland te vergelijken met deze twee landen kan worden nagegaan in welke mate ons land overeenkomt dan wel afwijkt wat betreft de ontwikkeling van het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking. Om deze vergelijking verder te onderbouwen wordt de ontwikkeling van het midden- en kleinbedrijf (МКВ) onderzocht. Het overgrote deel van de zelfstandige ondernemers valt namelijk in de categorie МКВ. Het onderzoek bekijkt het aandeel ondernemingen in het МКВ in relatie tot het grootbedrijf op basis van de bedrijfsgroottestructuur. Tevens onderzoeken we, om inzicht te krijgen in de economische betekenis, het aandeel van het МКВ in de werkgelegenheid. De onderzoeksperiode heeft betrekking op de jaren na 1950. Dit heeft hoofdzakelijk pragmatische redenen: de beschikbaarheid van internationaal vergelijkende statistieken.⁶

van het aandeel zelfstandige ondernemers is een veel ouder proces. Volgens Braudel was hun aandeel in pre-industriële samenlevingen (voor circa 1800) wellicht meer dan 50 procent. Fernand Braudel, *Civilization and capitalism 15th – 18th century* (Londen 1982) Volume 2, 52-54.

3. Een overzicht met meerdere landen geven Simon C. Parker en Martin T. Robson, 'Explaining international variations in self-employment: evidence from a panel of OECD countries', *Southern Economic Journal* 71: 2 (2004) 287-301.

4. C.J. Schmitz, *The growth of big business in the United States and western Europe, 1850-1939* (Cambridge 1993); Glenn Porter, *The rise of big business 1860-1920* (Wheeling 1992); Thomas K. McGraw, *American business, 1920-2000: how it worked* (Wheeling 2000).

5. Alfred D. Chandler Jr., *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism* (Cambridge Mass. 1990); Alfred D. Chandler Jr., Franco Amatori en Takashi Hikino (eds.) *Big business and the wealth of nations* (Cambridge 1997). Voor een ander beeld zie de Amerikaanse bedrijfshistoricus Mansel G. Blackford, *A history of small business in America* (New York 1991).

6. Een reconstructie van het aantal ondernemers (zelfstandigen en professionele managers) vanaf 1900 is te vinden in Jacques van Gerwen en Ferry de Goey, *Ondernemers in Nederland. Variaties in ondernemen in de twintigste eeuw* (Amsterdam 2008).

Dit artikel is als volgt opgebouwd. In de eerste paragraaf geven we een kort historisch overzicht van de beeldvorming over zelfstandige ondernemers vanaf 1950. Dit wordt in paragraaf 2 gevolgd met een kwantitatief beeld van hun ontwikkeling. Hieraan voorafgaand worden definities gegeven van de centrale begrippen en wordt stilgestaan bij de problemen van de beschikbare bronnen. In de derde paragraaf onderzoeken we welke verklaringen worden gegeven voor de waargenomen ontwikkelingen. Hierna volgt onze conclusie.

De kleine ondernemer: het beeld

'Big is Beautiful'

Direct na de Tweede Wereldoorlog zagen veel West-Europeanen, waaronder politici, ondernemers en vakbondsbestuurders, de Verenigde Staten als een 'gidsland'.⁷ Zoals Amerika er uit zag, zo zou Europa er over enkele jaren uit gaan zien. Als het aan de Amerikanen lag dan zouden andere landen er ook goed aan doen het Amerikaanse model van het kapitalisme zoveel mogelijk te kopiëren.⁸ De industriële productie was er het hoogst en meest efficiënt, de welvaart het hoogst van alle westerse landen. Met maar een zestiende van de wereldbevolking, was Amerika goed voor veertig procent van de industriële productie.⁹ De Amerikaanse naoorlogse welvaart kwam in belangrijke mate voort uit de vergaande verticale integratie van grote bedrijven, die mede dankzij hun divisiestructuur ook weinig problemen hadden om te internationaliseren. Na 1945 deden zij dat massaal in West-Europa.¹⁰ Het Amerikaanse type onderneming werd gezien als de meest efficiënte en productieve organisatie uit de geschiedenis van het bedrijfsleven.¹¹

7. Harm G. Schröter, *Americanization of the European economy. A compact survey of American economic influence in Europe since the 1880s* (Dordrecht 2005); Victoria de Grazia, *Irresistible empire. America's advance through 20th-century Europe* (Cambridge Mass. 2005).

8. Over de Amerikanisering na 1945, en de grenzen hieraan, is zeer veel geschreven. Zie onder andere: Marie-Laure Djelic, *Exporting the American model. The post-war transformation of European business* (Oxford 1998); Richard Pells, *Not like us. How Europeans have loved, hated, and transformed American culture since World War II* (New York 1997); Jonathan Zeitlin en Gary Herrigel (eds.), *Americanization and its limits* (Oxford 2000). Voor Nederland zie bijvoorbeeld Frank Inklaar, *Van Amerika geleerd: Marshall-hulp en kennisimport in Nederland* (Amsterdam 1997).

9. Thomas K. McGraw, *American business, 1920-2000: how it worked* (Wheeling 2000) 110-112.

10. Hubert Bonin en Ferry de Goey, 'American companies in Europe: issues and perspectives', in: Hubert Bonin en Ferry de Goey (eds.), *American companies in Europe (1890-1980). Strategy, identity, perception and performance* (Geneve 2008) 9-35.

11. Giovanni Arrighi en Beverly J. Silver, *Chaos and governance in the modern world system* (Minneapolis 1999) 129-151.

In de Verenigde Staten was de stemming dan ook overwegend in het voordeel van 'Big Business', zoals blijkt uit de bekende uitspraak uit die tijd: 'Big is Beautiful'.¹² In zijn boek uit 1951 signaleerde de Amerikaanse socioloog C. Wright Mills (1916-1962), een sterke concentratie in de Amerikaanse economie die volgens hem had geleid tot maar twee typen ondernemingen: grote industriële ondernemingen en kleine detailhandelsondernemingen. Omdat de laatstgenoemde ondernemingen geheel afhankelijk waren van het industriële grootbedrijf, kon niet langer van 'zelfstandig' ondernemen worden gesproken. Wright Mills voorzag één duidelijke trend in de twintigste eeuw: 'Small business becomes smaller, big business becomes bigger'.¹³ Volgens David E. Lilienthal (1899-1981), een voormalige bestuurder van de Tennessee Valley Authority in de Verenigde Staten, markeerden de jaren vijftig het begin van een nieuwe periode in de geschiedenis, namelijk die van 'Big Business'. Een modern land met een moderne economie kenmerkte zich door grote, kapitaalkrachtige ondernemingen. Lilienthal vond deze grote bedrijven bovendien van essentieel belang voor de nationale veiligheid. Dit was een belangrijk argument in de Verenigde Staten tijdens de Koude Oorlog.¹⁴ Grote bedrijven zorgden bovendien voor individuele zekerheid (zoals werkgelegenheid), hogere productiviteit en efficiëntie. Dit waren belangrijke speerpunten in het regeringsbeleid. Lilienthal zag naast voordelen, ook wel nadelen aan het grootbedrijf, zoals een gebrek aan flexibiliteit, fantasie, hoge vaste kosten en een lage kwaliteit van de producten. Hij geloofde daarom dat het grootbedrijf niet kon functioneren zonder kleine ondernemingen. 'Someone has said that during recent years the big get bigger and the small get smaller. A more accurate statement would be that the big get bigger and the small more numerous'.¹⁵ Ook de econoom John Kenneth Galbraith (1908-2006) was in 1954 nog overwegend positief over het grootbedrijf, zoals blijkt uit zijn boek *American capitalism: The concept of countervailing power*. Net als Wright Mills en Lilienthal zag hij vooral de voordelen, maar in zijn latere publicaties benadrukte hij meer de nadelen, zoals de concentratie van macht bij grote bedrijven, oligopolistische concurrentie en de ongebreidelde expansie van productie en consumptie.¹⁶

12. Burleigh B. Gardner en Lee Rainwater, 'The mass image of Big Business', *Harvard Business Review* (November 1955) 61-67; Douglas T. Miller en Marion Nowak, *The fifties: the way we really were* (New York 1977); Robert B. Reich, *Supercapitalism. The transformation of business, democracy, and everyday life* (New York 2007) 27-31.

13. C. Wright Mills, *White collar. The American middle classes* (New York 1951) 24.

14. Het Amerikaanse grootbedrijf heeft volop geprofiteerd van de omvangrijke defensieopdrachten van de nationale overheid. Hieraan wordt meestal maar weinig aandacht besteed. McGraw, *American business, 1920-2000*, 114-115.

15. David E. Lilienthal, *Big business: A new era* (New York 1952) 141.

16. Richard Parker, *John Kenneth Galbraith: His life, his politics, his economics* (Chicago 2006).

Politici sloten zich vooralsnog aan bij het beeld dat wetenschappers presenteerden over de vele voordelen van het grootbedrijf. Een gevolg hiervan was het nagenoeg ontbreken van politieke en economische steun aan kleine ondernemingen.¹⁷ De Verenigde Staten hadden wel de *Small Business Administration* (1953) in het leven geroepen, maar de belangrijkste overweging daarbij was niet de grote economische waarde die aan het мкв werd gehecht, maar veel meer de democratische en sociaal-culturele betekenis. De weg naar zelfstandig ondernemerschap, een belangrijk onderdeel van de Amerikaanse Droom, moest open blijven voor wie dat wilde.¹⁸ De meeste aandacht van politici ging uit naar de grote, internationaal opererende bedrijven, die konden rekenen op veel overheidsgeld voor bijvoorbeeld onderzoek en ontwikkeling.¹⁹

In Groot-Brittannië was de opstelling van de Labour Party, in de regering van 1945-1951 en 1964-1970, ten opzichte van het kleinbedrijf 'fundamenteel hostile'.²⁰ Zij voerde een politiek gericht op rationalisering van het bedrijfsleven met als doel de achterstand in de productiviteit ten opzichte van de Verenigde Staten te verkleinen. Dit gebeurde door het actief bevorderen van fusies tussen belangrijke Britse bedrijven en zo nationale kampioenen op te richten. Een andere mogelijkheid was het nationaliseren van basisindustrieën en dit gebeurde inderdaad op grote schaal in Groot-Brittannië na 1945.²¹ Ondanks de genomen maatregelen, presteerde de Britse economie veel minder goed dan die in de Verenigde Staten of andere West-Europese landen. Kwam dit misschien door de achteruitgang van het мкв en het ontbreken van een gerichte steunpolitiek?

De *Committee of Inquiry on Small Firms* (naar de voorzitter J. Bolton bekend als: Bolton Committee) deed tussen 1969 en 1971 onderzoek naar de toestand van het мкв.²² Hoe gering de belangstelling was voor het мкв bleek wel uit het feit dat de *Bolton Committee* zeer grote moeite had om aan voldoende betrouwbare statistieken te komen. Uiteindelijk kon de commissie

17. R.I. Robinson, 'The financing of small business in the United States', in: Stuart W. Bruchey (ed.), *Small business in American life* (New York 1980) 280-305; David B. Audretsch, 'The entrepreneurial society, paper from the FSF-NUTEK Award – Anniversary Series (2001) http://www.fsf.se/publikation/pdf/Paper_Audretsch.pdf (1 september 2009).

18. R. Berthoff, 'Independence and enterprise: small business in the American dream', in: S.W. Bruchey (ed.), *Small business in American life* (New York 1980) 28-49.

19. Mansell G. Blackford, 'Small business in America: an historical overview', in: Konosuke Odaka en Minoru Sawai (eds.), *Small firms, large concerns. The development of small business in comparative perspective* (Oxford 1999) 47-65.

20. Francesca Carnevali, *Europe's advantage. Banks and small firms in Britain, France, Germany, and Italy since 1918* (Oxford 2005) 89-91.

21. Sean Glynn en Alan Booth, *Modern Britain. An economic and social history* (Londen en New York 1996).

22. *Small firms. Report of the committee of inquiry on small firms* (Chair: J.E. Bolton) (Londen 1971).

alleen over industriële bedrijven statistieken produceren die een enigszins betrouwbaar beeld gaven. Voor de (veel omvangrijkere) detailhandel bleef de commissie niets anders over dan enkele branches te onderzoeken. Volgens de commissie was er weliswaar sprake van een neergang van het мкв in de industrie, maar was dat veel minder duidelijk zichtbaar in de detailhandel. De commissie was daarom in haar conclusies toch gematigd positief over de toekomst van het мкв. Het мкв was volgens de commissie nog altijd een '[...] viable form of economic unit because in many areas it was economically and organisationally superior to the larger enterprise'.²³ De Commissie-Bolton meende voorts dat landen als de Verenigde Staten, Duitsland en Japan, de grootste concurrenten van Groot-Brittannië, verhoudingsgewijs veel meer kleine bedrijven hadden en dat deze landen mede daarom een hogere economische groei realiseerden. Het was zodoende noodzakelijk dat de Britse overheid het мкв meer ging ondersteunen. Dat beleid kwam er, maar het bleef beperkt tot algemene maatregelen. Het concentreerde zich vooral op het wegnemen van knelpunten (zoals bij de financiering) en het bevorderen van een gunstig ondernemingsklimaat.²⁴

In Nederland was de houding van de politiek tegenover het мкв welwillender dan in de beide andere landen, al waren de problemen zeker niet minder groot. De *Middenstandsnota* uit 1954 van staatssecretaris G.M.J. Veldkamp gaf voor het eerst een overzicht van het gehele мкв in Nederland. De nota constateerde dat er weinig betrouwbaar onderzoek was gedaan naar het мкв en dat de statistische gegevens veel te wensen overlieten. Volgens de nota vormde 'de middenstand' (bedrijven met minder dan 11 werknemers) een belangrijk economisch en sociaal element in de samenleving. Een 'niet onbelangrijk deel' van de Nederlanders was hierin werkzaam. Geschat werd dat de middenstand veertien procent aan het Nationaal Inkomen bijdroeg. De toestand van de bedrijven in het мкв liep echter nogal uiteen. De nota maakte daarom een onderscheid tussen een 'randbedrijf' en een 'volwaardig bedrijf'. In de eerste groep hadden ondernemers een inkomen uit de onderneming dat onvoldoende was om van te kunnen leven.²⁵ Vanaf de jaren vijftig voerde de regering, net als de Britse, een politiek om de productiviteit van het bedrijfsleven te verbeteren.²⁶ De vele 'randbedrijven' in het мкв vormden

23. James Curran en John Stanwoth, 'Bolton ten years on – A research inventory and critical review', in: J. Stanwoth e.a. (eds.), *Perspectives on a decade of small business research. Bolton ten years on* (Aldershot 1982) 21.

24. Michael Beesley en Peter Wilson, 'Government aid to the small firm since Bolton', in: Stanwoth e.a. (eds.), *Perspectives*, 181-200.

25. *Middenstandsnota 1954* (Den Haag 1954). Zie ook: *Kroniek van het ambacht* 8: 23 (februari/maart 1954). Themanummer *De Middenstandsnota 1954* gezien in het licht der feiten en mogelijkheden.

26. A.A.B.H. Kuiper en A.R.M. Wennekers, *Twee decennia ondernemersbeleid in beeld: een jong beleidsprogramma in sociaaleconomische context geplaatst* (Zoetermeer 2008) 11-13.



Kruidenier met bord op toonbank 'Niet langer getreurd, met de koffiebon is het gebeurd!' (Door de fotograaf geënsceeneerde foto). Ben van Meerendonk fotograaf. 13 januari 1951. Collectie IISG BG B19/510.

hierbij echter een belemmering. In de jaren zestig introduceerde de regering daarom een financiële regeling die moest leiden tot een sanering van de vele marginale bedrijven. Tegelijkertijd voerde de Nederlandse overheid een beleid om levensvatbare bedrijven in het мкв te ondersteunen met garanties en leningen.²⁷

'Small is beautiful'

Vanaf de jaren zeventig veranderden de opvattingen over zelfstandige ondernemers en het мкв. De economische crisis tussen 1975 en 1985 dwong grote bedrijven hun activiteiten te beperken en om personeel te ontslaan, waardoor ze aan economische betekenis inboetten. De honderd grootste Amerikaanse industriële bedrijven bijvoorbeeld, waren in 1974 nog goed voor ruim 35 pro-

27. *Nota Midden- en Kleinbedrijf 1969* (Den Haag 1969).

cent van het Bruto Nationaal Product (BNP), maar in 1998 was dat gehalveerd, net als hun aandeel in de Amerikaanse werkgelegenheid.²⁸ Nu het grootbedrijf in de westerse landen in de problemen was gekomen, verschoof de belangstelling naar de zelfstandige ondernemers en het MKB. Vooral de interesse voor snel groeiende starters, de ‘gazellen’, was groot. Het hebben van veel zelfstandige ondernemers en ondernemingen in het MKB zag men niet meer als een teken van economische achterlijkheid, zoals in de jaren vijftig en zestig, maar juist als een belangrijke bron voor economische groei en ontwikkeling en voor innovatieve vernieuwing.

Een aantal publicaties markeert deze herwaardering van het MKB. Een onderzoek dat onmiskenbaar van invloed is geweest op deze omslag in het denken is *Small is beautiful* (1973). Dit boek was geschreven door de Britse econoom E.F. Schumacher (1911-1977), een gepensioneerd economisch adviseur van de British National Coal Board. Schumacher pleitte voor kleine organisaties, de menselijke maat en een decentralisatie van grote bedrijven.²⁹ Hoewel het boek aanvankelijk weinig werd verkocht, stegen de verkopen vanaf 1974 mede dankzij de pakkende titel en de economische crisis.³⁰ Schumacher stelde vast dat ondanks de doctrine van *economies of scale*, het aantal kleine bedrijven in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten niet was gedaald. Schumacher merkte op ‘[...] many of these small units are highly prosperous and provide society with most of the really fruitful new developments’.³¹

De aandacht voor het MKB kreeg een grote stimulans door de publicatie in 1979 van David L. Birch: *The job generation process*. Dit onderzoek en daaropvolgende publicaties, hadden een grote invloed op zowel politici als wetenschappers.³² Birch, destijds onderzoeker bij het Massachusetts Institute of Technology, berekende dat tussen 1969 en 1976 het kleinbedrijf (minder dan 20 werknemers) acht van de tien nieuwe banen in de Verenigde Staten had geschapen.³³ Hij presenteerde het MKB als de belangrijkste ‘banenmotor’ van de economie. Politici grepen de resultaten van dit onderzoek aan om het zelfstandig ondernemen en het MKB te stimuleren om zo de massale werkloosheid te bestrijden.

28. John Micklethwait en Adrian Wooldridge, *The company. A short history of a revolutionary idea* (New York 2003) 130.

29. E.F. Schumacher, *Small is beautiful. A study of economics as if people mattered* (Londen 1974); Barbara Wood, *E.F. Schumacher. His life and thought* (New York 1983).

30. Wood, *E.F. Schumacher*, 352.

31. Schumacher, *Small is beautiful*, 53.

32. Zie hiervoor: H. Landström, ‘Pioneers in entrepreneurship research’, in: Guido Corbetta, Morton Huse en Davide Ravasi (eds.), *Crossroads of entrepreneurship* (Boston, New York en Dordrecht 2004) 13-32; Hans Landström, *Pioneers in entrepreneurship and small business research* (New York 2005). Voor een kritiek zie Bennett Harrison, *Lean and mean: The changing landscape of corporate power in the age of flexibility* (New York 1994).

33. David Birch, *The job generation process* (Cambridge Mass. 1979) 31, 48.

In zijn *Address to the Nation* van 1985 verklaarde President Ronald Reagan de jaren tachtig tot 'the Age of the Entrepreneur'. Hij zei verder: 'Some cynics say that big business owns the world of today. Whether that's true or not, small business is inventing the world of tomorrow'.³⁴ Toen Margaret Thatcher in 1979 aantrad als premier in Groot-Brittannië was daar, zoals eerder geconstateerd, al enkele jaren sprake van een verandering in het denken over het MKB. Het beleid van Thatcher richtte zich nog sterker op het bevorderen van een 'enterprise culture'. Dit beleid, waaronder het financieel steunen van werklozen bij het opzetten van een eigen bedrijf (Enterprise Allowance Scheme, 1983), is volgens Britse onderzoekers niet zonder succes geweest.³⁵ In Nederland voerde minister-president Ruud Lubbers (1982-1994), zelf voorheen een ondernemer, een actief beleid om zelfstandig ondernemen te bevorderen. Het doel was om de werkloosheid terug te dringen door middel van meer startende ondernemers. De publicatie in 1982 van de regeringsnota *Beleid inzake het starten van een eigen bedrijf* markeerde deze omslag in het denken.³⁶

Wat in de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Nederland gebeurde, kan vanaf de jaren tachtig ook in andere westerse landen worden waargenomen. Het pakket aan maatregelen verschilde per land, maar bestond meestal uit subsidies voor starters, belastingvoordelen, onderwijsprogramma's, privatisering, liberalisering en vereenvoudiging van wet- en regelgeving.³⁷ Gedeeltelijk richtte de overheidspolitiek zich expliciet op migrantenondernemers en vrouwen met als achterliggende gedachte dat zelfstandig ondernemerschap niet alleen hun arbeidsparticipatie zou vergroten, maar ook hun integratie en emancipatie zou bevorderen.³⁸

Samenvattend kan worden opgemerkt dat in de jaren vijftig het overheidsbeleid vooral gericht was op het grootbedrijf dat onder andere gezien werd als de motor voor economische groei, welvaart en technologische innovatie. Deze houding veranderde onder invloed van de economische crisis in de tweede helft van de jaren zeventig en de massale werkloosheid begin jaren

34. Ronald Reagan, 'Why is this an entrepreneurial age?', *Journal of Business Venturing* 1: 1 (winter 1985) 1-5 (citaat 3).

35. Ray Barrell (ed.), *The UK labour market. Comparative aspects and institutional developments* (Cambridge 1994).

36. Kuiper en Wenekers, *Twee decennia ondernemersbeleid*, 13.

37. M.H. Loutfi, 'An overview of self-employment in Europe: nature, trends and policy issues', in: P. Leighton en A. Felstead (eds.), *The new entrepreneurs. Self-employment and small business in Europe* (Londen 1992) 41-69.

38. Ivan Light, 'Women's economic niches and earnings inferiority: The view from the ethnic economy', *Journal of Ethnic and Migration Studies* 33 (May 2007) 541-557; M. van Niekerk, J. Rath e.a. (eds.), *Entrepreneurial diversity in a unified Europe. Ethnic minority entrepreneurship/migrant entrepreneurship* (Brussel 2008). Vgl. Frank van Tubergen, 'Self-employment of immigrants: a cross-national study of 17 western societies', *Social Forces* 84: 2 (December 2005) 709-733.

tachtig. Het leidde tot een maatschappelijke en politieke herwaardering van zelfstandige ondernemers en het MKB.

De zelfstandige ondernemers: de cijfers

In deze paragraaf onderzoeken we de feitelijke ontwikkeling van het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking en de economische betekenis van het MKB. Voordat daarmee kan worden begonnen, is het noodzakelijk om stil te staan bij de definities die wij hanteren bij dit statistische onderzoek. Tevens wordt ingegaan op de gebruikte bronnen en de daarmee samenhangende problemen.

Definities: zelfstandige ondernemers en MKB

Meer dan 250 jaar geleden gebruikte Richard Cantillon (1680-1734) de term 'entrepreneur' (ondernemer) om een bepaalde beroepsgroep in Frankrijk aan te duiden. Hoewel het begrip in de daarop volgende decennia werd overgenomen in andere landen, bestaat er geen algemeen aanvaarde definitie.³⁹ Een mogelijke verklaring daarvoor biedt Patricia H. Thornton. Volgens haar is ondernemen '[...] a dynamic phenomenon that exists across time and space, with the definition of an entrepreneur and what is defined as entrepreneurship changing over the life course of individuals and industrial contexts'.⁴⁰ Juist omdat ondernemen zoveel verschillende facetten heeft, beperkt het onderzoek zich meestal tot één of enkele kenmerken zoals het nemen van risico, een innovatieve houding of leiding geven. Bij dat onderzoek spelen volgens William B. Gartner verborgen aannames vaak een rol. Een voorbeeld hiervan is het idee dat ondernemers een bedrijf hebben omdat ze een bijdrage willen leveren aan de economische groei van een land of de werkgelegenheid willen stimuleren. Hier worden echter individuele motieven van ondernemers verward met macro-economische effecten van ondernemen.⁴¹

39. Sander Wennekers, *Entrepreneurship at country level. Economic and non-economic determinants* (Rotterdam 2006) 21-28.

40. Patricia H. Thornton, 'The sociology of entrepreneurship', *Annual Review of Sociology* 25 (1999) 19-46 (citaat 23). Zie ook Murray B. Low en Ian C. MacMillan, 'Entrepreneurship: past research and future challenges', *Journal of Management* 14: 2 (1988) 139-162. Een beknopt overzicht geven Bob van Dijk en Roy Thurik, *Entrepreneurship: visies en benaderingen* (Zoetermeer 1995).

41. William B. Gartner, 'Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development', *Entrepreneurship Theory and Practice* 25: 4 (2001) 27-40.

Verschillende wetenschappelijke disciplines doen onderzoek naar ondernemers en zij gebruiken hierbij uiteenlopende definities.⁴² Als we ons beperken tot de bedrijfsgeschiedenis dan blijkt dat de zelfstandige ondernemer, mede door de invloed van het werk van Chandler en zijn institutioneel-comparatieve bedrijfsgeschiedenis, steeds meer een ‘forgotten hero’ is geworden.⁴³ De belangstelling van bedrijfshistorici voor het MKB was (en is) navenant gering. Volgens de Duitse bedrijfshistoricus Hartmut Berghoff is dat vooral toe te schrijven aan ‘[...] the belief, promoted by Alfred Chandler [...] that SMEs [small and medium sized enterprises, auteurs] represent relics of the early stages of capitalist development’.⁴⁴

Gelet op het feit dat er geen algemeen aanvaarde definitie van het begrip ondernemer is, is het noodzakelijk dat wij duidelijkheid verschaffen over de definitie die wij in dit artikel hanteren. Er kunnen op basis van uiteenlopende criteria verschillende categorieën ondernemers worden onderscheiden. Sander Wenekers onderscheidt bijvoorbeeld vier categorieën: *independent entrepreneurs*, *(managerial) business owners*, *corporate entrepreneurs* en *executive managers*.⁴⁵ De eerste twee zijn *self-employed*, terwijl de laatste twee categorieën in loondienst zijn. In dit onderzoek beperken we ons tot de grootste groep en dat is de categorie *self-employed* ofwel de zelfstandige ondernemers.⁴⁶ Een zelfstandige ondernemer is eigenaar van een onderneming en werkt voor eigen rekening en risico. De onderneming heeft meestal de juridische vorm van een eenmanszaak (*sole proprietor*), maar het kan ook gaan om een Besloten Vennootschap (BV), indien de ondernemer de enige grootaandeelhouder is. Door de verschillende economische en juridische eigendomsvormen die er bestaan in de drie door ons onderzochte landen, ontstaan er, zoals we zullen zien, classificatieproblemen in de statistieken. De hier gehanteerde definitie omvat in ieder geval niet de ondernemers in loondienst: de managers die als directeur leiding geven aan grote ondernemingen.⁴⁷ Hoewel zij veruit de meeste

42. Zie hiervoor I. Verheul e.a., *An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture* (Zoetermeer 2002).

43. Geoffrey Jones en R. Daniel Wadhvani, ‘Entrepreneurship’, in: Geoffrey Jones en Jonathan Zeitlin (eds.), *The Oxford handbook of business history* (Oxford 2008) 501-528; Jonathan Brown en Mary B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, networks and modern business* (Manchester en New York 1993) 1-11; Youssef Cassis en Ioanna Pepelasis Minoglou (eds.), *Entrepreneurship in theory and history* (Basingstoke 2005), 9. Zie ook Franco Amatori en Geoffrey Jones (eds.), *Business history around the world* (Cambridge Mass. 2003).

44. Hartmut Berghoff, ‘The end of family business? The Mittelstand and German capitalism in transition, 1949-2000’, *Business History Review* 80 (Summer 2006) 263-295. Zie verder Youssef Cassis, ‘Big Business’, in: Jones en Zeitlin (eds.), *The Oxford handbook* 171-194.

45. Wenekers, *Entrepreneurship at country level*, 28.

46. OECD *Employment outlook* (July 1992) 155-194. Zie ook David G. Blanchflower, ‘Self-employment in OECD countries’, *Labour Economics* 7: 5 (September 2000) 471-505.

47. Wenekers, *Entrepreneurship at country level*, 27-28. Zie voor de ontwikkeling van de professionele managers: Hugo van Driel, Ferry de Goey en Jacques van Gerwen, ‘Testing

aandacht krijgen in de media, vormen professionele managers kwantitatief gezien maar een hele kleine groep ondernemers.⁴⁸

Een verdere beperking van ons onderzoek betreft het uitsluiten van zelfstandige ondernemers in de primaire sector (landbouw, bosbouw en visserij). Hiermee volgen wij het internationale onderzoek, hoewel heel goed kan worden beargumenteerd dat landbouwers ook (zelfstandige) ondernemers zijn. Omdat in de drie landen het aantal zelfstandige landbouwers na 1950 sterk is gedaald, vormen zij een steeds kleinere groep binnen de totale populatie zelfstandige ondernemers. Het onderzoek beperkt zich zodoende tot de zelfstandige ondernemers in de niet-agrarische private sector van de economie. De keuze voor deze definitie houdt direct verband met de beschikbare statistieken.⁴⁹ Zelfstandige ondernemers vormen veruit de grootste categorie ondernemers die met behulp van statistische gegevens kunnen worden geïdentificeerd over een langere periode. Niet alle zelfstandigen worden in de statistieken echter meegenomen. Zo hanteren de Verenigde Staten en Nederland een 'uren-criterium': een minimum aantal uren dat iemand als zelfstandige moet werken (bijvoorbeeld tien of vijftien uur per week). Hierdoor vallen bijvoorbeeld deeltijdondernemers, een sterk groeiende groep onder andere bij vrouwen, buiten de meeste gepubliceerde statistieken.⁵⁰ Zelfstandige ondernemers die in deeltijd werken treffen we ook meer aan in de dienstensector, dan in de industrie.⁵¹

Het zelfstandig zijn van een ondernemer zegt niet automatisch iets over de omvang van de onderneming, gemeten naar het aantal personeelsleden. De uitdrukking 'kleine zelfstandige', waarmee dit artikel begon, kan daarom

the Chandler thesis: comparing middle management and administrative intensity in Dutch and US industries, 1900-1950', *Business History* 49: 4 (July 2007) 439-463; Van Gerwen en De Goey, *Ondernemers in Nederland*.

48. Volgens Storey besteedt *The Financial Times* 95 procent van haar kolommen aan het grootbedrijf, terwijl 95 procent van de Britse ondernemingen valt onder het мкв. D.J. Storey, *Understanding the small business sector* (Londen 1994) 7. Hun geringe aantal betekent niet dat zij onbelangrijk zijn. Zij zijn vooral werkzaam in het grootbedrijf dat economisch van grootte betekenis is, bijvoorbeeld voor de werkgelegenheid, bijdrage aan het Nationaal Inkomen of de toegevoegde waarde. Zoals reeds eerder is opgemerkt worden eigenaren van kleine bv's, zogenaamde directeur-groootaandeelhouders gerekend tot de self employed.

49. In de recente statistieken van bijvoorbeeld het CBS zijn de professionele managers (de directeuren in loondienst) niet langer als groep te traceren, terwijl dit in de oude beroepstellingen nog wel mogelijk is. Jacques van Gerwen en Ferry de Goey, 'Ondernemers in Nederland. De dynamiek in de ondernemerspopulatie in de twintigste eeuw', in: Onno Boonstra e.a. (eds), *Twee eeuwen geteld. Onderzoek met de digitale volks-, beroeps- en woningtellingen, 1795-2001* (Den Haag 2007) 223-259.

50. Robert W. Fairlie, 'Self-employed business ownership rates in the United States: 1979-2003', *Small business research summary* 243 (December 2004) 1-33.

51. Claire Macaulay, 'Changes to self-employment in the UK: 2002 to 2003', *Labour Market Trends* (December 2003) 623-629.

beter worden vermeden. Toch kan worden gesteld dat het overgrote deel van de zelfstandige ondernemers behoort tot het midden- en kleinbedrijf (МКВ). In de Engelstalige literatuur gaat het dan om *small business* of *small and medium sized enterprises* (SMES). Daarom onderzoeken wij de zelfstandige ondernemers in samenhang met de ontwikkeling van het МКВ na 1950. We zijn vooral geïnteresseerd in de economische betekenis van het МКВ. Deze wordt onderzocht aan de hand van de verhouding tussen МКВ en grootbedrijf op basis van het aantal ondernemingen, alsmede het aandeel van het МКВ in de werkgelegenheid.

Helaas bestaat er geen consensus over de vraag welke ondernemingen behoren tot het МКВ.⁵² Hiervoor hanteren onderzoekers verschillende criteria, zoals het aantal werknemers, omvang van het geïnvesteerde vermogen, toegevoegde waarde, leiderschapstijlen, of combinaties van criteria.⁵³ Het probleem wordt verder bemoeilijkt omdat onderzoekers ervoor kunnen kiezen om ondernemingen of vestigingen van ondernemingen te bestuderen. Het overgrote deel van de ondernemingen in het МКВ bestaat echter uit maar één vestiging. Tijdreeksen over de ontwikkeling van het МКВ over een langere periode in alle drie de landen zijn voor de meeste van de hier genoemde criteria niet voorhanden. In dit artikel is vanwege de beschikbaarheid van data gekozen voor het criterium 'aantal werknemers'. Toch is ook dit criterium niet probleemloos. Onderzoekinstellingen hebben het МКВ door de jaren heen namelijk op verschillende manieren gedefinieerd. In de praktijk blijkt dat echter nauwelijks van invloed te zijn op het onderzoekresultaat. Het maakt betrekkelijk weinig verschil of gekozen wordt voor bijvoorbeeld 100, 200 of 500 werknemers, simpelweg omdat er zoveel МКВ-ondernemingen zijn.⁵⁴

Zelfstandige ondernemer en het МКВ in de statistieken

Voor de beantwoording van de vragen naar de ontwikkeling van de aandelen zelfstandige ondernemers en de economische betekenis van het МКВ is een kwantitatieve analyse gemaakt. De hiervoor beschikbare statistieken zijn, zoals gezegd, niet onproblematisch. Dit blijkt al direct bij het onderzoeken van het aandeel zelfstandige ondernemers. Hoewel afhankelijk van de gekozen reeks enigszins andere conclusies kunnen worden getrokken, is voor onze vraagstelling vooral de trendmatige ontwikkeling van belang.

De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) (Engels: Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD])

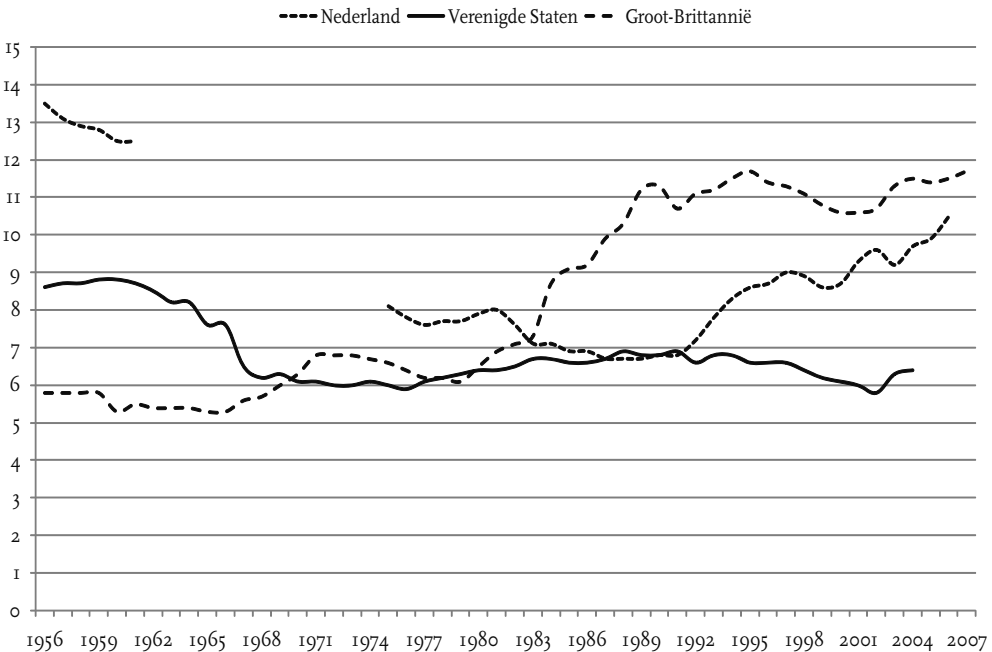
52. Dit geldt overigens omgekeerd ook voor grootbedrijf. Cassis, 'Big Business', 172-174.

53. Simon Bridge, Ken O'Neill en Stan Cromie, *Understanding enterprise, entrepreneurship and small business* (Basingstoke 2003) 180-82; Graham Bannock (ed.), *UK small business statistics and international comparisons* (Londen 1985) 3-6.

54. Bannock, *UK small business statistics*, 5.

publiceert de langste tijdreeks (vanaf 1952) over zelfstandige ondernemers in verschillende landen, waaronder de drie die in dit artikel onderzocht zijn (zie grafiek 1). De OESO krijgt de statistieken aangeleverd van de deelnemende landen. Hoewel de OESO haar best heeft gedaan om de cijfers te harmoniseren, blijven er grote verschillen bestaan tussen de landen wat betreft de definities en de wijze van tellen. Dit geldt vooral voor de vroegste periode.⁵⁵

GRAFIEK 1 OESO aandeel zelfstandige ondernemers in de totale beroepsbevolking, 1956-2007 (%)



Bron: OEC.D.stat (Dataset: Employment by activities and status [Annual Labour Force Statistics]). Percentages berekend. Gedurende de periode 1960-1974 zijn geen gegevens voor Nederland beschikbaar.

Na een duidelijke daling tot circa 1975 (voor Nederland tot het einde van de jaren tachtig), is de trend stijgende. Dit geldt vooral voor Nederland en Groot-Brittannië. Groot-Brittannië zag het aandeel zelfs verdubbelen van circa zes procent in 1980 naar bijna twaalf procent in 2007.⁵⁶ De stijging in de Ver-

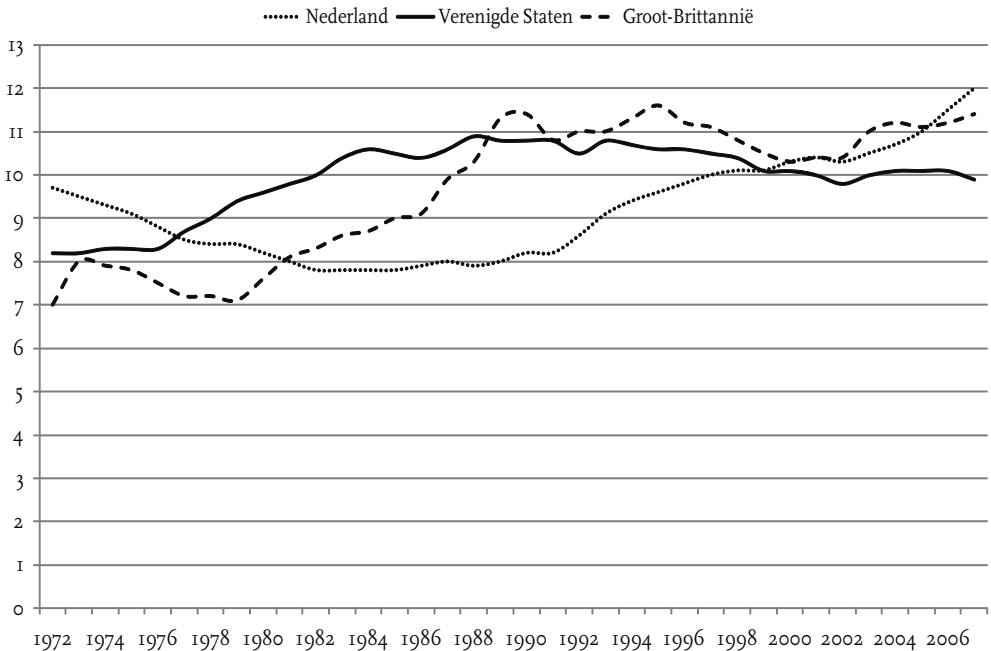
55. Zie voor de definities van het OEC.D (gebaseerd op die van de International Labour Organization) <http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/class/icse.htm> (13 augustus 2009).

56. Na 2000 nam hier vooral het aantal zelfstandigen in de bouw, het bank- en verzekeringswezen en de adviesdiensten toe, zoals in vastgoed, belastingadviseurs, organisatieadviseurs en accountants. Craig Lindsay en Claire Macaulay (Office for National Statistics), 'Growth in self-employment in the UK', *Labour Market Trends* (October 2004) 399-405.

enigde Staten is veel minder sterk en ook van kortere duur, hoewel de meest recente OESO-cijfers wijzen op een lichte groei.

Een enigszins ander beeld geeft de reeks die is gebaseerd op de database Compendia van EIM (voorheen: het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf). Deze reeks bestrijkt een kortere periode, namelijk vanaf 1972 (zie grafiek 2).⁵⁷

GRAFIEK 2 EIM aandeel zelfstandige ondernemers in de totale beroepsbevolking, 1972-2007 (%)



Bron: EIM, Compendia dataset. <http://www.ondernemerschap.nl/index.cfm/1,97,309,0.html/Datasets>, (13 augustus 2009).

EIM is verder gegaan dan de OESO bij het harmoniseren van de statistieken. Zo bevat Compendia in tegenstelling tot de OESO-cijfers stelselmatig ook de *incorporated self-employed*. Dit zijn eigenaar-directeuren van vennootschappen. Het oprichten van vennootschappen door zelfstandigen, meestal uit fiscale overwegingen en om aansprakelijkheidsrisico's te verkleinen, is steeds

57. EIM hanteert als definitie van zelfstandige ondernemers: 'owners of incorporated and unincorporated businesses, but excluding unpaid family workers and wage-and-salary workers operating a side-business as a secondary work activity. Business owners in the primary sectors of the economy are also excluded'. Zie voor een toelichting op Compendia: André van Stel, *Compendia 2000.2: a harmonized data set on of business ownership rates in 23 OECD countries* (Zoetermeer 2003).

populairder geworden.⁵⁸ Sinds 1967 worden zij in Amerikaanse statistieken *employers* genoemd. Het maakt daarbij niet uit of er wel of niet personeel in dienst is. Een deel van de *employers* (degenen met minder dan 50 werknemers) is door EIM daarom toch meegeteld als *self-employed* in de Amerikaanse cijfers.⁵⁹ De trend in grafiek 2 is opgaand. De niveaus liggen voor alle drie de landen in 2007 hoger dan in 1972. Net als in grafiek 1 zijn er waarneembare verschillen per land in zowel groeitempo als fasering.

Een stijging van het aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking is maar een ruwe indicator voor hun economische betekenis. Daarom is nader onderzoek gedaan naar de ontwikkeling van het MKB. In eerste instantie is de bedrijfsgroottestructuur onderzocht: de verhouding MKB en grootbedrijf. Vervolgens kijken we naar het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid.

Uit de beschikbare statistieken blijkt dat in alle drie de landen het MKB het leeuwendeel van het aantal ondernemingen voor zijn rekening nam, namelijk 96 tot 99 procent van het totaal aantal ondernemingen. Dat is een zeer hoog aandeel, ook voor een land als de Verenigde Staten waarbij men niet direct denkt aan het MKB. Het aandeel was echter niet constant. In de Verenigde Staten daalde het aandeel *ondernemingen* met minder dan 100 werknemers in het totaal aantal ondernemingen van 99,2 naar 98,5 procent tussen 1958 en 1987. Het daalde verder naar 98,2 procent in 2000.⁶⁰ Een analyse op basis van OESO-cijfers naar *vestigingen* in de Verenigde Staten met minder dan 100 werknemers liet geen groei of afname zien tussen 1946 en 1997. Het schommelde steeds rond 98 procent.⁶¹ Ondernemingen met minder dan 100 werknemers waren in 1979 in Groot-Brittannië goed voor 96 procent van alle ondernemingen. Dit groeide tot 99,5 procent in 1997.⁶² In Nederland nam het aandeel ondernemingen met minder dan 50 werknemers in het totaal

58. T. Scott Fain, 'Self-employed Americans: their number has increased', *Monthly Labor Review* (November 1980) 3-9.

59. Van Stel, *Compendia*, 53-55.

60. US Department of Commerce, *Enterprise Statistics* 1958, 1963, 1967, 1977, 1982 en 1987; cijfers gepubliceerd door de U.S. Small Business Administration; cijfers gepubliceerd door de US Bureau of Census, classified by employment size of firm, Major industries, 1988-1998 http://www.sba.gov/advo/research/us_tot_mi_s.pdf (13 augustus 2009) en 1998-2005 (percentages berekend).

61. Robert W. Bednarzik, 'The role of entrepreneurship in U.S. and European job growth', *Monthly Labor Review* (July 2000) 3-17. Voor het verschil tussen ondernemingen en vestigingen zie Zoltan J. Acs en David B. Audretsch, 'Has the role of small firms changed in the United States', in: Zoltan J. Acs en David B. Audretsch (eds.), *Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective* (Cambridge 1993) 55-77.

62. Graham Bannock en M. Daly (eds.), *Small business statistics* (Londen 1994) 54; David Brooksbank, 'Self-employment and small firms', in: Sara Carter en Dylan Jones-Evans (eds.), *Enterprise and small business. Principles, practice and policy* (Essex 2000) 7-31.

aantal ondernemingen af van 98,7 tot 97,7 procent tussen 1950 en 1978; het aandeel ondernemingen met minder dan 100 werknemers bleef tussen 1985 en 2000 constant en bedroeg circa 99 procent.⁶³

In alle drie de landen vormen ondernemingen in het MKB verreweg de grootste groep en hun aandeel bleef in de periode na 1950 tamelijk stabiel. Deze hoge percentages kunnen echter statistisch relevante verschillen verbergen. Een verdere verfijning biedt een inzicht in de bijdrage van ondernemers in het MKB aan de werkgelegenheid.

We kijken als eerste opnieuw naar de Verenigde Staten. Op basis van de *Enterprise Statistics* is het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid berekend.⁶⁴ Een probleem hierbij is dat er tussen 1958 en 1987 in de samenstelling van de *Enterprise Statistics* grote verschuivingen optraden in de bedrijfstakken en branches die wel en niet werden meegeteld. Het gebruik van de categorie 'all industries' is daarom minder bruikbaar voor ons doel. Een consistente reeks data over het MKB-aandeel in de werkgelegenheid in de vier belangrijkste bedrijfstakken – 'mineral industries, manufacturing, wholesale and retail trade' – is vanaf 1958 wel beschikbaar.⁶⁵ Het werkgelegenheidsaandeel van ondernemingen met minder dan 100 werkzame personen daalde substantieel tussen 1958 en 1972, namelijk van 38,3 naar 33,7 procent, maar het groeide in 1987 weer naar 35,1 (zie tabel 1).⁶⁶ Vanaf 1988 begon het aandeel opnieuw te dalen naar bijna 32 procent in 2005.⁶⁷

63. CBS, *Bedrijfstellingen 1950, 1963, 1978. 1985-2000*: CBS, Statline.

64. Cijfers gebaseerd op het US Department of Commerce vanaf 1958.

65. Voor alleen de industrie zie Acs and Audretsch, 'Has the role of small firms changed', 55-78.

66. Deze cijfers onderschatten het aandeel van de werkgelegenheid van het MKB, omdat eigenaren van eenmanszaken en firmanten niet zijn meegeteld. Echter, uit andere Amerikaanse statistieken is bekend dat het aandeel van de in tabel 1 wel meegetelde 'incorporated self-employed' in het totale aantal ondernemers sinds 1972 sterk toeneemt (berekend op basis van Van Stel, *Compendia*, 22, tabel 5). De cijfers in tabel 1 weerspiegelen vanaf 1972 dus mede een verschuiving binnen het totale bestand aan ondernemers van eigenaren van eenmanszaken en firmanten naar eigenaren van 'corporations'. Zo bezien stelt tabel 1 de trend in het werkgelegenheidsaandeel van alle kleinere ondernemingen vanaf dat jaar rooskleuriger voor dan in werkelijkheid het geval was.

67. De vergelijkbaarheid van de gegevens voor en vanaf 1998 is beperkt door een reclasificatie van de bedrijfstakken die in dit jaar is doorgevoerd. De totale werkgelegenheid in de detailhandel was met 14,2 miljoen ineens veel minder dan de 22 miljoen van het jaar ervoor, terwijl 'diensten' toenamen van 37,4 naar 52,2 miljoen mensen.

TABEL 1 *Aandeel van de werkgelegenheid in het MKB (<100 werknemers) in het totaal in de Verenigde Staten, 1958-2005 (%)*

	1958	1963	1967	1972	1977	1982	1987	1988	2000	2005
Handel en industrie (vier belangrijkste bedrijfstakken)	38,3	36,9	33,7	34,8	34,7	35,5	35,1	35,8	32,0	31,9
Alle bedrijfstakken								40,0	35,8	35,9
Industrie	20,6	19,1	16,3	16,2	16,4	17,6	18,8	21,4	23,7	25,8
Diensten								45,3	37,9	37,2

Bronnen: us Department of Commerce, *Enterprise Statistics* 1958, 1963, 1967, 1977, 1982 and 1987;⁶⁸ data gepubliceerd door het Office of Advocacy – u.s. Small Business Administration, data van de us Bureau of Census, geclassificeerd naar werkgelegenheid per onderneming, Major industries, 1988-1998 http://www.sba.gov/advo/research/us_tot_mi_s.pdf (13 augustus 2009) en 1998-2005. Percentages berekend.

We kunnen concluderen dat het MKB-aandeel in de werkgelegenheid in de Verenigde Staten, afgezien van een licht herstel tussen 1967 en 1987, afneemt vanaf het einde van de jaren tachtig. Hierbij moet een onderscheid worden gemaakt tussen industrie en diensten. Terwijl het aandeel van het MKB in de diensten daalt, stijgt dit juist in de industrie. Dit wordt ook geconstateerd door T. Scott Fain. Deze groei in de industrie wordt volgens hem vooral veroorzaakt door een toename van het aantal kleine bedrijven in de bouwnijverheid. Ondanks een sterke groei van het aantal bedrijven in de dienstensector, nam de relatieve betekenis van deze sector voor de werkgelegenheid af. Volgens Scott Fain komt dit vooral door de geringe groei in de detailhandel.⁶⁹ De oorzaak moet wellicht worden gezocht in de massale aanleg van kolossale winkelcentra (de *shopping malls*) buiten de steden, met grootschalige *retailers* zoals het in 1962 door Sam Walton opgerichte Wal-Mart.⁷⁰ Mede hierdoor verdween de traditioneel omvangrijke, maar meestal kleinschalige detailhandel uit de binnensteden.⁷¹

Vergelijkbare statistieken voor Groot-Brittannië zijn beschikbaar vanaf 1979. Een tijdreeks die betrekking heeft op alleen *industriële vestigingen* met minder dan 200 werknemers laat een daling zien van het MKB-aandeel in

68. Met dank aan Lori Bowan van het us Census Bureau voor het verschaffen van de gegevens over 1982.

69. Scott Fain, 'Self-employed Americans', 3-9.

70. Reich, *Supercapitalism*, 55. Vgl. Russell S. Sobel en Andrea M. Dean, 'Has Wal-Mart buried mom and pop? The impact of Wal-Mart on self-employment and small establishments in the United States', *Economic Inquiry* 46: 4 (October 2008) 676-695.

71. Dit lijkt voorlopig een typisch Amerikaans fenomeen. Plannen voor een soortgelijke *shopping mall* ten noorden van Tilburg (Aventura Tilburg) zijn tijdens een referendum in juni 2009 weggestemd door een meerderheid van de lokale bevolking. <http://www.aventurabrant.nl/> (13 augustus 2009); <http://www.brabantsdagblad.nl/regios/tilburg/mall/> (13 augustus 2009).

de werkgelegenheid van 37 naar 27 procent tussen 1948 en 1973, gevolgd door een stijging naar 38 procent in 1987.⁷² Ontwikkelingen in de industrie zijn niet noodzakelijkerwijs representatief voor de hele economie. Het MKB-aandeel (minder dan 100 werknemers) in de werkgelegenheid in alle bedrijfstakken (inclusief de agrarische sector) steeg van 39 procent in 1979 naar 49,8 procent in 1997 en zelfs naar 52,8 in 2007. Dat is zonder meer een spectaculaire groei.⁷³

Volgens de bedrijfstellingen van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) daalde het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid in Nederland tot 1963, om daarna te groeien (zie tabel 2). Vanaf 1997 groeide het aandeel van 57,3 tot 58,6 procent in 2005. Opvallend is dat het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid in Nederland zich duidelijk op een hoger niveau beweegt dan in beide Angelsaksische landen. Het MKB-aandeel in Groot-Brittannië ligt meer in de buurt van Nederland dan van de Verenigde Staten.

TABEL 2 Aandeel van het niet-agrarische MKB in de totale private werkgelegenheid in Nederland, 1950-2005 (%)

Aantal werknemers	1950	1963	1978	1997	2002	2005
<50	51,9	45,0	47,9			
<100		53,0	57,8	57,3	58,1	58,6

Bronnen: 1950-1978: CBS, *Bedrijfstellingen*; 1997-2005: EIM, *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid. Periode 1987-2002 en 1987-2007* (Zoetermeer, 2003 en 2008). Percentages berekend.

Ondanks pessimistische geluiden over de toekomst van zelfstandige ondernemers en het MKB in de jaren negentienvijftig, kan worden geconcludeerd dat hun aandeel in de beroepsbevolking in de laatste decennia van de twintigste eeuw niet sterk is afgenomen. Deze is sinds 1980 eerder toegenomen. Voorts blijkt dat het overgrote deel (circa 96-99 procent) van alle ondernemingen in de drie landen te vinden is in het MKB. Dit aandeel is ook tamelijk constant in de tijd. Het aandeel van het MKB in de werkgelegenheid laat een omslag zien vanaf de jaren tachtig. Een afwijkend beeld op dit punt geven de Verenigde Staten, waar vooral de daling van de werkgelegenheid in de dienstensector opvalt. Nog onduidelijk is of de ontwikkeling in de Verenigde Staten een voorbode vormt van wat in andere landen gaat gebeuren of dat het is terug te voeren op specifiek Amerikaanse factoren. Op basis van de statistieken kan verder worden vastgesteld dat, als gekeken

72. Hughes, 'Industrial concentration and small firms', 15-38 (tabel 2.8). in: Acs en Audretsch (eds.), *Small firms*

73. Bannock en Daly, *Small business statistics*, 54; Brooksbank, 'Self-employment and small firms', 26. Voor de Britse aandelen van het MKB is gebruik gemaakt van <http://stats.berr.gov.uk/ed/sme> (13 augustus 2009), alwaar ook een toelichting is vinden op de bronnen.

wordt naar het aandeel zelfstandige ondernemers, Nederland in de periode na 1950 zeker niet minder 'ondernemend' is dan Groot-Brittannië en de Verenigde Staten.

Verklaringen

Om te beginnen moeten we vaststellen dat het voortbestaan van het *МКВ*, in ieder geval in sommige bedrijfstakken, nauwelijks verrassend genoemd kan worden. Schaalvoordelen kunnen gering zijn of door ondernemers gecompenseerd worden door persoonlijke, op maat gemaakte dienstverlening of door genoeg te nemen met een inkomen dat lager ligt dan dat van een gewone werknemer. Voorbeelden waaraan men kan denken zijn de belangrijke branches als de detailhandel, het wegtransport en allerlei vormen van zakelijke en persoonlijke dienstverlening. Michael Piore en Charles Sabel wezen in 1984 op het verschijnsel van *flexible specialization*: kleinschalige productie van series die snel meegaan met veranderingen in de vraag van consumenten.⁷⁴ Hun theorie kreeg meer waardering door de 'ontdekking' van hooggespecialiseerde industriële regio's, bijvoorbeeld de textielindustrie in Noord-Italië, met vele kleine en middelgrote ondernemingen. Dit maakte duidelijk dat er naast het Amerikaanse model van de grote verticaal geïntegreerde bedrijven ook altijd kleinschalige(re) alternatieven hebben bestaan. Onderzoekers verklaarden het economische succes van Japan na 1945 door te wijzen op het bestaan van vele kleine en middelgrote toeleveranciers in onder andere de consumentenelektronica en auto-industrie.⁷⁵

Meer in het algemeen worden voor de veerkracht van de zelfstandige ondernemers en het *МКВ* verschillende verklaringen gegeven, zoals demografische veranderingen, onderwijs, toegang tot kapitaal, technologische ontwikkelingen, culturele verschillen, conjunctuur, systemen van sociale zekerheid, veranderde economische structuren en internationale concurrentie.⁷⁶ Dit grote aantal mogelijke verklaringen is niet verbazend omdat de beslissing om wel of niet zelfstandige ondernemer te worden een individuele keuze is en mensen zeer uiteenlopende motieven hebben om een eigen bedrijf te beginnen.⁷⁷ Volgens David Storey, die een overzicht gaf van de aangedragen

74. Michael J. Piore en Charles F. Sabel, *The second industrial divide: Possibilities for prosperity* (New York 1984).

75. Zie David Friedman, *The misunderstood miracle* (Ithaca 1988).

76. Storey, *Understanding the small business sector*, 40-46. Zie ook Yannis Georgellis, John G. Sessions en Nikolaos Tsitsianis, 'Self-Employment Longitudinal Dynamics: A review of the literature', *Economic Issues* 10: 2 (2005) 51-85; Anh T. Le, 'Empirical studies of self-employment', *Journal of Economic Surveys* 13: 4 (1999) 381-417.

77. *Ibidem*, 44.

verklaringen, blijken deze soms positief en soms negatief te werken op de beslissing van mensen om zelfstandig ondernemer te worden. Dit geldt bijvoorbeeld voor conjuncturele verklaringen. Stimuleert werkloosheid mensen om ondernemer te worden of toch niet? Culturele factoren lijken wel te kunnen verklaren waarom in Zuid-Europese landen het aandeel zelfstandige ondernemers zoveel hoger ligt dan in Noord-Europa.⁷⁸

Over het effect van overheidsmaatregelen wordt verschillend gedacht. We hebben gezien dat de meeste westerse landen na 1980 een stimuleringsbeleid voerden met betrekking tot zelfstandig ondernemen en het *МКВ*. Maar heeft dit gezorgd voor de omkering van de dalende trend van het aandeel zelfstandige ondernemers? Sommige maatregelen (bijvoorbeeld minder regels) lijken bij te dragen aan het stimuleren van ondernemerschap, maar andere overheidsbeleid zoals sociale zekerheid kan dit weer tegenwerken. Demografische factoren lijken ook een rol te spelen. Zelfstandige ondernemers zijn gemiddeld genomen wat ouder, zodat een vergrijzende bevolking vaak ook relatief meer zelfstandige ondernemers oplevert. Dit effect verdwijnt als de demografische samenstelling weer verandert. Een opvallende ontwikkeling die zich in de westerse landen voltrok na 1950 was dat steeds meer vrouwen een eigen zaak begonnen. In de Verenigde Staten gebeurde dat eerder dan in Groot-Brittannië en Nederland. Een deel van de stijging van het aandeel zelfstandige ondernemers wordt hierdoor zeker veroorzaakt. Dat geldt ook voor de toenemende aantallen migrantenondernemers in de drie landen. Hoewel zich hierbij verschillen voordoen tussen migranten, is het duidelijk dat zij steeds vaker kiezen voor het beroep van ondernemer.⁷⁹

Al de hier genoemde factoren, in de literatuur worden nog veel meer factoren aangedragen, hebben ongetwijfeld een bijdrage geleverd aan de toename van het aantal zelfstandige ondernemers na 1950. Maar de meeste van deze factoren zijn eerder temporeel van aard en niet structureel. Een structurele verklaring kan beginnen met de vraag waarom er nog altijd zoveel ondernemingen in het *МКВ* zijn in verhouding tot het grootbedrijf. Uit het voorgaande is gebleken dat in de onderzochte landen hun aandeel lag tussen 96 en 99 procent. Dat aandeel was in 1900 net zo hoog en het is aannemelijk dat het ook in andere landen die hier niet zijn onderzocht zo hoog was en nog is.⁸⁰ Maar waarom is dat aandeel van het *МКВ* steeds zo hoog gebleven?

Er kunnen twee benaderingen voor het verklaren van de ontwikkeling van het aandeel ondernemers worden onderscheiden: een endogene en een exogene verklaring. De eerste benadering zoekt het in de 'eigenschappen' van mensen. Zo zouden ondernemers mensen zijn met een grote mate van prestatiedrang, leiderschap of bereidheid om risico te nemen. De endogene ver-

78. D. Blanchflower, *Self-employment in oecd countries* (Cambridge Mass. 2000).

79. Van Gerwen en De Goey, *Ondernemers in Nederland*, 275-280.

80. Voor Duitsland zie: Van Gerwen en De Goey, *Ondernemers in Nederland*, 242-266.

klaring zoekt het dus vooral in psychologische factoren. Onderzoek met deze benadering heeft in de loop der jaren veel publicaties, maar geen duidelijke conclusies opgeleverd. 'We simply do not know whether there is an essential set of entrepreneurial characteristics and what that set is'.⁸¹ De tweede benadering gelooft meer in de invloed van de 'omstandigheden', zoals een neergaande of opgaande conjunctuur, het effect van oorlogen, de industrialisatie en de-industrialisatie van de economie of innovatiegolven.⁸² De exogene verklaring hecht meer waarde aan de invloed van de omgeving (de context) op het handelen van mensen. 'A society which values freedom, hard work, success, and individuality is one that encourages entrepreneurial behaviour'.⁸³ Hoewel de context zeker belangrijk is, heeft het onderzoek hiernaar geen eenduidige resultaten opgeleverd. Zoals eerder gezegd is de relatie tussen bijvoorbeeld een economische crisis en aantallen ondernemers nog altijd onduidelijk. Ook de invloed van (nationaal) culturele factoren, waar de laatste jaren veel onderzoek naar is gedaan, levert vooral tegenstrijdige resultaten op.⁸⁴

Een theorie die endogene en exogene factoren kan verenigen en volgens ons daarom een interessant alternatief vormt, is afgeleid van de *product life cycle theory*. Deze theorie biedt wellicht een verklaring voor het blijvende belang van zelfstandige ondernemers en het *МКВ*, alsmede hun meer recente toename. De theorie is gebaseerd op het idee van een levenscyclus, waarbij al wat leeft een aantal fasen doorloopt: van 'geboorte' tot het 'overlijden'. In de economische wetenschap wordt de theorie op verschillende onderwerpen toegepast. Een toepassing van de *product life cycle theory* heeft bijvoorbeeld betrekking op het consumptie- en spaargedrag van personen.⁸⁵ Een andere toepassing betreft de internationale handel en de internationalisering van bedrijven. Het International Product Life Cycle model, in 1966 ontwikkeld door Raymond Vernon, hoogleraar aan de Harvard Business School van 1959 tot 1981, tracht het bestaan van Amerikaanse multinationale ondernemingen

81. Raphael Amit, Lawrence Glosten en Eitan Muller, 'Challenges to theory development in entrepreneurial research', *Journal of Management Studies* 30: 5 (September 1993) 817.

82. Scott Shane, 'Explaining variation rates of entrepreneurship in the United States: 1899-1988', *Journal of Management* 22: 5 (1996) 747-781.

83. James F. DeCarlo en Paul R. Lyons, 'Toward a contingency theory of entrepreneurship', *Journal of Small Business* 18: 3 (1980) 37-43 (citaat 37).

84. James C. Hayton, Gerard George en Shaker A. Zahra, 'National culture and entrepreneurship: A review of behavioral research', *Entrepreneurship Theory and Practice* 26: 4 (Summer 2002) 33-53; Anisya S. Thomas en Stephen L. Mueller, 'A case for comparative entrepreneurship: assessing the relevance of culture', *Journal of International Business Studies* 31: 2 (2000) 287-301.

85. Angus Deaton, Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption. Paper Convegno Internazionale Franco Modigliani, Accademia Nazionale dei Lincei, Rome, February 17th-18th, 2005.

te verklaren.⁸⁶ De meest bekende toepassing gaat vooral in op de marketing en de daarbij behorende strategie van bedrijven om producten te verkopen. Een product doorloopt daarbij verschillende fasen: introductie, groei, volwassenheid en neergang.⁸⁷

In ons geval wordt de theorie toegepast op de in- en uitstroom van ondernemers in (nieuwe) productmarkten. Ondernemen is, aldus Joseph Schumpeter, in essentie het ontdekken en benutten van marktkansen.⁸⁸ Marktkansen ontstaan door technologische, politieke, economische, sociale, institutionele en culturele veranderingen. Volgens I. Kirzner ontstaan marktkansen ook door 'foutjes' van andere ondernemers: 'These opportunities are created by earlier entrepreneurial errors which have resulted in shortages, surplus, misallocated resources. The daring, alert entrepreneur discovers these earlier errors [...]'.⁸⁹ Een marktkans heeft een objectief en subjectief element. Dit laatste punt betreft de perceptie van de ondernemer, die afhankelijk is van onder meer scholing en ervaring.⁹⁰ Omdat informatie over marktkansen niet gelijkmatig verdeeld is in de samenleving en ook niet overal gelijktijdig beschikbaar is, reageren sommige ondernemers sneller dan andere. Bovendien verwerkt iedereen informatie op een andere manier. Waar de één een kans ziet, ziet een andere een risico. Psychologische en culturele factoren spelen hierbij een rol: sommige mensen zijn van nature optimistischer over hun kansen dan anderen. Netwerken zijn belangrijk voor het verspreiden van informatie en daarom is het netwerk van een ondernemer van groot belang voor zijn functioneren.⁹¹ Hoe belangrijk onderwijs, cultuur en netwerken ook mogen zijn, sommige ondernemers volgen gewoon hun gevoel of intuïtie.⁹² Na het zien van een marktkans volgt een beslissing om deze wel of niet te exploiteren. Sommigen zullen daartoe onmiddellijk overgaan (de pioniers),

86. Raymond Vernon, 'International investment and international trade in the product cycle', *The Quarterly Journal of Economics* 80: 2 (May 1966) 190-207.

87. Philip Kotler en Kevin Lane Keller, *Marketing management* (Upper Saddle River 2009); O.A.L.C. Atzema en E. Wever, *De Nederlandse industrie. Ontwikkeling, spreiding en uitdaging* (Assen 1994) 12-19.

88. Christos Kalantaridis, *Understanding the entrepreneur. An institutionist perspective* (Aldershot 2004) 10-22.

89. I.M. Kirzner, 'Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach', *Journal of Economic Literature* 35: 1 (1997) 60-85.

90. W.P. Glade, 'Approaches to the study of entrepreneurship', *Explorations in Entrepreneurial History* 4: 3 (1967) 245-259. Zie ook I.M. Kirzner, *Discovery and the capitalist process* (Chicago 1985).

91. 'For many entrepreneurs their "most significant resource" is a ramifying personal network. Alex Stewart, 'The bigman metaphor for entrepreneurship: A "library tale" with morals on alternatives for further research', *Organization Science* 1: 2 (1990) 143-159 (citaat 149).

92. John Vincent Nye, 'Lucky fools and cautious businessmen: on entrepreneurship and the measurement of entrepreneurial failure', in: Joel Mokyr (ed.) *The vital one: essays in honor of Jonathan R. Hughes. Research in economic history* (Greenwich 1991) 131-152.

terwijl anderen (de volgers) eerst afwachten of de pioniers succes hebben. Dit leidt, na een aarzelend begin, tot een toevloed van ondernemers in een nieuwe markt. De concurrentie is in die fase groot, omdat het veelal gaat om bedrijven van gelijke grootte.

Marktkansen worden vaak als eerste door (nieuwe) kleine ondernemers opgepakt.⁹³ Ten opzichte van grote ondernemingen hebben kleine ondernemingen verschillende voordelen waardoor ze sneller reageren op veranderingen en kunnen profiteren van nieuwe markten.⁹⁴ Als ze succesvol zijn, worden ze vaak door grotere ondernemingen overgenomen. Zelfbediening en het bioscoopbedrijf begonnen als een initiatief bij kleine zelfstandige ondernemers, waarvan sommige groot werden die vervolgens de markt gingen domineren. Naarmate er meer ondernemers komen in een nieuwe markt, nemen echter de kansen van anderen af. Aan het begin zullen er ook veel ondernemers uitvallen (*shake out*), gedwongen door faillissementen of omdat ze al eerder besloten te stoppen. Naarmate een markt volwassen wordt, worden de drempels om toe te treden groter. Ook ontstaan er enkele grote bedrijven, waardoor minder nieuwkomers een kans zullen wagen. Als gevolg hiervan neemt het aantal ondernemers in die nieuwe markt geleidelijk af en in sommige gevallen ontstaat op den duur een oligopolie.

Deze levenscyclus van producten, en in samenhang daarmee van markten, en de in- en uitstroom van ondernemers is empirisch aangetoond voor tal van productmarkten, zoals auto's, autobanden, penicilline, televisietoestellen, shampoo, ruitenwissers, ICT en verzekeringen.⁹⁵ Van belang zijn niet alleen de nieuwe producten die worden geïntroduceerd, maar ook de 'uitwaaiering-effecten' (*spin-off*). Zij zorgen voor kansen voor andere ondernemers. De introductie van bijvoorbeeld de zwart-wit televisie gaf kansen aan verkopers van televisietoestellen, televisiereparateurs, verkopers van tweede hands televisies of producenten van onderdelen. De komst van de *personal computer*

93. Peter F. Drucker, 'The big power of little ideas', *Harvard Business Review* 42: 3 (May-June 1964) 6-182. Voorbeelden die Drucker noemt zijn: commerciële banken, chemische industrie, detailhandel, massa distributie, super markten, IBM, Sears, Roebuck, BATA.

94. R. Thurik, 'Small firms, entrepreneurship and economic growth', in: P.H. Admiral (ed.), *Small business in the modern economy* (Oxford 1996) 126-153.

95. Thomas Grebel, *Entrepreneurship. A new perspective* (Londen en New York 2004) 144-145; Boyan Jovanovic en Glenn M. MacDonald, 'The life cycle of a competitive industry', *Journal of Political Economy* 102: 21 (1994) 322-438; Steven Klepper, 'Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle', *American Economic Review* 86 (1996) 562-583; Steven Klepper en Kenneth L. Simons, 'The making of an oligopoly: firm survival and technological change in the evolution of the U.S. tire industry', *Journal of Political Economy* 108: 4 (2000) 728-761; Steven Klepper, 'Firm survival and the evolution of oligopoly', *RAND Journal of Economics* 33: 1 (2002) 37-61; Art Budros, 'Analyzing unexpected density dependence effects on organizational births in New York's life insurance industry, 1842-1904', *Organization Science* 5: 4 (1994) 541-553.



Marktkans voor nieuw ondernemer? Starter in 2009. Foto Jacques van Gerwen.

(pc) leidde tot een reeks gerelateerde nieuwe markten voor ondernemers: componenten, assemblage, verkoop, advies, onderhoud en de ontwikkeling van nieuwe software (toepassingen). Door innovaties en veranderingen in de omgeving ontstaan steeds mogelijkheden voor (nieuwe) ondernemers, waarvan velen het niet zullen redden, maar sommige weten te overleven en slechts een enkele groeit uit tot een grote onderneming. Anderzijds verdwijnen of krimpen er ook steeds markten voor ondernemers. Dat gold bijvoorbeeld voor waterstokers, AGF-zaken (aardappelen, groente en fruit), schillenboeren, lompenboeren, bezemmakers en schoorsteenvegers. Hierdoor worden ondernemers, die actief zijn in afstervende markten, gedwongen keuzes te maken: doorgaan, overstappen of stoppen.

De introductie van nieuwe producten en de *spin off* die dat oplevert in de verschillende branches, als mede het krimpen of verdwijnen van bestaande productmarkten, zorgt voor een continu proces van in- en uitstroom van ondernemers. Het saldo van de instroom en uitstroom zorgt ervoor dat de aantallen en aandelen ondernemers afwisselend fasen van groei of afname door maken. Als gevolg hiervan zullen er altijd heel veel kleine bedrijven zijn en blijven, in verhouding tot een relatief gering aantal grote bedrijven. De bedrijfsgroottestructuur is daarom, zoals we hebben geconstateerd, tamelijk constant.

Het lijkt er sterk op dat we in de jaren negentienzeventig het begin zagen van de opkomst van een reeks nieuwe productmarkten, veelal op basis van uitvindingen uit de jaren negentienvijftig. Nieuwe transport- en communicatietechnieken (zoals containers, satellieten, computers en internet) zouden de economische voordelen van grootschalige productie en dienstverlening ten opzichte van het MKB hebben verminderd.⁹⁶ Het gevolg was een schaalverkleining, aldus Robert Reich, om de vaste kosten (onder andere in machines) om te zetten '[...] into variable costs that rise or fall in direct proportion to the amount produced'.⁹⁷ De nieuwe technieken hebben niet alleen consumenten en investeerders meer macht gegeven, maar ook de zelfstandige ondernemers en het MKB. Toetredingsdrempels werden lager en grootte was minder belangrijk geworden in het digitale tijdperk. Minstens zo belangrijk was de stimulans die deze nieuwe technieken gaven aan de wens om zelfstandig ondernemer te worden, vooral in de dienstensector. Dit zorgde voor een toename van het aantal bedrijven, vooral in de persoonlijke en zakelijke dienstverlening. Aangezien ondernemingen in de dienstensector meestal kleiner zijn dan in de industrie, steeg ook het aantal ondernemingen in het MKB.⁹⁸

De geleidelijke verschuiving van de economische betekenis van het grootbedrijf naar het MKB wordt onder meer toegeschreven aan een toenemende internationale verwevenheid van markten en een verhoogd tempo in technologische ontwikkelingen.⁹⁹ Kleine flexibele productietechnieken floreren juist door hun *diseconomies of scale*.¹⁰⁰ Naast economische en technologische veranderingen dienen ook sociale en culturele factoren niet uit het oog te worden verloren. De relatief geringe investeringen die nodig zijn om bij voorbeeld in de dienstensector een eigen onderneming op te zetten vormen een stimulans voor steeds grotere groepen (vooral vrouwen en migranten) die door middel van zelfstandig ondernemerschap een eigen invulling willen geven aan hun werkzame leven.

Sommige onderzoekers menen dat de veranderingen van de laatste decennia van een dusdanige aard zijn dat zij spreken van een revolutionaire ontwikkeling in het westerse kapitalisme die niet onderdoet voor de Industriële Revolutie. M.C. Jensen gebruikt de term de *Third Industrial Revolution*, Piore en Sabel hebben het over een *Industrial Divide*, Taichi Sakaiya noemt deze omwenteling de *Knowledge-Value Revolution*, terwijl Zoltan Acs en David

96. Al zou men net zo goed kunnen redeneren dat het gebruik van snellere en goedkopere vormen van transport het op grote schaal produceren op één locatie juist heeft bevooroordeeld.

97. Reich, *Supercapitalism*, 54.

98. Reich, *Supercapitalism*, 50-88; Thurik, 'Small firms, entrepreneurship and economic growth', 126-53.

99. M.A. Carre en A.R. Thurik, 'Small firms and economic growth', ocfEB Research Memorandum 9708.

100. Piore en Sable, *The second industrial divide*.

Audretsch spreken over de *Entrepreneurial Divide*: een renaissance in zelfstandig ondernemen en het мкв.¹⁰¹ Audretsch en Thurik zien een structurele verschuiving van een *managed economy* (waarin de grote, verticaal geïntegreerde bedrijven domineerden), naar een *entrepreneurial economy*.¹⁰² Andere onderzoekers menen echter dat dit beeld zwaar overtrokken is. Zij benadrukken dat het grootbedrijf van vorm en structuur verandert. Zo is Richard N. Langlois van mening dat de grote, verticaal geïntegreerde en gediversificeerde management-onderneming aan het verdwijnen is als gevolg van verticale specialisatie, globalisering en technologische veranderingen. De manager-directeuren van grote ondernemingen reageerden op deze ontwikkelingen met 'outsourcing' en 'de-scaling'. De nieuwe productievorm is kleinschaliger en modulair, dat wil zeggen opgebroken in verschillende elementen, zoals goed te zien is in de auto-, vliegtuig- en computerindustrie.¹⁰³ Bennet Harrison spreekt over 'concentration without centralization'. De grote onderneming is geen met uitsterven bedreigde dinosaurus, net zo min als het мкв uit louter innoverende zelfstandige ondernemers bestaat.¹⁰⁴

Het is naar onze mening nog te vroeg om te spreken over een revolutie. De beschikbare statistieken wijzen niet op een netto toename van het aandeel zelfstandige ondernemers of groei van het aandeel van het мкв op de lange termijn. De huidige aandelen zijn nog steeds lager dan omstreeks 1950. En op een nog langere tijdsschaal gezien, was het niveau in 1900 veel hoger.

Conclusie

Het beeld van de zelfstandige ondernemers en het мкв was in de jaren vijftig tamelijk negatief. Politici hadden om uiteenlopende redenen meer belangstelling voor de grote ondernemingen. Zij droegen onder andere bij aan veiligheid, werkgelegenheid, economische groei en welvaart. Politici zagen grote bedrijven als een toonbeeld van moderniteit: kleine bedrijven hoorden bij een eerdere fase in de economische geschiedenis. Dit beeld veranderde door de crisis van de jaren negentienzeventig en wetenschappelijk onderzoek waaruit

101. Michael C. Jensen, 'The modern industrial revolution. Exit, and the failure of internal control systems', *The Journal of Finance* 48: 3, Papers and Proceedings of the Fifty-Third Annual Meeting of the American Finance Association: Anaheim, California January 5-7, 1993 (July 1993) 831-880.

102. Roy Thurik, 'Entrepreneurship and unemployment in the UK', *Scottish Journal of Political Economy* 50: 3 (August 2003) 264-291; Taichi Sakaiya, *The knowledge-value revolution, or, a history of the future* (Tokyo 1991) 61-74, 267-91; Wennekers, *Entrepreneurship at country level*, 14-21.

103. Richard N. Langlois, 'The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism', *Industrial and Corporate Change* 12: 2 (April 2003).

104. Zie hiervoor vooral Harrison, *Lean and mean*, 3-37, 125-150.

bleek dat het *МКВ* een belangrijke bijdrage leverde aan de werkgelegenheid, innovaties en economische groei. Het gevolg was dat er een meer proactief beleid ontstond gericht op het bevorderen van zelfstandig ondernemerschap en het *МКВ*.

Wanneer gekeken wordt naar de feitelijke cijfers dan blijkt dat er in de jaren vijftig en zestig sprake was van een trendmatig dalend aandeel zelfstandige ondernemers in de beroepsbevolking en een dalend aandeel van het *МКВ* ten opzichte van het grootbedrijf (op basis van werkgelegenheid). Tegelijkertijd kan op basis van de cijfers ook worden vastgesteld dat het *МКВ* steeds een structureel belangrijke rol heeft vervuld. Gedurende de hier onderzochte periode was het overgrote deel van de ondernemingen bovendien te vinden in het *МКВ*: tussen de 96 en 99 procent. Dat was het geval in alle drie de landen. Vanaf het midden van de jaren zeventig in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, in Nederland vanaf de jaren tachtig, groeiden de aantallen en aandelen zelfstandige ondernemers en nam de relatieve betekenis van het *МКВ* voor de werkgelegenheid weer toe. De Verenigde Staten vertonen hier een beeld dat afwijkt van Nederland en Groot-Brittannië. Het groeiend aandeel van het *МКВ* in de Amerikaanse industrie en de gelijktijdige daling in de dienstensector, wijst er op dat verder onderzoek zich op het niveau van bedrijfstakken en branches zal moeten richten. Ook stelt het vragen over de analyse van Robert Reich, die beweerde dat *МКВ*-ondernemingen in de dienstensector het meeste profiteerden van de ICT-revolutie.

Kijkend naar de zelfstandigen dan valt op dat Nederland in de laatste twee decennia steeds een hoger aandeel heeft dan de Verenigde Staten, toch het land dat velen zien als bij uitstek het voorbeeld van ondernemend en kapitalistisch. De groei van het aandeel zelfstandige ondernemers mag gerust een trendbreuk worden genoemd. Voor deze trendbreuk kunnen verschillende verklaringen worden gegeven. De meeste van deze verklaringen noemen temporele factoren. Hoewel deze niet onbelangrijk zijn, hebben wij getracht aan te tonen dat structurele veranderingen een betere verklaring bieden voor het blijvend belang van de zelfstandige ondernemers en het *МКВ* na 1950. Hiervoor hebben wij gebruik gemaakt van de *product life cycle*-theorie. De theorie combineert zowel endogene als exogene variabelen. De theorie verklaart niet alleen waarom er nog altijd zoveel kleine bedrijven zijn in verhouding tot grote bedrijven, waarom dit altijd zo zal blijven, maar tevens waarom de aantallen en aandelen zelfstandige ondernemers in de tijd gezien fluctueren. Vanuit deze theorie gezien is de groei in het aandeel zelfstandige ondernemers en het *МКВ* vanaf de jaren tachtig het gevolg van de gelijktijdige introductie van een reeks nieuwe producten die vooral nieuwe kansen hebben gecreëerd voor zelfstandige ondernemers in het *МКВ*. Het is echter nog te vroeg om te concluderen dat hier sprake is van een revolutie, zoals de ontwikkeling van 'een ondernemende samenleving'.

Over de auteurs

Ferry de Goey werkt als universitair docent bij de Faculteit der Historische en Kunstwetenschappen (EUR). Hij publiceert vooral op het terrein van de bedrijfsgeschiedenis. Naast een boek over Nederlandse ondernemers (met Jacques van Gerwen), publiceerde hij recent (met Dick van Lente), 'Trajectories of internationalization: knowledge and national business styles in the making of two Dutch publishing multinationals, 1950-1990', *Enterprise and Society* (2008) en (met Hubert Bonin) (eds.), *American companies in Europe (1890-1980). Strategy, identity, perception and performance* (Genève, 2008).

E-mail: degoey@fhk.eur.nl

Jacques van Gerwen is als senior onderzoeker werkzaam bij het Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis (IISG). Zijn belangstelling gaat uit naar economische en bedrijfsgeschiedenis in het algemeen, Nederlandse ondernemers en ondernemerschap in het bijzonder. Binnen het kader van het BINT-project onderzocht hij samen met Ferry de Goey de Nederlandse ondernemers en het Nederlandse ondernemerschap. De resultaten van dit onderzoek zijn gepubliceerd in: *Ondernemers in Nederland. Variaties in ondernemen* (Amsterdam: Boom, 2008).

E-mail: jge@iisg.nl

Hugo van Driel werkt bij de Rotterdam School of Management, Erasmus University op het terrein van de bedrijfsgeschiedenis. Hij publiceerde recentelijk met Irma Bogenrieder, 'Memory and learning: selecting users in the port of Rotterdam 1883-1900', *Business History* (2009) en met Wilfred Dolfsma 'Path dependence, initial conditions, and routines in organizations: the Toyota Production System re-examined', *Journal of Organizational Change Management* (2009).

E-mail: hdriel@rsm.nl