

De ondernemerschaps- economie

De overgang van de managed naar de entrepreneurial economie wordt aangetoond met behulp van de relatie tussen de TEA-index (*Total Entrepreneurial Activity*) en het ontwikkelingsniveau van een economie. Vervolgens wordt met behulp van veertien dimensies het onderscheid tussen de twee economieën besproken.

ROY THURIK

Hoogleraar aan de
Erasmus Universiteit
Rotterdam en weten-
schappelijk adviseur
bij EIM

Slow (1956; 1957) liet ons zien hoe economische groei tot stand komt. In zijn visie waren arbeid en kapitaal de voornaamste productiefactoren, die perfect pasten bij de grootschalige productie van de jaren vijftig, zestig en zeventig. Het succes van die grootschalige productie was vooral terug te voeren op het perfectioneren van schaalvoordelen en op de daling van transactiekosten. Dat kon ook omdat de

technologische ontwikkeling zich voorspelbaar gedroeg. Er is veel materiaal voorhanden dat de dominante rol beschrijft van grote bedrijven in die periode. Deze rol strekte zich uit over alle hoogontwikkelde economieën. Het belang van zelfstandig ondernemerschap en kleine bedrijven nam in die periode steeds verder af. Wel was er het inzicht dat kleine bedrijven beschermd dienden te worden op grond van sociale en politieke redenen maar niet op grond van economische.

Romer (1986; 1990) en Lucas (1988) proberen een oplossing te vinden voor het feit dat de traditionele productiefactoren arbeid en kapitaal economische groei niet volledig kunnen verklaren. Kennis wordt een vitale factor in de nieuwere generatie endogene groei-modellen. In de neoklassieke groeitheorie

wordt technologische ontwikkeling als een exogene factor beschouwd, waardoor de langetermijngroei voort van de arbeidsproductiviteit onverklaard blijft. Met de opkomst van de endogene groeitheorie zijn modellen geïntroduceerd om op basis van kennisontwikkeling die langetermijngroei wel te kunnen verklaren. Kennis wordt veelal gemeten met O&O-activiteiten, de waardering van menselijk kapitaal en gepatenteerde uitvindingen. De inzichten van de jaren tachtig impliceren dat de opkomst van kennis als productiefactor de doodklap zou betekenen voor zelfstandig ondernemerschap en kleine bedrijven. Zij kunnen immers niet de middelen en inzichten opbrengen om O&O-activiteiten uit te voeren, hoogopgeleide kenniswerkers aan te stellen en hun inspanningen door te zetten tot het verkrijgen van patenten. Vernon (1970), Caves (1982) en Chandler (1990) concluderen allemaal op hun eigen wijze dat met de opkomst van kennis als productiefactor er meer ruimte ontstaat voor wereldwijde producten, markten en spelers. Kleine bedrijven hebben weinig te zoeken in een omgeving waarin hoge vaste kosten betaald moeten worden om zich bepaalde kennis eigen te maken wat betreft techniek of buitenlandse omgevingen, om over lange afstanden te communiceren of om langdurig te onderhandelen met overheden. Consolidatie lijkt een natuurwet te worden waarbij het aantal wereldspelers voortdurend afneemt. In deze periode wordt de sciencefictionliteratuur populair met een totalitaire omgeving waarin één wereldwijde speler is overgebleven. Dit is de *big brother* in de oerbetekenis waarbij er ook nog een versmelting is tussen het laatst overgebleven bedrijf en de enige soevereine staat. De meest markante sciencefictionschrijver aller tijden, Karl Marx, voorspelde al veel eerder dat de voordelen van grootschalige productie kleine bedrijven onvermijdelijk uit de markt zouden verdrijven. Ondanks al deze krachten zijn kleine bedrijven toch teruggekomen als motor van economische en sociale ontwikkeling. Hiervoor was wel een ommezwaai nodig naar een totaal ander economisch model. Audretsch en Thurik (2001; 2004; 2010) noemen dit de overgang van de *managed* naar de *entrepreneurial* economie. ⁶

Het model van de managed economie is ontstaan als het politieke, sociale en economische gevolg van de krachten van grootschalige productie waarbij de productiefactoren kapitaal en, veelal laaggeschoolde, arbeid het concurrentiële voordeel bepalen. Het model van de entrepreneurial economie is het politieke, sociale en economische gevolg, niet alleen van het prominenter worden van kennis als productiefactor maar ook van de productiefactor die lange tijd over het hoofd werd gezien: ondernemerschapskapitaal, ofwel het vermogen om als ondernemer te starten en te volharden. Zonder nieuwe bedrijfsoprichtingen is het namelijk niet vanzelfsprekend dat de resultaten van O&O-activiteiten uitvloeien naar de meest ontvankelijke omgeving of als vanzelf uitgroeien tot tastbare producten (Acs *et al.*, 2009; 2010). Het verschil tussen de managed en de entrepreneurial economie kan geduid worden aan de hand van de relatie tussen een maatstaf voor ondernemerschapskapitaal en twee maatstaven voor het ontwikkelingsniveau van een economie. Deze relatie suggereert dat er twee verschillende economieën zijn. Een verklaring waarom het model van de entrepreneurial economie een beter referentiekader biedt dan dat van de managed economie om de rol van ondernemerschap in moderne economieën te begrijpen, volgt uit een beschouwing van veertien dimensies waarin de twee economieën kunnen worden onderscheiden (Thurik, 2009). De basis van deze dimensies is de belangrijke rol die ondernemerschapskapitaal, zeg kleine en nieuwe bedrijven of ondernemerschap, speelt in de entrepreneurial economie. Het begrip van de verschillen is onontbeerlijk bij het verklaren van de herkomst en gevolgen van ondernemerschapskapitaal (Grilo en Thurik, 2008). En dit laatste is weer van belang bij het vormgeven en onderhouden van modern economisch beleid (Audretsch *et al.*, 2007). Een economie waarbij het managen van productie centraal staat heeft totaal andere voorwaarden nodig dan een waarbij ondernemerschapskapitaal moet worden gestimuleerd. Het kan zelfs zo zijn dat het beleid en de instituties die de managed economie hielpen succesvol te worden, contraproductief zijn in de entrepreneurial economie.

De managed economie

Tot diep in de jaren tachtig was de grote onderneming de dominante bedrijfsvorm (Chandler, 1990). De afname van het belang van kleine bedrijven in de jaren na de Tweede Wereldoorlog is goed gedocumenteerd. Dit was de periode waarin schaalvoordelen werden geperfectioneerd en massaproductie centraal kwam te staan. Uiteraard was het in deze periode dat Galbraith (1956) zijn ideeën over *countervailing power* opperde waarin big business, big labor en big government elkaar in evenwicht houden. Van enige invloed van kleine bedrijven is in zijn gedachtewereld geen sprake. Whyte (1960), Chandler (1977), Piore en Sabel (1984) en vele anderen laten zien dat stabiliteit en voorspelbaarheid de hoekstenen zijn van de managed economie. Taylorisme, fordisme en keynesianisme waren centrale concepten. Een goede beschrijving van grote ondernemingen in de managed economie kan in *The Economist* worden gevonden: “*They were hierarchical and bureaucratic organizations that were in the business of making long runs of*

standardized products. They introduced new and improved varieties with predictable regularity; they provided workers with life-time employment; and enjoyed fairly good relations with the giant trade unions.” (The Economist, 2001).

Dus ook tot diep in de jaren tachtig werden kleine bedrijven gezien als een soort luxe verschijnsel. Ze waren goed voor infrastructuur en veiligheid van binnensteden. Ze konden parttime- en laagopgeleide arbeid absorberen. Dat kleine bedrijven ten koste gingen van de efficiëntie nam men voor lief. Niet verbazingwekkend is dat in die tijd ook de afweging tussen economische efficiëntie en politieke en economische decentralisatie belangrijk werd gevonden. Deze afweging leidde tot een serie gesticuleerde feiten zoals dat kleine bedrijven minder efficiënt zijn dan grote; kleine bedrijven minder betalen voor eenzelfde type arbeid dan grote; en kleine bedrijven hoogstens marginaal zijn betrokken bij innovatieve activiteiten. De vermeende successen van de communistische, centraal geleide commando-economieën spelen ook een grote rol in het denken van die tijd. In deze economieën werd grootschalige, uniforme, stabiele en continue productie tot het hoogste goed verklaard. Het is consistent dat ondernemerschap in deze economieën nagenoeg identiek wordt gezien aan gedrag dat vijandig is voor het systeem en dus crimineel is. Hoe ironisch is het niet dat deze economieën mede vanwege een totaal gebrek aan decentrale, eigenwijze, experimentele, vrije, kleinschalige bedrijvigheid instortten (Audretsch en Thurik, 2010).

De opkomst van de entrepreneurial economie

Terwijl business schools groeien als kool door het opleiden van jongetjes en meisjes die worden getraind om de nadelen van grootschaligheid te bestrijden, zijn er op diezelfde scholen onderzoekers die tot hun verbazing vaststellen dat er een heropleving van de betekenis van kleine bedrijven aan de gang is. In de jaren tachtig stuitten Birch (1987), Brock en Evans (1989), Acs en Audretsch (1993), Loveman en Sengenberger (1991) allen op hun eigen wijze en onafhankelijk van elkaar op dit verrassende feitenmateriaal: tussen moderne economieën

varieerde het belang van kleine bedrijven enorm maar het nam wel overal toe. In de Verenigde Staten bijvoorbeeld neemt het bnp per bedrijf met twee derde toe tussen 1947 en 1989, om in de volgende zeven jaren met veertien procent af te nemen terwijl de economie bleef doorgroeien (Brock en Evans, 1989). In Nederland neemt het aantal zelfstandigen buiten de primaire sectoren van de economie af van 560.000 in 1972 tot 500.000 in 1983, om daarna nagenoeg monotoon weer toe te nemen tot bijna een miljoen in 2006 (EIM compendia database; Van Stel, 2005). Zo'n U-vormig verloop van het aantal bedrijven of een omgekeerd U-vormig verloop van de gemiddelde bedrijfs-grootte lijkt in veel economieën voor te komen. Er is veel debat over de betekenis hiervan, maar twee dingen zijn duidelijk. Het dal of de top lijkt niet bepaald te worden door een kalendertijdstip maar door het niveau van economische ontwikkeling van een land. En het lijkt alsof het dal of de top een ommezwaai in het economisch systeem markeert. Het eerste kan het best geïllustreerd worden met behulp van materiaal van de Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Het tweede is beschreven door Audretsch en Thurik (2001; 2004) die een onderscheid maken tussen de modellen van de managed en de entrepreneurial economie.

Tabel 1 geeft de resultaten weer van een regressieschatting waarbij de TEA-index wordt uitgedrukt als een tweedegraadsfunctie van het ontwikkelingsniveau van een economie. De TEA-index is het aantal ontluikende en nieuwe ondernemers als percentage van de bevolking tussen 18 en 65 jaar. Ontluikende ondernemers zijn bezig met het opzetten van een onderneming en hebben daartoe al belangrijke stappen gezet. Nieuwe ondernemers hebben bedrijven van jonger dan 3,5 jaar. In navolging van Wennekers *et al.* (2005) wordt er gekozen voor twee maatstaven voor het ontwikkelingsniveau van een economie. Ten eerste het inkomen per hoofd in koopkrachtpariteiten en ten tweede de innovatie-index zoals ontwikkeld door het gezaghebbende World Economic Forum (2007). De uitkomsten met data voor 2007 zijn vergelijkbaar met die van Wennekers

Tabel 1

De relatie tussen Total Entrepreneurial Activity en economisch ontwikkelingsniveau in 2007.

	Model 1: U-vormige relatie met inkomen per hoofd	Model 2: U-vormige relatie met innovatie-index
Constante	21,4***	57,4***
Inkomen per hoofd	-1,01***	
Inkomen per hoofd, kwadraat	0,016***	
Innovatie-index		-21,2**
Innovatie-index, kwadraat		2,15*
Aangepaste R ²	0,335	0,232
Aantal waarnemingen	42	42

*** Significant op eenprocent-niveau; ** significant op vijfprocent-niveau; * significant op tienprocent-niveau.

Bron: Wennekers *et al.*, 2010

et al. (2005) op basis van data voor 2002: er is een U-vormig verband tussen ondernemerschap en economische ontwikkeling. Hoewel de U-vorm gegeven de *t*-waarde sterker is voor inkomen per hoofd, is de U-vorm ook aanwezig voor de innovatie-index. De stabiliteit van de U-vorm over de jaren heen – het verband is zowel in 2002 als in 2007 gevonden – geeft empirische ondersteuning voor de gedachte dat er iets fundamenteels is veranderd in de economie en dat dit te maken heeft met de rol van ondernemerschapskapitaal. Uiteraard wordt getracht aan de hand van landengegevens zonder tijdsdimensie conclusies te trekken met een tijdsdimensie. Dat mag omdat die landen sterk verschillende niveaus van economische ontwikkeling hebben waarin de volgtijdelijkheid is ingebed. Figuur 1 illustreert de geschatte curve uit tabel 1 voor wat betreft inkomen per hoofd.

Aangezien de aangepaste R^2 -waarden gebaseerd zijn op slechts één verklarende variabele, zijn de waarden 0,335 en 0,232 zeker niet laag. Echter, het is duidelijk dat er meer variabelen zijn die invloed hebben op de relatie tussen de niveaus van ondernemerschap en ontwikkeling. Deze variabelen omvatten allerlei economische, technologische, demografische, culturele en institutionele verschillen. Wennekers *et al.* (2005) laten voor 2002 zien dat correctie met behulp van zulke variabelen het U-vormig verband niet aantast.

Met het rapporteren van de resultaten van deze regressieschattingen wordt niet gesuggereerd dat zij de wijze beschrijven waarop ondernemerschap beïnvloed wordt door economische ontwikkeling. De relatie tussen ondernemerschap en economische ontwikkeling is erg ingewikkeld. Er zijn ten minste twee causaliteiten en bovendien verschillende elkaar tegensprekende effecten (Thurik *et al.*, 2008). Er wordt hier slechts de nadruk gelegd op het feit dat er een regimeswitch, een knik, is opgetreden in hun relatie.

De managed en de entrepreneurial economie

Stellen dat de managed economie is overgegaan in de entrepreneurial economie suggereert dat er twee verschillende modellen

zijn met verschillende rollen voor ondernemerschap. Het model van de managed economie draait om de verbinding van stabiliteit, specialisatie, homogeniteit, schaal, zekerheid en voorspelbaarheid met economische groei. Het model van de entrepreneurial economie draait om de verbinding van flexibiliteit, turbulentie, diversiteit, kleinschaligheid en onzekerheid met economische groei. De twee modellen kunnen vergeleken worden door vier groepen dimensies te onderscheiden: onderliggende krachten, externe omgevingsfactoren, interne of bedrijfsfactoren, en beleidsfactoren. Er worden daarbinnen veertien dimensies onderscheiden.

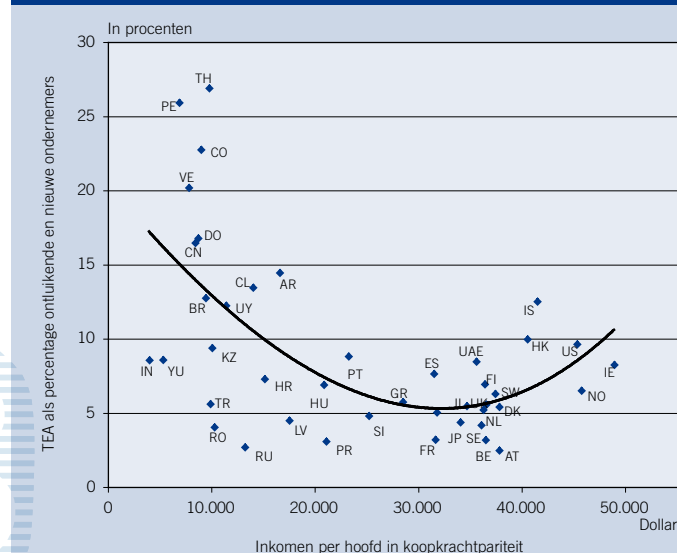
Onderliggende krachten

De eerste groep dimensies bestaat uit onderliggende krachten: nabijheid versus globalisatie, verandering versus continuïteit, en banen én hoge lonen versus banen óf hoge lonen.

In het model van de managed economie zijn arbeid en kapitaal de dominante productiefactoren. Het meer mobiele kapitaal gaat op zoek naar goedkope arbeid of die arbeid gaat op zoek naar dat kapitaal als er eenmaal geïnvesteerd is in hardware. In het model van de entrepreneurial economie is kennis de dominante productiefactor. Kennis is in deze economie veel meer dan harde technische en wetenschappelijke kennis. Het omvat ook zachte aspecten zoals creativiteit, het vermogen te communiceren en emotionele intelligentie. Het comparatieve voordeel van een dergelijke economie hangt af van innovatieve activiteit terwijl kennispillowers een belangrijke bron zijn van die activiteit. Nabijheid wordt dus belangrijk en een ruimtelijk beperkt gebied de voedingsbodem voor economische activiteit, aangezien kennis het beste wordt overgedragen

Figuur 1

TEA en inkomen per hoofd in dollar (model 1).



Bron: Bosma *et al.*, 2008

in lokale netwerken en clusters. Het model van de managed economie draait om continuïteit terwijl verandering centraal staat in dat van de entrepreneurial economie. Hoewel innovatie kan worden voortgebracht onder condities van zowel continuïteit als verandering, is de aard ervan verschillend. Het onderscheid tussen incrementele en radicale innovaties is behulpzaam om dit in te zien. Innovaties worden als incrementeel gezien als zij in het verlengde liggen van de basiscompetenties en het technologische traject van een onderneming of industrietak. Bij een radicale innovatie wordt hiervan afgeweken. In het model van de managed economie wordt verandering tot stand gebracht binnen een bepaald technologisch paradigma en is het typische bedrijf met name goed in incrementele innovaties. In het model van de entrepreneurial economie wordt het vermogen om technologische *lock-in*-situaties te doorbreken, vereenvoudigd door de toestroom van nieuwe bedrijven. Incrementele innovatieve activiteit gekoppeld aan diffusie speelt een belangrijke rol in de managed economie. Grote investeringen in O&O nopen bedrijven om technologische trajecten volledig uit te buiten. In de entrepreneurial economie noopt het comparatieve voordeel van locaties met hoge arbeidskosten tot innovatieve activiteit die zich vroeg in de productlevenscyclus manifesteert en radicaal van aard is. Een van de meest in het oog springende beleidsopties in de managed economie is dat werkloosheid vooral kan worden bestreden met lagere lonen. In het model van de entrepreneurial economie kan nagenoeg volledige werkgelegenheid samengaan met een hoge loonvoet en leidt een lage loonvoet niet noodzakelijk tot meer werkgelegenheid. Een indicatie van het verdwijnen van de samenhang tussen werkgelegenheid en lonen is de grote variatie in werkloosheid in OESO-landen terwijl schaalverkleining binnen grote bedrijven overal heftig heeft toegeslagen. Kleine en met name nieuwe bedrijven hebben veel nieuwe werkgelegenheid voortgebracht. En dit is niet noodzakelijkerwijze samengegaan met lage lonen. In het model van de managed economie is de creatie van werkgelegenheid in kleine bedrijven wel geassocieerd met lage lonen, vooral vanwege het grote aandeel parttimers en laagopgeleiden. In de entrepreneurial economie worden nieuwe bedrijven vaak opgericht door hoogopgeleiden en gaat een toename van de werkgelegenheid niet noodzakelijk ten koste van de loonvoet (Acs *et al.*, 2002; Scarpetta *et al.*, 2002).

Externe omgevingsfactoren

De tweede groep dimensies heeft te maken met externe omgevingsfactoren. Waar turbulentie, diversiteit en heterogeniteit centraal staan in het model van de entrepreneurial economie, staan stabiliteit, specialisatie en homogeniteit centraal in dat van de managed economie. Stabiliteit in de managed economie heeft betrekking op de hoge overlevingskansen van bestaande bedrijven met gevolgen voor stabiliteit in termen van banen en dienstverbanden. Het model van de entrepreneurial economie wordt gekarakteriseerd door turbulentie: elk jaar starten er veel kleine bedrijven waarvan er weer veel sneuvelen. Nelson en Winter (1982) betogen dat diversiteit en selectie de essentie is van het genereren van verandering. Dat geldt uiteraard zowel voor de managed

als de entrepreneurial economie. Wat echter verschilt tussen deze twee modellen is de organisatie van het proces dat diversiteit voortbrengt en het selectiemechanisme. In het model van de managed economie worden O&O-activiteiten uitgevoerd in speciaal daartoe opgerichte en toegeruste afdelingen. Veranderingsmanagement past in de routines van een bedrijf. Bestaande bedrijven beheersen het proces van verandering dusdanig goed dat het potentiële ondernemers belet kansen na te jagen en nieuwe bedrijven op te zetten. Het model van de managed economie wordt dan ook gekenmerkt door een stabiele industriële structuur met weinig nieuwe bedrijven. In het model van de entrepreneurial economie vindt het proces van het genereren en valideren van nieuwe ideeën zowel in als buiten O&O-laboratoria plaats. Het creëert een turbulente omgeving met veel kansen voor ondernemers om nieuwe bedrijven te starten, gebaseerd op verschillende en veranderende ideeën. Kortom, waar het innovatieproces in de managed economie vooral gesloten is, is het in de entrepreneurial economie open geworden.

Er zijn nogal wat theorieën voorhanden die suggereren dat de mate van diversiteit ten opzichte van specialisatie verantwoordelijk is voor verschillen in groei en technologische ontwikkeling (Acs *et al.*, 2002). Specialisatie in industriële activiteit wordt hierbij geassocieerd met lage transactiekosten en een hoge statische efficiëntie. Diversiteit wordt geassocieerd met het uitwisselen van ideeën, spillovers en een hoge dynamische efficiëntie. Omdat kennisspillovers een belangrijke bron zijn van innovatieve activiteit, is diversiteit een basisdimensie in het model van de entrepreneurial economie waarin lage transactiekosten graag worden opgeofferd voor mogelijkheden van kennisspillovers. In het model van de managed economie creëren de hoge transactiekosten die voortvloeien uit diversiteit weinig ruimte voor innovatieve kansen. Daarom is specialisatie een basisdimensie in de managed economie.

Het spanningsveld tussen diversiteit en specialisatie heeft betrekking op bedrijven. Het spanningsveld tussen homogeniteit en

heterogeniteit heeft betrekking op de mate waarin individuen zijn blootgesteld aan informatie. De moderne communicatie- en verplaatstechnieken hebben vele barrières geslecht. In de heterogene populatie van de entrepreneurial economie is communicatie tussen individuen ingewikkelder dan bij een homogene populatie. Transactiekosten zijn hoger en efficiëntie is lager, maar er is een grotere kans op nieuwe ideeën. De kans op communicatie is misschien lager maar de kans dat dit iets nieuws oplevert is weer groter (Nootboom *et al.*, 2007). De lage transactiekosten in de homogene populatie van de managed economie hebben geen directe opbrengst omdat kennisspillovers niet zo belangrijk zijn. Dit in tegenstelling tot het model van de entrepreneurial economie waar kennisspillovers een majeure factor zijn.

Interne of bedrijfsfactoren

De derde groep dimensies bestaat uit interne of bedrijfsfactoren die te maken hebben met hoe bedrijven functioneren: controle versus motivering, transacties via het bedrijf versus via de markt, concurrentie óf samenwerking versus concurrentie én samenwerking, en schaal versus flexibiliteit.

In het model van de managed economie wordt arbeid gezien als equivalent aan de andere productiefactoren. Het is homogeen en gemakkelijk te vervangen. In de managementstijl wordt de nadruk gelegd op directe vormen van aansturing en controle. In het model van de entrepreneurial economie is deze stijl minder effectief aangezien het vermogen om iets te creëren een belangrijk concurrentievoordeel is geworden van moderne economieën. In de managementstijl wordt de nadruk gelegd op motivatie teneinde het proces van ontdekken en implementeren van nieuwe ideeën mogelijk te maken. De nadruk komt te liggen op het exploreren van het nieuwe, en niet meer op het exploiteren van het bestaande. Deze verschuiving heeft indringende gevolgen voor wat

Het bevorderen van onderlinge multilaterale contacten wordt belangrijker dan het vasthouden aan unilaterale supervisie

toen in de jaren tachtig onzekerheid en onvoorspelbaarheid toenamen en de gemiddelde bedrijfsgrootte weer ging afnemen doordat transacties via de markt efficiënter werden (Carlsson, 1989). Concurrentiemodellen gaan ervan uit dat bedrijven autonoom handelen terwijl samenwerkingsmodellen verbanden tussen bedrijven veronderstellen. Deze verbanden kunnen allerlei verschijningsvormen hebben, zoals joint ventures, strategische allianties, en formele of informele netwerken. In het model van de managed economie worden concurrentie en samenwerking als substituten gezien. Bedrijven zijn verticaal geïntegreerd en concurreren voornamelijk op productmarkten. Samenwerking tussen bedrijven op productmarkten reduceert het aantal concurrenten en de mate van concurrentie. In het model van de entrepreneurial economie zijn bedrijven verticaal onafhankelijker en gespecialiseerd in een bepaalde productmarkt. Dit impliceert dat bedrijfsinterne transacties worden vervangen door samenwerking tussen onafhankelijke bedrijven met een specifieke inbreng. In de entrepreneurial economie zijn er dus meer bedrijven, wat resulteert in een hogere kans op een samenspel tussen concurrentie en samenwerking.

In het model van de managed economie wordt er vol ingezet op het exploiteren van schaalvoordelen. Gemiddelde kosten per product kunnen worden gereduceerd door de schaal van de productie op te voeren. Dat kan ook vanwege het stabiele en herkenbare product. Dit leidt tot een geconcentreerde industriële structuur (Chandler, 1977). Een andere manier om gemiddelde kosten terug te brengen is flexibiliteit (Teece, 1993). In de entrepreneurial economie verschuift de vraag naar producten voortdurend terwijl ook de technologie zich snel ontwikkelt. Alleen met flexibele productie- en organisatiemethoden zijn dan de gemiddelde kosten per product in bedwang te houden.

Beleidsfactoren

Een laatste groep dimensies die het verschil omspant tussen de entrepreneurial en de managed economie is die van overheidsbeleid. Er kan onderscheid worden gemaakt tussen strategie: faciliteren versus beheersen; doelen: input- versus outputoriëntatie; ruimtelijke oriëntatie: lokaal versus nationaal; en financiële ondersteuning: nieuwe versus bestaande bedrijven.

van management verwacht wordt. Het bevorderen van onderlinge multilaterale contacten wordt belangrijker dan het vasthouden aan unilaterale supervisie. In de transactiekosten economie wordt onderscheid gemaakt tussen transactie via de markt en die binnen bedrijven. Onzekerheid en imperfecte informatie verhogen de kosten van transactie binnen bedrijven (Coase, 1937; Williamson, 1975). Lage onzekerheid tezamen met transparante en voorspelbare informatie maken transactie binnen bedrijven weer relatief efficiënt (Knight, 1921). In de managed economie met een hoge mate van zekerheid en voorspelbaarheid zien we dan ook de neiging naar steeds groter wordende bedrijven. Dit draaide drastisch om

In het model van de managed economie is overheidsbeleid met betrekking tot het bedrijfsleven voornamelijk beheersend van aard. De drie grote stromen zijn mededinging, regulering en overheidseigendom. De rode draad is hoe de overheid bedrijven kan ontmoedigen misbruik te maken van hun marktmacht. In het model van de entrepreneurial economie is er een andere rode draad: hoe kan de overheid een omgeving scheppen waarin nieuwe en bestaande bedrijven gedijen. Een voorbeeld van beleid dat aan verandering onderhevig zou kunnen zijn, is de handhaving van concurrentiebedingen die werknemers belet om kennis verworven in een bedrijf toe te passen in een ander bedrijf. Waar zulke overeenkomsten zin hadden in de managed economie, zodat bestaande bedrijven hun kostbare investeringen niet zien verdampen, zou men kunnen zeggen dat de handhaving van zulke overeenkomsten in een entrepreneurial economie leidt tot een vlucht van toekomstige en innovatieve ondernemers.

Beleid kan zich richten op input- of outputfactoren. In het model van de managed economie met haar stabiele en voorspelbare producten en markten richt het beleid zich op output: specifieke industrietakken en bedrijven worden gesteund. In het model van de entrepreneurial economie overheerst onzekerheid over wat moet worden geproduceerd, hoe en door wie. Outputbeleid wordt dan nagenoeg onmogelijk: de overheid is niet diegene die de juiste industrietakken en bedrijven kan selecteren. Het beleid verschuift naar inputfactoren en in het bijzonder naar die factoren die het voortbrengen en commercialiseren van kennis bevorderen. De overheid komt dan bijvoorbeeld in de rol van facilitator bij het creëren van verbindingen en netwerken, het creëren van vormen van sociale innovatie, het bedenken van stimuli voor bedrijven en kennisinstellingen, en het stimuleren van de ruimtelijke en functionele flexibiliteit van arbeid. Een voorbeeld is de veel geziene beleidsintentie om de volgende Silicon Valley of Research Triangle te stimuleren. In zo'n omgeving gaan concurrentie en samenwerking hand in hand door middel van experimenteer- en leereffecten. Een overheid kan hier alleen maar voorwaardenscheppend zijn. Onderwijs is wellicht het belangrijkste element dat door de overheid beïnvloed kan worden om de entrepreneurial economie te stimuleren. De veelomvattendheid van deze invloed moet onbesproken blijven.

Een derde dimensie waarin beleid verschilt tussen het model van de managed en de entrepreneurial economie is dat van de ruimtelijke oriëntatie. In het model van de managed economie is dat het nationale niveau met de daarbij behorende beleidsinstituten. In het model van de entrepreneurial economie is dat regionaal of lokaal. Hiervoor zijn twee redenen aan te wijzen. Ten eerste dient overheidsbeleid een goed begrip te hebben van regionale en lokale karakteristieken van de kennisnetwerken en -clusters. Ten tweede wordt overheidsbeleid in de entrepreneurial economie vooral gedreven door de wens groei en werkgelegenheid te creëren door middel van nieuwe bedrijven en initia-

In het model van de entrepreneurial economie is er een andere rode draad: hoe kan de overheid een omgeving scheppen waarin nieuwe en bestaande bedrijven gedijen

ieven. Nieuwe bedrijven zijn doorgaans klein en geen oligopolistische bedreiging in nationale markten. Het koesteren van lokale economieën vormt dus geen bedreiging voor consumenten of concurrenten op nationaal niveau. In die zin brengt lokale interventie geen kosten met zich die zich uitstrekken buiten de specifieke regio. Dit nieuwe beleidveld wordt aangeduid met de term *strategic management of places*

(Audretsch, 2007). Het gaat er dan vooral om op lokaal niveau duurzame groei en werkgelegenheid te creëren.

Ten slotte verschilt ook beleid met betrekking tot financiële faciliteiten tussen de twee modellen. In het model van de managed economie wordt aan bestaande bedrijven financiering verschaffd. Deze financiering is een homogeen product en wordt aangeboden in het kader van nauwe relaties tussen banken en bedrijven. Dit product kan homogeen zijn en de relaties nauw omdat er relatieve zekerheid is omtrent input- en outputfactoren. De hoge mate van onzekerheid in de entrepreneurial economie vereist andere financiering en financieringsstructuren. In het bijzonder spelen de durf- en informele kapitaalmarkten een belangrijke rol. Hierbij worden nieuwe en innovatieve bedrijven, of die met een hoog risico, van financiering voorzien. Financiering verliest ook haar homogene karakter omdat het verbonden wordt met veranderende vormen van advies, kennis en betrokkenheid. Een laatste voorbeeld van beleid in de entrepreneurial economie zijn de vele ondersteuningsmaatregelen voor startende, doorstartende, innovatieve, sociale en duurzame bedrijven.

Tot slot

Het model van de managed economie domineerde geïndustrialiseerde economieën gedurende het grootste deel van de vorige eeuw. Het is gebaseerd op de relatieve stabiliteit in termen van output- en inputfactoren.

Fabrieken en het fijne samenspel tussen mens en machine zijn de hoekstenen van deze economie. Schaalvoordelen nemen enorm toe: de gemiddelde kostencurve op lange termijn krijgt een duidelijk dalend verloop. Het model van de managed economie heeft een enorme economische groei voortgebracht. De dubbelslag van globalisering heeft het vermogen van managed economieën aangetast om te groeien en werkgelegenheid te creëren. Aan de ene kant was er de nieuwe concurrentie van lagelonenlanden met een soms goed opgeleid arbeidspotentieel. Aan de andere kant heeft de ICT-revolutie de kosten drastisch verlaagd om niet alleen kapitaal maar ook informatie te verplaatsen van hoge- naar lagelonenlanden. Kortom, economische activiteit in hogelonenlanden was niet langer verenigbaar met routinematige taken. Het comparatieve voordeel verschoof naar op kennis, creativiteit en ideeën gebaseerde activiteiten. Die activiteiten kunnen immers niet zonder kosten verplaatst worden over de aardbol. Kennis als inputfactor is hiermee principieel verschillend van andere inputfactoren. Het wordt gekenmerkt door onzekerheid, verschillende beleving tussen individuen en hoge transactiekosten. Audretsch en Thurik (2010) leggen uit dat de ICT-revolutie de katalysator is van de overgang van de managed naar de entrepreneurial economie, maar dat de hierboven genoemde factoren zoals globalisering en de heroriëntatie van grote bedrijven naar meer kennisintensieve productie, de val van het communistische systeem en de enorme toename in welvaart ook een rol spelen.

Er is beargumenteerd dat het model van de entrepreneurial economie heel goed past bij een economie waarin kennis de dominante inputfactor is. Niet alleen het voortbrengen van kennis maar vooral het gebruik ervan is de essentie van de entrepreneurial economie. Er wordt niet betoogd dat het met de managed economie gedaan is. Er zijn grote delen van een moderne economie waar routinematige activiteiten centraal staan of waar gesloten innovatie succesvol is. Er zijn grote delen waar exploitatie van wat al bestaat belangrijk is en waar exploratie van wat nog niet bestaat geen pas heeft. Uitwassen waarin iedereen

zijn eigen ondernemer is en waar het nemen van risico als verontschuldiging wordt gezien voor dubieuze praktijken zijn uiteraard ongewenst. De moderne economie is een mix waarvan de samenstelling drastisch verschilt van die van twintig jaar geleden. Er is nog veel te beschrijven en te ontdekken over de fundamentele veranderingen die ons de laatste twintig jaar zijn overkomen. Er is nog veel te ontdekken over wat goed overheidsbeleid is in de entrepreneurial economie. Immers, wat het beste gebruik is van een machine, een lopende band of een typische fabriek uit de managed economie, is wel duidelijk. Maar wat de waarde is van kennis met zijn zachte kanten van creativiteit, communicatie en emotie is voorlopig ongewis. De genoemde veertien dimensies met een nadruk op de rol van ondernemerschapskapitaal kunnen hierbij behulpzaam zijn.

LITERATUUR

Acs, Z.J. en D.B. Audretsch (1993) *Conclusion*. In: Acs, Z.J. en D.B. Audretsch (red.) *Small firms and entrepreneurship; an East-West perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Acs, Z.J., P. Braunerhjelm, D.B. Audretsch en B. Carlsson (2009) The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32(1), 15–30.
- Acs, Z.J., D.B. Audretsch, P. Braunerhjelm en B. Carlsson (2010) The missing link. Knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34(2), 105–125.
- Acs, Z.J., F.R. Fitzroy en I. Smith (2002) High-technology employment and R&D in cities: heterogeneity vs specialization. *Annals of Regional Science*, 36(3), 373–386.
- Audretsch, D.B. (2007) *The entrepreneurial society*. Oxford: Oxford University Press.
- Audretsch, D.B., I. Grilo en A.R. Thurik (2007) *The handbook of research on entrepreneurship policy*. Cheltenham / Northampton, Mass.: Edward Elgar Publishing Limited.
- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2001) What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 795–821.
- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2004) A model of the entrepreneurial economy. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2(2), 143–166.
- Audretsch, D.B. en A.R. Thurik (2010) Unraveling the shift to the entrepreneurial economy. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 10(080/3).
- Birch, D. (1987) *Job creation in America*. New York: Free Press.
- Bosma, N., K. Jones, E. Autio en J. Levie (2008) *Global Entrepreneurship Monitor 2007*. Babson Park, Mass. / Londen: Babson College / London Business School.
- Brock, W.A. en D.S. Evans (1989) Small business economics. *Small Business Economics*, 1(1), 7–20.
- Carlsson, B. (1989) The evolution of manufacturing technology and its impact on industrial structure: an international study. *Small Business Economics*, 1(1), 21–38.
- Chandler, A.D. (1977) *The visible hand: the managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Chandler, A.D. (1990) *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Coase, R.H. (1937) The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386–405.
- Erken, H., P. Donselaar en R. Thurik (2009) Total factor productivity and the role of entrepreneurship. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 09(034/4).
- Galbraith, J.K. (1956) *American capitalism: the concept of countervailing power*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Grilo, I. en A.R. Thurik (2008) Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change*, 17(6), 1113–1145.
- Knight, F.H. (1921) *Risk, uncertainty and profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Loveman, G. en W. Sengenberger (1991) The re-emergence of small-scale production: an international comparison. *Small Business Economics*, 3(1), 1–37.
- Lucas, R.E. (1988) On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3–39.
- Nelson, R.R. en S.G. Winter (1982) *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Nooteboom, B., W. Vanhaverbeke, G. Duysters, V.A. Gilsing en A. van den Oord (2007) Optimal cognitive distance and absorptive capacity. *Research Policy*, 36(7), 1016–1034.
- Piore, M.J. en C.F. Sabel (1984) *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Romer, P.M. (1986) Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- Romer, P.M. (1990) Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–101.
- Scarpetta, S., P. Hemmings, T. Tressel en J. Woo (2002) The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data. *OECD Economics Department Working Paper*, 329.
- Solow, R. (1956) A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94.
- Solow, R. (1957) Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312–320.
- Stel, A. van (2005) COMPENDIA: harmonizing business ownership data across countries and over time. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(1), 105–123.
- Teece, D.J. (1993) The dynamics of industrial capitalism: perspectives on Alfred Chandler's 'Scale and Scope'. *Journal of Economic Literature*, 31(1), 199–225.
- The Economist. A matter of choice: the future of the company. *The Economist*, 22 december, 76.
- Thurik, A.R. (2009) *Entreprenomics: Entrepreneurship, economic growth and policy*. In: Acs, Z.J., D.B. Audretsch en R. Ström (red.) *Entrepreneurship, growth and public policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 219–249.
- Thurik, A.R., M.A. Carree, A. van Stel en D.B. Audretsch (2008) Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673–686.
- Vernon, R. (1970) Organization as a scale factor in the growth of firms. In: Markham, J.W. en G.F. Papanek (red.) *Industrial organization and economic development*. Boston: Houghton Mifflin, 47–66.
- Wennekers, S., A. van Stel, R. Thurik en P. Reynolds (2005) Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree and R. Thurik (2010) The relation between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped? *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(3), 167–237.
- Whyte, W.H. (1960) *The organization man*. Hammondsworth: Penguin.
- Williamson, O.E. (1975) *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- World Economic Forum (2007) *Global Competitiveness Report 2007–2008*. Genève: World Economic Forum.