



## Ondernemerschap: belang en beleid

2017/4

28 | 06 | 2017



MENSEN



WELVAART



BESCHERMING

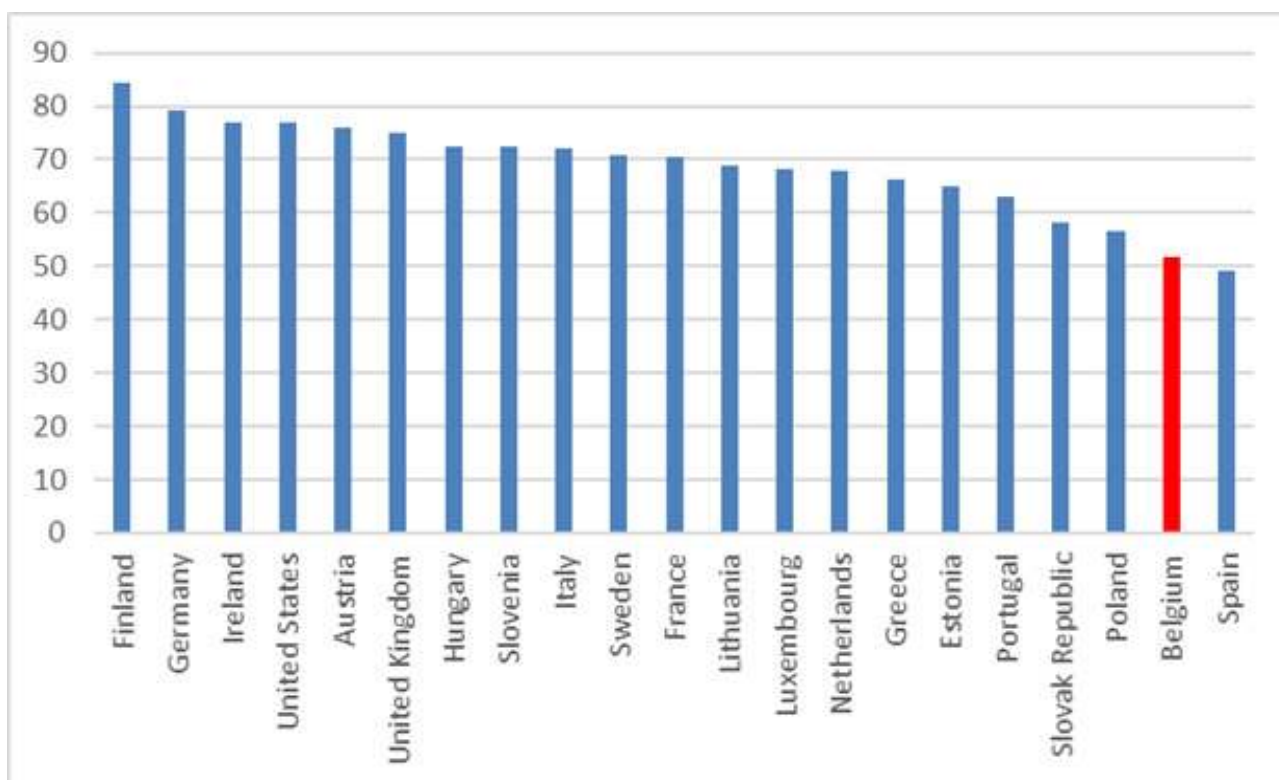
### Inleiding

Ons land heeft een probleem met ondernemerschap. Economisch onderzoek en historische analyse<sup>1</sup> tonen aan dat de attitude tegenover ondernemers en ondernemerschap in het algemeen een cruciale rol speelt in een voorspoedige ontwikkeling van de economie. Innovatie en economische vernieuwing zijn sterker in maatschappijen waar de maatschappelijke attitudes tegenover ondernemerschap gunstiger zijn. Uit een meting van 2014 blijkt dat er, behalve in Spanje, nergens zo weinig respondenten een hoge status aan succesvolle ondernemers toekennen dan in België. Dat is dus allesbehalve onschuldig. Dit betekent dat we, vooraleer een diagnose kunnen maken van de staat van het ondernemerschap in ons land, een pedagogisch moment moeten inbouwen om de cruciale rol van ondernemers in de economie en maatschappij uiteen te zetten.

IVAN VAN DE CLOOT:  
Chief Economist Itinera  
ALEXANDRE SIMONS:  
Visiting Fellow Itinera

<sup>1</sup> Deirdre N. McCloskey's *Bourgeois dignity: why economics can't explain the modern world*. Chicago (IL): University of Chicago Press, 2010, 592 pp.

**Grafiek: de mate dat aan succesvolle ondernemers een hoge status wordt toegekend?:**



In een eerste deel van deze nota zoomen we in op het belang van ondernemerschap en de voorwaarden die vervuld moeten zijn opdat ondernemers überhaupt kunnen bestaan. In een tweede deel analyseren we de sterktes en zwaktes van onze regio's en welke beleidsaanpassingen ondernemerschap aantrekkelijker kunnen maken.

2 OESO, Entrepreneurship at a Glance 2015

## I. De licence to operate van ondernemers

### 1. Belang van ondernemerschap

De economische geschiedenis kan niet begrepen worden zonder oog voor de centrale rol die ondernemers daarin gespeeld hebben. De opgang van de Amerikaanse economie wordt in belangrijke mate geassocieerd met de realisatie van industriëlen zoals Dale Carnegie en Henry Ford en de uitvinders Thomas Edison en Alexander Graham Bell. In België prijken namen zoals Ernest Solvay en Paul Janssen op de lijst van genomineerden voor Grootste Belg ooit. Vandaag zijn de namen die in de VS universeel gekend zijn, deze van Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple) en Sam Walton (Walmart).

Ondernemerschap is een van de belangrijkste factoren voor economische ontwikkeling zoals innovatie, jobcreatie en het vervullen van de economische behoeften<sup>3</sup>. Slechts een klein percentage van de beroepsbevolking zet echter persoonlijk de stap naar ondernemerschap<sup>4</sup>. Ondernemerschap houdt de bekwaamheid in om winstopportunities, vaak gelinkt aan innovatie of mogelijkheden om gebruik te maken van kostenverschillen die anderen nog niet benut hebben, te ontdekken. De ondernemer is dus diegene die alert genoeg is en het risico aandurft om deze kansen te benutten<sup>5</sup>. Een maatschappij heeft mensen nodig met de capaciteit om de opportuniteit van de ontwikkeling van iets nieuws in te schatten. Alertheid voor opportuniteiten, actiegerichtheid en de ijver om het gedaan te krijgen zijn hierbij cruciale eigenschappen. Durf om onbekend terrein te veroveren en het persoonlijk dragen van het financiële risico van het realiseren van een project is een essentieel element van het ondernemerschap. McKinsey schatte dat op 10.000 ideeën, 1000 bedrijven worden gestart, 100 krijgen voldoende durfkapitaal, 20 halen publiek kapitaal op en 2 groeien door tot marktleider.

De ondernemer zorgt ervoor dat er middelen in de economie ingezet worden zodat ze van minder gewaardeerde toepassingen naar meer gewaardeerde toepassingen verschuiven. Dit gaat bovendien niet onopgemerkt voorbij. Net doordat de ondernemer in actie komt, zorgt dit ervoor dat anderen ook het potentieel van nieuwe waardevolle projecten ontwaren en zo zet ondernemerschap aan tot het aanmoedigen van nieuw ondernemerschap en ontstaat een positieve spiraal. Zowel de winsten die ondernemers realiseren als ook de verliezen die ze boeken, creëren dus waardevolle informatie voor de maatschappij om middelen efficiënter in te zetten.

De snelheid waarmee pogingen om nieuwe producten en processen getest worden via een systeem van winst en verlies is daarbij essentieel. Niemand bevindt zich immers individueel in de positie om

<sup>3</sup> van Praag, C.M. & Versloot, P.H., What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29, 351–382.

<sup>4</sup> Levie, J.D. and Bosma, N. and Acs, Z. and Autio, E. and Coduras, A. (2009) *The Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2008 Executive Report*. Case study. Aston Business School and the Hunter Centre for Entrepreneurship, Glasgow, UK

<sup>5</sup> Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, p 35, 139

zeker te weten welke opportuniteiten levensvatbaar zijn. Alleen een proces van “trial & error” kan daar klaarheid in scheppen. Ondernemerschap gaat over het waarmaken van potentie. In sommige landen zorgt de macht van gevestigde belangen er echter meer voor dan in andere landen dat jonge, toekomstgerichte bedrijven achtergesteld worden omdat ze als een bedreiging voor het bestaande gezien worden<sup>6</sup>. Een regelmatige doorlichting kan allerlei voorschriften zoals productmarktregulering en regels aan het licht brengen die toetreding en exit bemoeilijken voor innovatieve bedrijven met nieuwe ideeën<sup>7</sup>.

## 2. Falingen horen erbij

Winsten signaleren dat er waarde gecreëerd is en dat was alleen mogelijk omdat het ontplooide ondernemerschap ervoor gezorgd heeft dat er antwoord werd gegeven op menselijke behoeften en wensen. Falingen of stopzettingen van ondernemingen maken dan ook inherent deel uit van het gezond functioneren van de economie waarbij middelen vrijgemaakt worden om ze elders beter in te zetten. Het succes van een onderneming daarentegen stimuleert de reeds actieve bedrijven voort te gaan of uit te breiden maar signaleert evenzeer anderen om alert te zijn voor nieuwe opportuniteiten en innovatie. Voor economische groei is het adopteren van nieuwe ideeën even essentieel als het afschrijven van onsuccesvolle of voorbijgestreefde praktijken. De grootste ondernemers hebben mislukkingen gekend. Sterker: het is door die te ervaren en zich aan te passen dat ze ook succesvol konden zijn. Hayek<sup>8</sup> onderscheidde de capaciteit in te schatten of een verbeeld idee kan ontwikkeld worden van de capaciteit in te schatten of het door voldoende gebruikers zal opgepikt worden.

Ondernemingswinsten tonen niets anders dan dat individuen geïnteresseerd zijn om van de producten of diensten van de ondernemer gebruik te maken. Zomaar een grote hoeveelheid produceren van een willekeurig product leidt evident niet tot economische voorspoed. Productie levert alleen iets op als het een antwoord biedt op menselijke noden en het marktproces van ondernemerschap zorgt voor de continue aanpassingen en innovaties zodat middelen het best ingezet worden om de menselijke wensen te dienen.

Het stigma op falen ontmoedigt mensen voor ondernemerschap. 47% van de Europeanen zouden terughoudend zijn om iets te bestellen bij iemand die vroeger al eens een faling doormaakte. Dit toont het belang om te leren van landen waar dergelijk stigma veel minder bestaat. Typisch zijn dit ook landen waar de faillissementsprocedure veel sneller verloopt. In Europa varieert deze van 4

6 Calvino, F., Criscuolo, C. and C. Menon (2016), No Country for Young Firms?: Start-up Dynamics and National Policies, OECD Science, Technology and Industry Policy Paper no. 29, OECD Publishing, Paris.

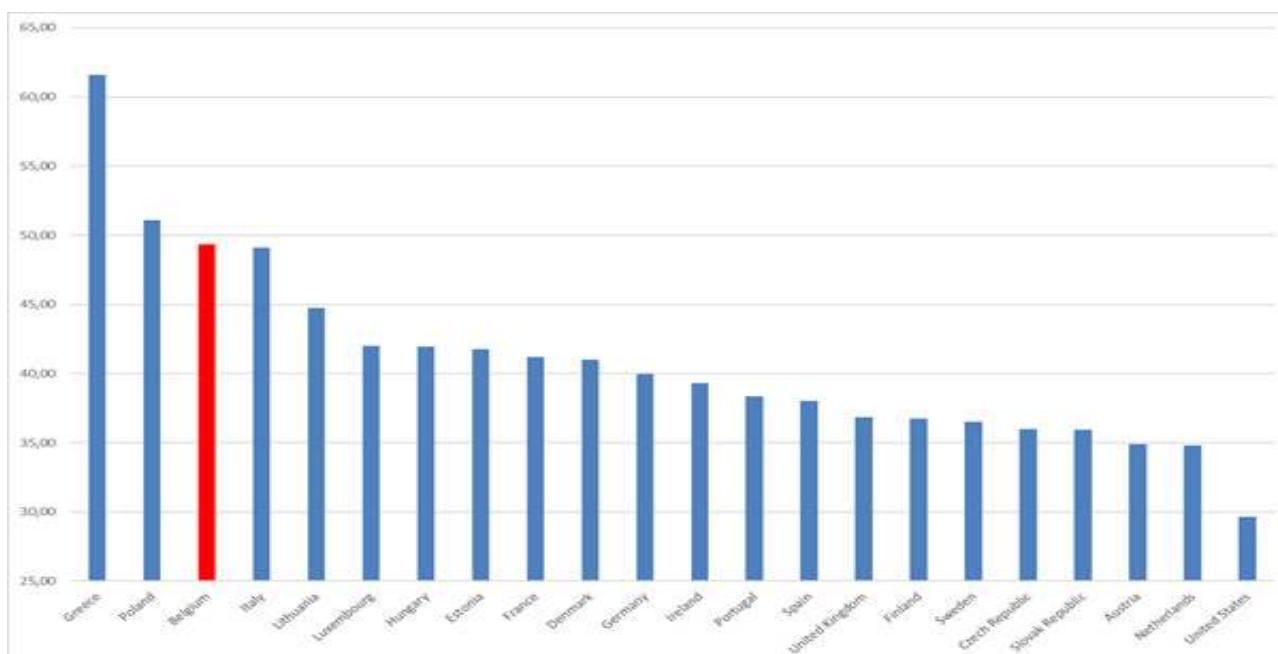
7 Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015

8 Hayek, F. A. [1968] 1978. “Competition as a Discovery Procedure.” In Hayek, Law, Legislation, and Liberty. Chicago: University of Chicago Press, p. 179-190.

maanden tot 9 jaren<sup>9</sup>. Onderzoek dat inzoomt op het belang van serieel ondernemerschap is daar alleen maar een bevestiging van<sup>10</sup>.

Zoals verder aan bod komt, spelen culturele factoren ook een belangrijke rol. In een bevraging rond percepties rond ondernemerschap springen de Belgische respondenten ook sterk in het oog op het vlak van angst voor falen. Merk de positie op van Nederland dat op dit niveau bijna zo extreem scoort als de Verenigde Staten.

**Grafiek: angst voor falen<sup>11</sup>:**



9 EU (2008). —Think Small First. A Small Business Act for Europe, DG Enterprise. Brussels: European Commission

10 Ucbasaran, Deniz, Alsos, Gry Agnete, Westhead, Paul, and Wright, Mike (2008). —Habitual Entrepreneurs. Foundations and Trends in Entrepreneurship 4(4): 309-450.

11 OESO, Entrepreneurship at a Glance 2015

### 3. Disruptie en de weerstand ertegen

De entrepreneur creëert in de eerste plaats het kapitaal van de onderneming door te investeren in activa (materiële en immateriële) die een rendement opleveren via een product en bedrijf. Dit vergt een grote mate van volharding en een zekere mate van zelfopoffering waarbij de ondernemer huidige consumptie uitstelt voor een onzekere toekomst. Succesvolle ondernemers beschikken over elementen die schaars zijn zoals goede ideeën, vaardigheden om innovaties te realiseren en doorzettingsvermogen.

Technologie verandert continu en bijvoorbeeld het internet creëert talloze mogelijkheden voor nieuw ondernemerschap. Je ziet echter ook dat niet elke omgeving daar even vruchtbaar voor is. Een belangrijke indicator is het verloop in de top 50 firma's in een land, wat bijvoorbeeld laag ligt in Frankrijk. In de Verenigde Staten schiet er voor de top 500 bedrijven uit de SP500 van 1957 nog hooguit één op vijf over. Ook de consument speelt een belangrijke rol in de graad van dynamiek van een economie. Amar Bhide<sup>12</sup> sprak van de "avontuurlijke consument" als iemand die graag nieuwe producten uitprobeert. Ook daarin verschillen landen nogal eens fors.

Er vloeit veel inkt over disruptie maar zonder altijd voldoende te onderlijnen dat deze voor de ondernemer een groot risico inhoudt. Ondernemerschap impliceert dan ook de nodige durf om oude technologie te vervangen door nieuwe die haar merite nog moet bewijzen. In een proces van wat Schumpeter creatieve destructie noemde, vervangen nieuwe producten, diensten of productieprocessen oude die volledig overbodig kunnen worden. Denk aan het vervangen van paard en kar door de auto. Het zijn dynamische maatschappijen waarin dit mogelijk is. Welvaartscreatie veronderstelt de mogelijkheid om schaarse middelen daar in te zetten waar ze de hoogste waarde genereren. Niemand weet met zekerheid wat dit dan wel is omdat het enkel in de markt zelf ontdekt kan worden. Concurrentie en ondernemers die een proces van vallen en opstaan doorstaan, zijn daarvoor essentieel. In meer disfunctionele maatschappijen zullen de behartigers van de oude technologieën door beïnvloeding en politieke druk proberen te verhinderen dat het proces van creatieve destructie werkelijk plaats kan vinden. Vaak kan het verlokkelijk zijn om hieraan toe te geven en de korte termijn pijn van het opgeven van het vertrouwde te vermijden, maar dit gaat ten koste van de vooruitgang op lange termijn die ons de voorspoed heeft bezorgd die velen vandaag als vanzelfsprekend beschouwen. Dat is ze echter allesbehalve en het toegeven aan de lokroep van diegenen die tegen economische verandering pleiten, zal dan ook dit proces van vooruitgang lamleggen.

De agent van die verandering is de ondernemer die door zijn zoektocht naar steeds nieuwe combinaties van het inzetten van middelen cruciaal is voor economische ontwikkeling. Vandaag is er heel wat pessimisme over de capaciteit van de Europese economie en breder de Westerse economie om een nieuwe periode van economische groei aan te vatten. Nochtans behoeft het geen futurisme

---

<sup>12</sup> Bhide, A., *The Venturesome Economy: How Innovation Sustains Prosperity in a More Connected World*, The Kauffman Foundation Series on Innovation and Entrepreneurship, First Edition, 2008

inzake technologieën die nog moeten ontwikkeld worden om in te zien dat er nog veel vooruitgang mogelijk is. Onderzoek toont bijvoorbeeld aan dat gewoon door processen en technologieën te adopteren die in “best practice”- landen al bestaan, er nog een belangrijke sprong voorwaarts mogelijk is. Concurrentie zal ondernemers aanzetten tot het realiseren van de inhaalbeweging tegenover de grens van productiemogelijkheden. Pessimisme keert wel regelmatig terug maar het potentieel van nieuwe mogelijkheden wordt steeds onderschat. Ondernemers reageren dus op kansen die beschikbaar zijn maar velen ofwel niet opmerken ofwel niet aandurven te grijpen. Zonder ondernemerschap zouden dus veel mogelijkheden om de algemene levensstandaard te verbeteren niet aangeboord worden. Zonder ondernemerschap zou de economie helemaal niet zo efficiënt georganiseerd worden. Minstens zo belangrijk is echter dat de grens van de productiemogelijkheden zelf ook in de toekomst verder verlegd wordt. En dat vergt nog veel meer bereidheid tot risiconemen waartoe ondernemers geroepen worden.

Uit bovenstaande analyse blijkt niet alleen het belang van ondernemerschap maar ook de noodzaak om het kaf van het koren te scheiden. Het vernieuwen van de economie kan gebeuren door enkele startups die erin slagen om hoge groei te realiseren<sup>13</sup> en een hele sector laten zien wat disruptie betekent. Soms slagen overigens ook bestaande ondernemingen met een hele historiek zich volledig te transformeren. Een intelligent beleid focust dus meer op de kwaliteit van ondernemerschap dan louter het volume. Maatregelen die ervoor zorgen dat via subsidies of belastingvoordelen bedrijfjes boven water houden die anders zouden verdwijnen, is misschien een vorm van sociaal beleid maar geen ondernemerschapsbeleid. Vaak wordt dergelijk beleid overigens eerder geïnspireerd om stemmen te halen bij een kiespubliek. Ook dat heeft niets te maken met het werkelijk bevorderen van ondernemerschap. De keuze voor een perspectief op de combinatie van ondernemerschap en groei-potentieel zou weleens een groot verschil kunnen maken met business as usual.

## 4. Lonend ondernemerschap

Uit economisch onderzoek blijkt dat niet zozeer de beschikbaarheid van productiefactoren fundamentele verklaringen voor economische welvaart vormen dan wel de instituties die ondernemers prikkelen om te innoveren en welja... te ondernemen. Baumol<sup>14</sup> (2010) argumenteerde dat ondernemerschap zelf een aparte en cruciale productiefactor vormt.

In sommige maatschappijen wordt het wel erg moeilijk gemaakt om de vruchten te plukken van ondernemerschap. Daarom dat het zo belangrijk is ervoor te zorgen dat de instituties en prikkels juist ondernemingsactiviteit aanmoedigen. In heel wat landen wordt het allesbehalve gemakkelijker

---

13 Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators—a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics* 35(2), 227–244.

14 Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity Paperback, Yale University Press – October 27, 2009

gemaakt om een onderneming op te richten. De spelregels die uiteindelijk maken of het ondernemerschap aantrekkelijk genoeg is en het rendeert om de nek uit te steken, zijn dus cruciaal. In nogal wat maatschappijen is het niet zo zeer lonend om nieuwe markten te openen, nieuwe producten op te leveren, nieuwe productiemethodes te introduceren of nieuwe organisatiestrategieën te implementeren, maar eerder om te lobbyen voor monopolistisch voordeel of andere vorm van contra-productieve activiteit (rent-seeking). Een voorbeeld van dat laatste zijn alle inspanningen die wel geleverd worden om wetgevers te overtuigen van deze of gene subsidie. Terwijl ondernemerschap de economie zo in beweging zet dat er nieuwe opportuniteiten voor vernieuwing zich aandienen, kan onproductief ondernemerschap net een vicieuze spiraal in gang zetten<sup>15</sup>.

Opdat er een weldadige link bestaat tussen ondernemerschap en economische groei moeten dus aan de juiste voorwaarden voldaan zijn. Hiervan blijken de belangrijkste instituties deze die eigendomsrechten beschermen en de rechtszekerheid in het algemeen<sup>16</sup>. Ondernemerschap vereist de mogelijkheid om lange termijncontracten te kunnen opstellen in een omgeving waarin het duidelijk is dat toekomstige disputen opgelost kunnen worden volgens duidelijke vooraf bepaalde regels. Omdat ondernemerschap steeds nieuwe domeinen verkent, is ook de voorspelbaarheid van de toepassing van de wet daarbij essentieel. Denk bijvoorbeeld aan digitale toepassingen of zelfrijdende wagens.

Zolang een ondernemer risico's neemt en tegenslagen incasseert staat hij alleen. Zo gauw een onderneming bestaat, zijn er velen die een claim hebben op de opbrengst die deze genereert. Of het nu over leveranciers, werknemers, fiscale autoriteiten gaat. Als er dan geen bescherming bestaat voor de claim op het residu voor de ondernemer zelf, dan moet men niet verbaasd zijn dat er in een land weinig dynamisme aanwezig is<sup>17</sup>.

Het ophalen van kapitaal, het ondergaan van belangrijke risico's en het openen van nieuwe markten vereist een lange termijn horizon die ook stabiele vooruitzichten vereist rond het plukken van de vruchten van al die inspanningen waartoe finaal eigendomsrechten dienen. In de woorden van John Stuart Mill: "Difficulties and hardship are often but an incentive to exertion: what is fatal is the belief that it will not be suffered to produce its fruits<sup>18</sup>". Ook de structuur van het belastingstelsel speelt daarbij een belangrijke rol. Als dat success afstraft, zullen ondernemers hun middelen in andere activiteiten kanaliseren waarvoor finaal heel de maatschappij de prijs zal betalen in termen van minder economische ontplooiing. Het is nu eenmaal niet zo eenvoudig te onderscheiden wat de rol van

---

15 CJ Coyne, RS Sobel, JA Dove, 2010, The non-productive entrepreneurial process, *The Review of Austrian Economics* 23 (4), 333-346

16 Boettke, P. J. and C. J. Coyne (2003). 'Entrepreneurship and development: Cause or consequence?' *Advances in Austrian Economics* 6, 67-88.

17 Acs ZJ, Carlsson B, Karlsson C (1999) The Linkages among entrepreneurship, SMEs and the macroeconomy. In: Acs ZJ, Carlsson B, Karlsson C (eds) *Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy*. Cambridge University Press, Cambridge, pp 3-42

18 J.S. Mill, *Principles of Political Economy*, Prometheus Books (1848) 2004



geluk is en wat de rol van inspanning of talent bij het resultaat. Er wordt weleens gezegd dat echte ondernemers hun eigen geluk maken door zich aan te passen aan tegenvallende omstandigheden die anderen zouden doen terugdeinzen.

Als de economische spelregels ervoor zorgen dat het bewerken van overheden ten eigen voordele meer oplevert dan werkelijke nieuwe opportuniteiten waar te maken, dan zal finaal de economische ontwikkeling lamgelegd worden. Bij de meest belangrijke institutionele structuren horen dus wettelijke regels die de balans bepalen tussen productief en onproductief ondernemerschap. Fundamenteel is dat een gezonde concurrentie mogelijk wordt gemaakt. Heel veel onproductief lobbyen heeft dan ook als inzet het creëren van toetredingsbarrières waarbij allerlei regulering ervoor moet zorgen dat de markt afgeschermd wordt van concurrentie. Als het gemakkelijker is om te lobbyen voor bescherming van het eigen product dan ervoor te zorgen dat het eigen product beter en/of goedkoper is, dan is er een probleem. De juiste institutionele omgeving waarin ondernemers geprikkeld worden om nieuwe technische kennis te ontplooien die aanzet tot bloeiende economische ontwikkeling is dus allesbehalve vanzelfsprekend. Duidelijke eigendomsrechten, een fair rechtssysteem, afdwingbaarheid van contracten en effectieve begrenzingsen aan de mate waarin de overheid belast en reguleert, bepalen de mate dat productief eerder dan onproductief ondernemerschap kan bloeien.

Terwijl het een universeel menselijke eigenschap is om alert te zijn voor zaken die de eigen situatie vooruit kan helpen, vergt het de juiste institutionele omkadering dat ondernemerschap tot ontplooiing komt die brede economische vooruitgang mogelijk maakt. Het gaat finaal over meer dan wetten en regulering maar betreft evengoed normen en attitudes. Succesvolle ondernemers zijn in de eerste plaats zij die nieuwe ideeën identificeren en in staat zijn om deze te exploiteren door hierrond een onderneming op te bouwen. Uiteraard doen ze hierbij vaak beroep op de factor arbeid en eventueel durfkapitalisten. Toch staat het ondernemerschap centraal waarbij ze zelf vaak bij aanvang een belangrijke rol spelen bij het aanleveren van zowel arbeid als kapitaal. Even evident is dat omgevingsfactoren ook cruciaal zijn zoals de rechtstaat, eigendomsrechten en een functionerende kapitaalmarkt. Er is een belangrijk verschil tussen private activiteiten waar alleen gehandeld wordt indien beide partijen er voordeel bij hebben en zaken die enkel tot stand komen via overheidsdwang. Overheidsacties die reguleren, subsidiëren of concurrentiebelemmeringen opwerpen, zijn nogal eens in het voordeel van één partij ten koste van een andere partij. Als men vooral bezig is met zerosum transfers en we meer lobbyisten hebben dan ingenieurs en wetenschappers, dan hapert de maatschappij. Wie faalt of slaagt hoort bepaald te worden vanuit het overtuigen van consumenten, niet van het bekomen van gunsten vanwege politici.

## 5. Vernieuwing van de economie

Veel van het gevoerde beleid ondersteunt de huidige economie terwijl ondernemersbeleid zich net niet richt op huidige bestaande bedrijven maar op de vernieuwing van het economisch weefsel. Dit kan bijvoorbeeld gaan van technologiebeleid voor kleine bedrijven tot de ondersteuning van een stabiele economische omgeving. Bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijven kan dan nog het verschil gemaakt worden tussen imitatief ondernemerschap en werkelijke vernieuwing. Ondernemersbeleid valt ook niet samen met beleid gericht op KMO's<sup>19</sup>. Nadat de slinger is gegaan van het stimuleren van grote bedrijven naar "small is beautiful" is het inzicht gegroeid dat het beleid zich veeleer niet per se moet richten op de omvang van bedrijven<sup>20</sup>. Wel blijft het zo dat een maatschappij met complexe regulering veel vaste kosten oplevert die vooral voor kleine bedrijven zwaar om dragen kunnen zijn.

Recenter is vooral de tendens om in te proberen zetten op hoge impact bedrijven eerder dan het aantal KMO's of zelfstandigen te maximaliseren<sup>21</sup>. Steevast komen complementaire factoren in beeld zoals geschoolde arbeid en beschikbaarheid van kapitaal maar inspelen op de aanwezigheid van de menselijke factor en de aanwezigheid van productieve ondernemers is cruciaal om te spreken van echt ondernemersbeleid.

Dat beleid zomaar geen snelle omslag kan realiseren heeft natuurlijk ook te maken met het belang van normen en waarden die bijvoorbeeld bestaan inzake het respect en de verdienste van ondernemers. Cultuur is niet zo maakbaar als velen weleens denken. Respect tegenover hen die slagen in een project van productief ondernemerschap is immers nog iets anders dan louter technische aanpak om het opstarten van een bedrijf te vergemakkelijken.

Een dynamische maatschappij is er een die niet in de eerste plaats ten dienste staat van gevestigde belangen maar het belang beseft van de continue vernieuwing van het economisch weefsel. Die zal onder meer waken over het bestaan van te hoge toetredingsbelemmeringen die gevestigde belangen graag oprichten om de markt af te scherm. Sommige landen zijn ontvankelijker voor lobbykrachten die dergelijke barrières opwerpen dan andere. Vaak zijn er aanlokkelijke redenen om allerlei vereisten te decreteren waaraan nieuwe deelnemers moeten voldoen, maar ervaring leert dat heel snel de markt volledig dichtgetimmerd geraakt<sup>22</sup>. Ons land blijkt erg vatbaar voor de lokroep van het corporatisme. Hoe groter de rol van de overheid, bijvoorbeeld op het vlak van financiering, des te meer beslissingen eerder op basis van politieke criteria gebeuren dan rationele economische criteria. Ook wordt er onvoldoende beseft dat de taak van de overheid in heel wat domeinen zich

---

19 Lundström, Anders, and Stevenson, Lois (2002). *On the Road to Entrepreneurship Policy*. Volume 1 of the Entrepreneurship Policy for the Future Series. Örebro

20 Holtz-Eakin, Douglas (2000). —Public Policy Toward Entrepreneurship. *Small Business Economics* 15(4): 283–291. Hurst

21 Shane, Scott A. (2008). *The Illusions of Entrepreneurship*. New Haven and London: Yale University Press.

22 Kleiner, Morris M. (2006). *Licensing Occupations: Ensuring Quality or Restricting Competition?* Kalamazoo, MI: W.E. Upjohn Institute.

eerder richt op het vlak van de regulatie dan de productie van diensten zelf in eigen handen te nemen.

Als het gaat om het beschikbaar maken van diensten aan een lagere prijs voor zwakkere groepen dan kan dit eerder via vouchersystemen gerealiseerd worden dan voor overheidsproductie te kiezen. Naast verdelingsoverwegingen worden ook zorgen omtrent productveiligheid nodeloos vaak aangegrepen om barrières op te richten voor ondernemerschap<sup>23</sup>. Het gaat hier niet alleen om administratieve lasten maar ook om ambigue en onduidelijke wetgeving en al te frequente aanpassingen en uitzonderingen die in strijd zijn met rechtszekerheid. Europese landen die hierop slecht scoren, zien vaak grote activiteitsdomeinen ondergronds gaan in al dan niet zwarte economie.

Te strenge arbeidsmarktregulering leidt niet zelden tot een systeem waar een groot deel van de economie in bedrijven van te kleine en weinig efficiënte schaal opgesloten geraakt. De Europese Commissie heeft voor Italië er al op gewezen dat dit een cruciale reden vormt waarom het land te weinig grote ondernemingen heeft. Ook in ons land kan dit effect zeker niet onderschat worden<sup>24</sup>.

## 6. Een beleid, gericht op het promoten van ondernemerschap

In België en in de westerse wereld wordt “zin voor initiatief” door iedereen erkend als zijnde onontbeerlijk voor onze ontwikkeling. De redenen hiervoor zijn talrijk. Zin voor initiatief vertaalt zich in individuele vrijheden rond persoonlijke keuzes en creëert toegevoegde waarde binnen onze samenleving doorheen uitvindingen, innovatie, jobcreatie...

Onze ondernemers tonen zin voor initiatief binnen onze economie. Zij creëren. Zij vormen de motor van de evolutie van onze samenleving. Deze evolutie genereert nieuwe activiteiten, onderwerpt andere activiteiten aan verandering en ziet andere activiteiten uitdoven.

Dat proces noemt men dus creatieve destructie. Creatie en destructie zijn twee zijden van eenzelfde medaille. Het éne aanvaarden impliceert het hoofd bieden aan het andere, binnen een lange termijnvisie en een duidelijk kader, zowel voor creatie als voor verandering en uitdoven van het voorbijgestreefde. Weerstand tegen verandering is op korte termijn onvermijdelijk. Weerstand dient echter gekaderd te worden in een globaal tijdsperspectief waarbinnen verandering plaats vindt. Dergelijk perspectief is nodig om niet te panikeren elke keer een economische activiteit verdwijnt terwijl we minder oog hebben voor wat er in de plaats komt. Onze ondernemers genereren destructie doorheen innovatie, die op haar beurt de motor van onze economische groei op lange termijn vertegenwoordigt. Het is innovatie die de groei op lange termijn moet genereren en op die manier ten goede komt aan onze economie op lange termijn. Het aanboren van nieuwe markten, nieuwe producten, nieuwe organisatievormen, nieuwe marketingtechnieken, nieuwe informatietechnologie en communicatie is zonder meer bevorderend voor onze economie op lange termijn.

<sup>23</sup> OECD (1998). *Fostering Entrepreneurship, the OECD Jobs Strategy*. Paris

<sup>24</sup> Lazerson, Mark H., and Lorenzoni, Gianni (1999). *The Firms That Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source.*, *Industrial and Corporate Change* 8(2): 235–266.

Deze analyse wenst de uitdagingen rond ondernemerschap binnen onze maatschappij op de voorgrond te plaatsen. Ze richt zich op het bevorderen van de zin voor initiatief binnen het ondernemerspotentieel. Om deze doelstelling te bereiken, lijkt het onontbeerlijk om de ideale voedingsbodem voor ondernemerschap, die de ondernemer ruimte moet geven om z'n potentieel te ontwikkelen, te definiëren en de rol van de overheid te bepalen rond het uitrollen van deze vruchtbare voedingsbodem. Deze beschouwingen hebben voorrang op het uitwerken van stimulansen voor specifieke doelgroepen. Ze bepalen de actieradius en de richting waarbinnen de overheid haar werking dient te kaderen. We moeten de burgers wapenen opdat ze de keuze om zich als ondernemer te lanceren zien en durven omarmen. Een ambitieus beleid voor ambitieuze ondernemers dus.

Een potentiële ondernemer is in de eerste plaats een individu dat beschikt over kennis, vaardigheden en voorkeuren. Het onderwijs, de familiekring en de cultuur gaan in grote mate vormgeven aan de individuele risicobereidheid en potentiële zin voor ondernemen.

De omgeving (institutioneel, structureel en cultureel) waarbinnen de ondernemers evolueren, zal deels de keuze om al dan niet te starten bepalen. Binnen dit domein, zal de mogelijke beloning voor het nemen van het risico het niveau van de drempel bepalen, de drempel die door bepaalde ondernemers na afweging overschreden zal worden om de opportuniteit vorm te geven. Deze beloning bestaat deels uit materiële compensatie (geld), maar tevens persoonlijke en culturele compensatie. In dat kader komt het belang van een erkentelijke publieke opinie voor zin voor initiatief op de voorgrond. De cruciale rol van deze culturele beschouwing kan niet voldoende onderlijnd worden. We moeten komen tot het omarmen van een cultuur met positieve benadering van zin voor initiatief, een cultuur van « good try » eerder dan de huidige « too bad » cultuur.

Ook de overheid heeft een rol te spelen wat de promotie van ondernemerschap betreft, zowel op korte als op lange termijn. Op lange termijn doorheen het stimuleren van een ondernemerschaps-cultuur via onderwijs en informatie. Op korte termijn, door het maken van keuzes om ondernemer te worden te vergemakkelijken.

Het interventiekader van de overheid is dus breed. Bovenop het onderwijs dat onder meer de kennis, vaardigheden en de voorkeur van de bevolking voor het overwegen van een loopbaan als ondernemer bepaalt, kan de overheid, buiten het onderwijs om, de bevolking informeren over de mogelijkheden om een loopbaan als ondernemer uit te bouwen. In parallel met deze informatieve en onderwijzende opdrachten, dient de overheid het scheppen van opportuniteiten aan te moedigen. Een dynamische economie genereert zin voor ondernemen en dito mogelijkheden. Een economische dynamiek die ruimte geeft voor opportuniteiten, kruist onvermijdelijk het pad van de innovatie-gerichte economie. Een economie die een actieve steun levert aan O&O en een gezonde economie, waarvan de regelgeving en de marktvoorwaarden een gezond ondernemerschap bevorderen, toegevoegde waarde schept en zo weinig mogelijk ruimte laat voor contraproductieve activiteit (zogenaamde rentseeking).

Bovenop haar educatieve rol en haar steun rond het scheppen van kansen, dient de overheid eveneens de toegankelijkheid van financiële voorwaarden voor het starten van een ondernemersinitiatief te faciliteren. Immers, wat de financieringswijze van een nieuw initiatief ook zij, (lening, durfkapitaal, participatieve financiering ...) een goed project moet de mogelijkheid hebben om de nodige fondsen op te halen. Vanuit economisch standpunt, wordt het falen van een financieringsronde rondom een valabel project met toegevoegde economische waarde, vaak voortkomend uit asymmetrische informatie tussen financier en gefinancierde, beschouwd als een mogelijk marktfalen. Dergelijke marktfaling dient tot een minimum herleid te worden. Ten slotte beschikt de overheid tevens over fiscale instrumenten, zoals taxatie en toelagen die ze kan overwegen aan te wenden om ondernemerschap te bevorderen door de activiteit aantrekkelijker te maken op het vlak van rendabiliteit. Uiteraard dient de overheid de baten van dergelijke interventie af te wegen tegenover de nadelen. Het gaat niet enkel om absolute rendabiliteit van de activiteit, maar tevens om de relatieve rendabiliteit van het ondernemerschap, meer bepaald de aantrekkelijkheid om ondernemer te worden eerder dan werknemer. Wanneer het systeem het ondernemerschap benadeelt zal men minder ondernemers hebben.

De overheid beïnvloedt ook doorheen opleiding en communicatie de persoonlijke beroepskeuze van de bevolking en dus de mogelijke overweging van het ondernemerschap. Er is ook de verantwoordelijkheid inzake het scheppen van opportuniteiten doorheen de ondersteuning van een gezonde economische dynamiek. Wedden dat, indien het kader op deze manier gesteld wordt, er een spontane ondernemingsdynamiek op gang komt binnen de maatschappij?

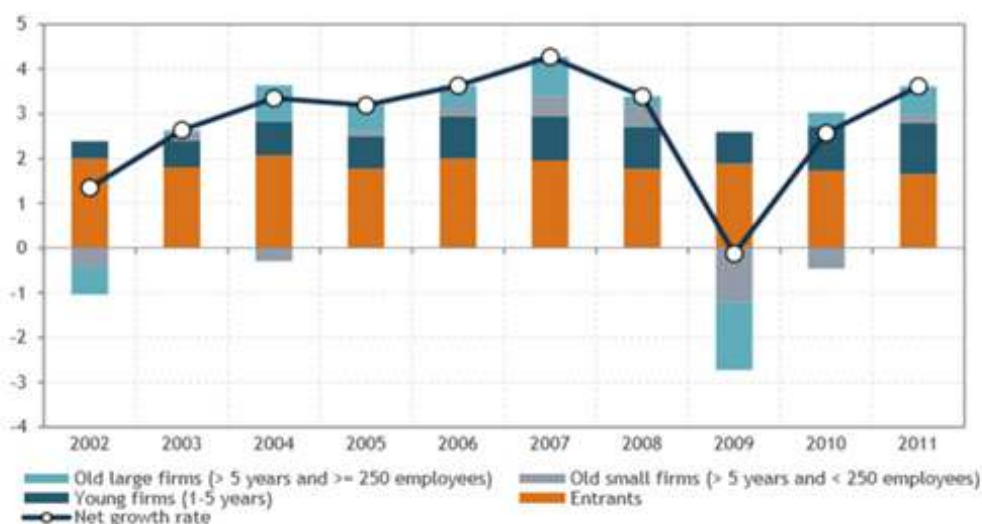
De overheid beïnvloedt dus de nodige 'broed'omstandigheden waarin ondernemers zich kunnen ontplooien. Deze ondernemers zullen de, door onze dynamische economie gestimuleerde, kansen grijpen, wat zal uitmonden in een activiteit die toegevoegde waarde en jobs creëert. Sommige van deze activiteiten zullen innovatief zijn, soms internationaal georiënteerd. Sommige zullen een explosieve groei kennen. De veelheid en verscheidenheid aan ondernemers moet ondersteund worden. Itinera acht dit aspect een cruciaal aandachtspunt voor de overheid binnen het bepalen van haar beleid. En het kader dient afgelijnd te worden met oog op het resultaat.

## II. Een aantrekkelijker ondernemersklimaat

### 1. Recente ontwikkelingen: lage startup-ratio<sup>25</sup>

Onderzoek heeft lang gefocust op de relatie tussen de omvang van bedrijven en een brede maatstaf van economische prestatie (bv. economische groei). Recentere studies zoomen eerder in op het belangrijk onderscheid tussen de leeftijd van een bedrijf en zijn omvang. Het blijkt dat vooral jonge bedrijven voor een disproportioneel aandeel instaan van de jobcreatie<sup>26</sup>.

**Grafiek: bijdrage aan netto jobcreatie naar bedrijfsleeftijd in België<sup>27</sup>**



Het is ook in de vroege levenscyclus van bedrijven dat het kof en koren wordt gescheiden en echte winnaars het halen met de gunstige gevolgen voor de productiviteit en finaal welvaartsniveau van de maatschappij in het algemeen. 50% van nieuwe bedrijven zijn niet langer actief 5 jaar na oprichting. Het is dankzij dit selectieproces dat de efficiëntie en productiviteit stijgt door vernieuwing van de economie. De toetreding van nieuwe bedrijven zet ook gevestigde bedrijven onder druk om te innoveren en tegen de nieuwe concurrentie op te boksen. Als het beleid een afruil wil vermijden

<sup>25</sup> Dumont, M. en C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

<sup>26</sup> Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015

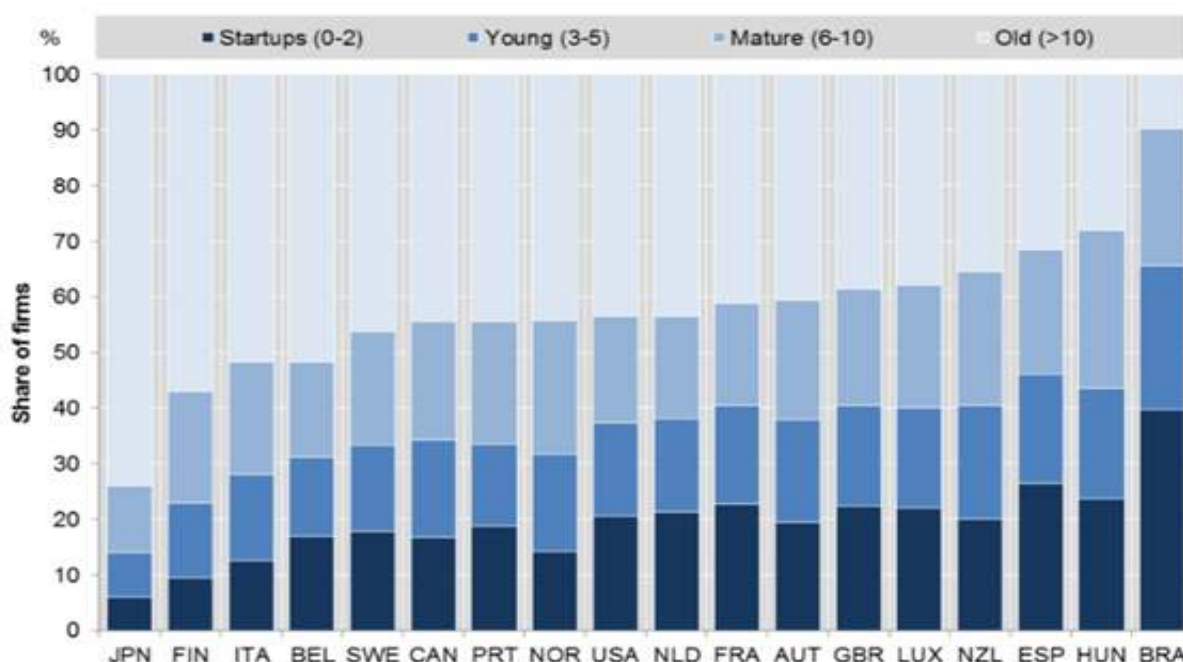
<sup>27</sup> Dumont, M. en C. Kegels, Young Firms and Industry Dynamics in Belgium, Working Paper 06-16, Federaal Planbureau 2016

tussen tewerkstellingsgroei en productiviteitsstijging dan kan dit door op nieuwe bedrijfscreatie te mikken. In dat licht is de daling in de oprichting van nieuwe bedrijven in België ook verontrustend. Het is belangrijk vast te stellen dat dit niet zozeer ligt aan de overlevingsgraad na oprichting maar aan de lage (bruto-) graad van oprichtingen zelf.

Dit alles maakt het lage aantal startups en jonge bedrijven (31% van kleine bedrijven) een sterk aandachtspunt wat wijst op een te beperkte vernieuwing van de economie<sup>28</sup>. De Europese Commissie <sup>29</sup> stelt dan ook voor ons land: “Belgium has a notably low start-up rate and performs poorly in terms of company dynamics.”

Dit gaat zeker ook op voor de verwerkende nijverheid waar het aantal jonge kleine bedrijven in België het derde kleinste is van alle landen. Ook in de dienstensector scoren we bij het vijfde kleinste echter laag.

**Grafiek: leeftijdssamenstelling bedrijven<sup>30</sup>**



28 Criscuolo C, Gal, P.N. and C. Menon (2014a), The dynamics of employment growth: new evidence from 18 countries, OECD Science, Technology and Industry Policy Paper 14, OECD Publishing, Paris.

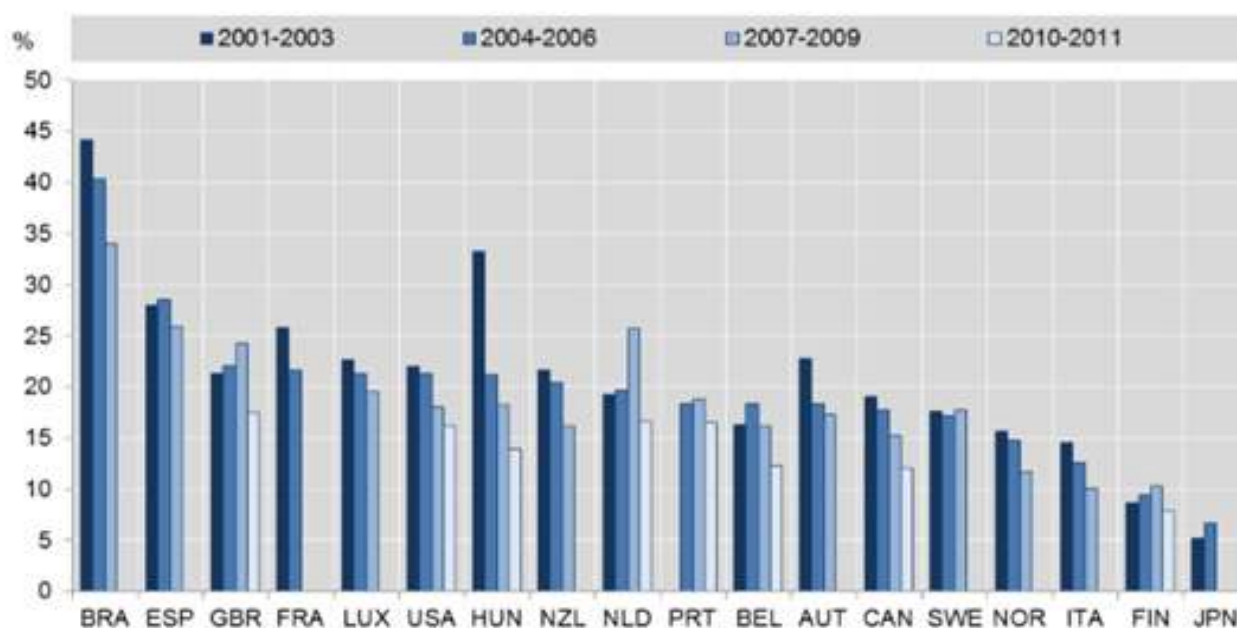
29 European Commission, Country Report Belgium, 2016

30 Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015



In heel wat landen kende het aantal start-ups relatief een trendmatige daling. Wel positief voor België is dat ons land goed scoort in de mate dat de meeste dynamische jonge bedrijven erin slagen om binnen de eerste drie jaren sterk te groeien (ook in werkgelegenheid). De totale startupactiviteit ligt echter te laag: terwijl ze nog instond voor 24% van de bruto-jobcreatie in 2002 was dat in 2011 nog slechts 15%.

**Grafiek: startupratio<sup>31</sup>**



We komen uit een periode van lage productiviteitsgroei die minder te maken heeft met verschuivingen tussen sectoren dan wel met teleurstellende prestaties binnen de sectoren. In het licht van de positieve bijdrage van jonge bedrijven aan de productiviteitsgroei lijkt de lage en dalende tendens in deze periode van startups en oprichting van jonge bedrijven een belangrijke rol gespeeld te hebben. Maatregelen die eerder gericht zijn op de creatie van jonge bedrijven lijken dan ook erg pertinent.

Evaluatie is nodig of bepaalde maatregelen (bv. steun voor O&O) niet eerder gevestigde bedrijven beschermen dan wel een vernieuwing van de economie mogelijk maken<sup>32</sup>. Fiscale incentives voor O&O in de vorm van een belastingkrediet met een tijdspanne waarbinnen bedrijven hun belastingkredieten kunnen overdragen naar volgende boekjaren omdat heel wat jonge bedrijven de eerste jaren geen winst maken, lijken dan ook gepast<sup>33</sup>.

31 Dan Andrews, Chiara Criscuolo, Peter Gal and Carlo Menon, Firm Dynamics and Public Policy: Evidence from OECD Countries, In: Small Business Conditions and Finance, Proceedings of a Conference, Reserve Bank of Australia, 2015

32 Andrews, D. and C. Criscuolo (2013), Knowledge-Based Capital, Innovation and Resource Allocation”, OECD Economics Department Working Papers, No. 1046, OECD Publishing, Paris.

33 Fiscale stimulansen voor O&O, Itinera Institute, 2013, 34pp



## 2. Maar wat betekent ondernemerschap precies in België?

### A. Concept

De definitie van ondernemerschap verschilt naargelang de discipline die de analyse uitvoert. Het zou erg ambitieus zijn om een globale definitie voor te stellen. Onze benadering beschouwt het belang van ondernemerschap binnen de economie. We gaan dan ook uit van een definitie die voornamelijk gestoeld is op de economische principes. Een dergelijke definitie van het concept dekt minstens twee doelstellingen. Enerzijds staat deze definitie toe, gezien het multidimensionale aspect van ondernemerschap, een duidelijk kader voor de studie af te lijnen. Anderzijds, staat een dergelijke duidelijke aflijning dan weer toe om, voor zover gestandaardiseerde informatie beschikbaar is, het ondernemerschap te beschouwen vanuit een internationale dimensie binnen verscheidene tijdspannes. Deze vergelijking is bijzonder interessant omdat ze de positie en de effectiviteit van het ondernemerschap in België breder toelicht en later zal toelaten om de impact van het overheidsbeleid te meten en te relateren aan een mogelijke impact van de invoering van maatregelen bij ons.

Het ondernemerschap wordt hier omschreven als iedere poging om een nieuwe activiteit op te starten of nieuwe onderneming op te richten, zowel als zelfstandige, als onderneming, als vereniging of in het kader van een uitbreiding van de activiteiten van een individu, een groep mensen of een bestaande onderneming.<sup>34</sup>

Aldus « innoveert de ondernemer (i), hij ziet en creëert nieuwe opportuniteiten; (ii) hij waagt zich aan het onbekende, het onzekere, hij introduceert nieuwe producten op de markt, bepaalt de plaats, de vorm en de inzet van zijn middelen; en (iii) hij beheert zijn zaak en staat in concurrentie met anderen voor het behoud of het bekomen van marktaandeel ».<sup>35</sup>

Deze definitie beklemtoont het gedragsperspectief van het ondernemerschap. Ze beperkt zich niet tot de mensen die als zelfstandige geregistreerd staan. Ze reikt tot aan de mensen die zich als ondernemer gedragen binnen organisaties net zoals ze rekening houdt met individuen die zich nog niet actief opwierpen binnen hun activiteit, maar zich bevinden in het proces rondom het opstarten of het latente ondernemerschap.<sup>36</sup>

Het ondernemerschap staat niet op zich, maar rolt zich uit als een stappenplan. Het gehele proces start vóór de opstart van nieuwe activiteit en loopt daarna verder. Eerst en vooral heeft men de

---

34. Global Entrepreneurship Monitor, 2014 Global Report.

35 Braunerhjelm, Pontus, 2010. "Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth - past experience, current knowledge and policy implications," Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation 224, Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.

36 We beschouwen de intentie tot ondernemen. Een alternatief zou kunnen zijn om diegenen te beschouwen die opereren als ondernemers. Voor een discussie over de verschillen in relatie tot de beschikbare data binnen de beide benaderingen GEM-WB, zie Zoltan J. Acs & Sameeksha Desai & Leora Klapper, 2008. "What Does Entrepreneurship Data Really Show?" Jena Economic Research Papers 2008-007, Friedrich-Schiller-University Jena.

intentie om een onderneming op te starten. Wanneer dat éénmaal duidelijk en afgewerkt is, kan men overgaan tot het starten ervan en pas daarna komt het beheer. Dit zijn de verschillende stappen. Deze opeenvolgende fasen worden gedefinieerd als het 'totaal van de eerste stappen van de ondernemerschapactiviteit TEA' (*Index van totale ondernemersactiviteit of Total Entrepreneurial Activity*).<sup>37</sup>

Naast de opstart van ondernemingen dient men tevens rekening te houden met de individuen met zin voor ondernemen die bijdragen aan een mogelijke startende ondernemingsactiviteit, zoals de managers binnen bestaande ondernemingen en de werknemers met een ondernemersattitude.

## B. Ondernemerschap en ontwikkeling

De link en de causale relatie tussen ondernemerschap en economische ontwikkeling zijn complex. Voor ontwikkelde landen kan men een positieve correlatie vaststellen tussen het inkomensniveau en het TEA.<sup>38</sup>

Hetzelfde geldt voor de relatie tussen ondernemerschap, hoog groeipotentieel en het inkomen per inwoner.<sup>39</sup> Binnen ontwikkelde economieën, die op innovatie gericht zijn, verwacht men dat het ondernemerschap bijdraagt aan innovatie, dat het toegevoegde maatschappelijke waarde en jobs creëert. De entrepreneur kan beschikbare kennis commercialiseren vaak na hercombinatie van meerdere bestaande elementen. De Europese paradox<sup>40</sup>, gekarakteriseerd door hoge investeringen in onderzoek en menselijk kapitaal maar slechts beperkte economische groei, is mogelijk een gevolg van het lage aantal ondernemers want het zijn zij die bestaande kennis en ideeën commercialiseren die onvoldoende aangeboord worden door bestaande ondernemingen op de markt.<sup>41</sup>

Het gebrek aan voldoende entrepreneurs kan dan synoniem zijn voor een gebrekkige diffusie en te beperkte toepassing van de kennis voortvloeiend uit onderzoek. In dergelijke context, zijn factoren zoals attitude, vaardigheden en zin voor ondernemen<sup>42</sup> hefboomen die kansen scheppen rondom socio-economische ontwikkeling doorheen complexe interacties. De verscheidenheid aan ondernemersprofielen zorgt door de variatie aan persoonlijke ambities en verzuchtingen ook

37 Zie GEM, chronologisch gezien zijn de stappen m.b.t. TEA: ontluikend ondernemerschap, betrokkenheid bij de opstart van een activiteit sedert minder dan 3 maanden een nieuwe onderneming bezitten en beheren en betrokkenzijn bij een nieuwe zaak sedert minder dan 42 maanden.

38 Zie Bosma, N., K. Jones, E. Autio and J. Levie, 2008, *Global Entrepreneurship Monitor*, 2007 Executive Report, Babson College, Babson Park, MA, US / London Business School, London, UK.

39 André van Stel & Roy Thurik & Sander Wennekers & Martin Carree, 2010. "The relationship between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?" Scales Research Reports H200824, EIM Business and Policy Research.

40 Zoltán Ács & Attila Varga, 2005. "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change," *Small Business Economics*, Springer, vol. 24(3), pages 323-334, 02.

41 België registreert een zwak effect van het ondernemerschap binnen z'n kenniseconomie hoewel de effecten belangrijker zijn dan in andere landen wat betreft de agglomeraties zie Zoltán Ács & Attila Varga, 2005.

"Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change," *Small Business Economics*, Springer, vol. 24(3), pages 323-334, 02.

42 Zie verder voor de definitie van houding, vaardigheden en verwachtingen rond ondernemerschap

voor een grote verscheidenheid van bijdragen aan de socio-economische ontwikkeling. Sommigen scheppen activiteiten met groot groeipotentieel en jobcreatie, anderen niet. Dit heeft belang vanuit het standpunt van het beleid van de overheid. Gezien de verscheidenheid aan entrepreneurs, kan elkeen op andere wijze reageren op een regulering.<sup>43</sup> Wat jobcreatie betreft zijn ondernemingen heterogeen, wat z'n gevolgen heeft op het effect van diverse maatregelen rondom tewerkstelling binnen bedrijven die niet over hetzelfde aantal bestaande jobs noch over hetzelfde potentieel aan jobcreatie beschikken.<sup>44</sup>

Economische voorspoed hangt deels af van de dynamiek van het ondernemerschap.

Het is de rijkdom en de kracht van innovatie van onze samenlevingen die kansen scheppen voor ondernemers. En op hun beurt, genereren onze ondernemers nieuwe opportuniteiten voor innovatie. Onze samenlevingen bieden echter ook alternatieven aan het ondernemerschap. Om te vermijden dat ondernemerschap achteruit gesteld wordt op andere alternatieven, is het belangrijk de juiste stimuli uit te werken teneinde de opportuniteit om ondernemer te worden voldoende aantrekkelijk te maken.

### C. De dimensies van het ondernemerschap

Het ondernemerschap is een rijk concept met verscheidene dimensies. We beschouwen er drie: de psychologische, de organisatie en de systemische dimensie. Achter het ondernemerschap zit in allereerste plaats de ondernemer. Er kleeft wel degelijk een psychologische dimensie aan het ondernemerschap. Sommige profielen zijn creatiever dan andere. De ondernemer is bereid tot het nemen van risico's. Ondernemen is onmogelijk zonder regelmatige confrontatie met risico's. Hij wordt geroepen om kansen te grijpen. Bovenop het individuele profiel van de ondernemer, hangt de keuze om ondernemer te worden ook af van de waarde die de maatschappij toekent aan creativiteit, aan een nieuwe onderneming uit de grond te stampen. Eenzelfde ondernemende persoon zal niet noodzakelijk op dezelfde manier reageren op kansen in een context waar de waarde die aan het ondernemerschap toegekend wordt erg verschilt. Ook zal men sneller ondernemerschap overwegen wanneer men in een bepaalde ondernemende context leefde of uit bepaalde scholen afstudeert. De psychologische dimensie van ondernemerschap is dus persoonlijk, gezien de persoonlijkheid van elkeen, maar tevens sociaal, gezien de maatschappelijke waarden die de individuele beslissing rondom het ondernemer worden of niet, eveneens beïnvloeden.

---

43 Zie Levie, J & Autio, E 2011, 'Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: an international panel study' *Journal of Management Studies*, vol 48, no. 6, pp. 1392-1419.

44 Zie Zoltan Acs & Pamela Mueller, 2008. "Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants," *Small Business Economics*, Springer, vol. 30(1), pages 85-100, January.

Het ondernemerschap heeft tevens een economische en organisatorische dimensie.

Zoals voor elke activiteit gaat het om het aanwenden van middelen en als het enigszins kan, gezien de doelstelling, zo efficiënt mogelijk. De aard van de onderneming, met of zonder winstoogmerk, sociaal of anderszins maakt hierin geen verschil. De ondernomen activiteit dient georganiseerd en beheerd te worden. Het is trouwens daar dat ze het verschil maakt met de uitvinding, die zich louter beperkt tot het ontdekken, maar niet overgaat tot het ontwikkelen van de toepassing ervan en ze niet toegankelijk maakt buiten de kring van het onderzoek. Deze organisatorische en economische dimensie is van cruciaal belang, gezien ze de kansen tot overleven van de activiteit waarborgt, middels haar mogelijke aanpassingen aan de omgeving waarbinnen ze evolueert.

En ten slotte komen we aan de systemische dimensie van het ondernemerschap. Het gaat hier om één element van het globale systeem. In dat opzicht worden KMO's vaak afgezet tegenover grote ondernemingen. En in het verlengde daarvan, dus jonge ondernemers ten opzichte van grote gevestigde ondernemingen. Het gaat hier echter om complementaire spelers binnen hetzelfde systeem. De een zijn trouwens vaak klanten of leveranciers van de anderen en vice versa. Iedere activiteit, jong of ervaren, klein of groot, enz..., beschikt over karakteristieke eigenschappen die evenveel troeven betekenen voor de maatschappij. Deze troeven, wanneer ze doeltreffend worden aangewend, zullen proportioneel nuttiger bijdragen tot de globale performantie indien ze worden beschouwd als complementair in de plaats van concurrerend. Dat is waarom het ondernemerschap eerder een creatieve en innoverende rol speelt in onze maatschappij, een rol, waarbij ze bruggen bouwt tussen onderzoeksresultaten en maatschappelijke toepassingen.

### **3. Productief ondernemerschap versus onproductieve activiteit**

De technologische evolutie schept nieuwe economische kansen. Deze evolutie draait om het potentieel verbeteren van kwaliteit, productiesnelheid, en efficiëntie van verschillende vormen van dienstverlening.

Vanuit economisch oogpunt is het belangrijk dat het succes en de uitbreiding van deze activiteiten voortspruiten uit een verbeterde service, efficiënte of technologische toepassing, eerder dan dat ze de vrucht zijn van een arbitrage tussen verschillende regelgevingen en maatregelen bijvoorbeeld rondom tewerkstelling.

Als voorbeeld in dit kader stellen we een uitdager die door goede connecties voordeel haalt uit een maatregel die hem vrijstelt van bepaalde voorschriften.<sup>45</sup>

Wanneer een nieuwe activiteit ontluikt en ze een andere vervangt, observeert men een verschuiving van het inkomen tussen werknemers, gebruikers, de intermediaire onderneming en de overheid (en

---

<sup>45</sup> Harris S. and Krueger A. 2015, A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The "Independent Worker", The Hamilton project Discussion paper 2015-10.

dus de gemeenschap). Wanneer het succes van de ondernemer voortvloeit uit een wijziging van de verdeling van het gegenereerde inkomen, onafhankelijk van een meer performante technologie, is het onmogelijk om een persoonlijke meerwaarde op vlak van welzijn van de medewerker te creëren. In tegenstelling daartoe zal de ondernemer de meerwaarde op het vlak van welzijn voor iedereen kunnen doen groeien doorheen een succesvol initiatief dat voortvloeit uit hoogstaande technologische evolutie. In het eerste geval komt de vooruitgang neer op een “zerosum” oefening: wat de een wint, verliest de andere. In het tweede geval kan men zich terugvinden in een win-win situatie waarbij allen delen in de winst. Het is vooral dit ondernemerschap dat we nodig hebben.

De doelstelling is om een voedingsbodem te stellen waarin “creatieve destructie” leidt tot een verbetering van de levensstandaard wanneer een challenger een beter product of een betere dienst levert of een gelijkaardige dienst of een gelijkaardig product levert maar op een meer efficiënte wijze. De uitdagingen zijn talrijk. Het aanbod van dit type diensten of producten moet gestimuleerd worden. Wanneer er echter twijfel is rondom de wijze waarop deze initiatieven door de overheid onthaald zullen worden, zullen deze initiatieven zich onvoldoende vaak of zelfs te zelden ontwikkelen. Men gaat voorbij aan de verhoogde levensstandaard die de creatieve destructie zou hebben kunnen bieden. Uiteindelijk komt het neer op consistentie inzake wie wat en waar reguleert, en wie wat financiert, en wie deelneemt aan de financiering. Het is daar waar men absoluut moet vermijden om te arbitreran via regelgeving en statuten. Anders gezegd, moet men vermijden dat bij het optrekken van grenzen tussen statuten, het significant interessanter zou zijn om voor één type te kiezen. Het is uitermate belangrijk dat statuten of regimes neutraal blijven wanneer het een ten opzichte van het andere wordt afgezet.

Het is de neutraliteit tussen statuten/regimes die zal vermijden dat de ondernemer ontmoedigt raakt en de deur zal openzetten voor een bevorderlijke zin voor ondernemen binnen onze maatschappij. Een ondernemerschap dat de bestaande structuren niet afbreekt vanwege gaten in het wettelijk kader, maar meebouwt aan steeds meer efficiënte structuren.

De ambitie moet bestaan in het genereren van goeie entrepreneurs. Ondernemers die toegevoegde waarde scheppen, die doorheen hun scheppingsdrang bijdragen aan onze economische lange termijnperspectieven, geen korte termijn ondernemers, zonder visie, enkel uit op het snel graaien van winst ten koste van anderen.

## 4. Het ondernemerschap in cijfers uitgedrukt, in België en in Europa

Het ondernemerschap is een individueel proces binnen een institutionele omgeving. Gezien ondernemers binnen verschillende biotopen evolueren te midden van een verscheidenheid aan soorten moet men ondernemerschap onvoorwaardelijk binnen z'n omgeving evalueren. De context waarbinnen een ondernemer opereert, met inbegrip van het institutionele kader<sup>46</sup> en het niveau van economische en sociale ontwikkeling, zal de keuzes van de ondernemer beïnvloeden. De variatie op het vlak van ondernemerschap valt dan ook ten dele te verklaren door de verscheidenheid in institutionele karakteristieken die hun activiteiten ondersteunen.<sup>47</sup> Er is dus sprake van een sterke interactie tussen de analyse op individueel niveau en op het niveau van het systeem rond ondernemerschap.

Wat ons aanbelangt is de perceptie van de mogelijkheden om te ondernemen en de eenvoud waarmee een ondernemer zijn activiteit kan uitwerken. Dat vereist een omgeving die ondernemerschap koestert, zowel op het vlak van de persoonlijke perceptie (onderwijs, média), als op institutioneel niveau (incubators, financiële stimuli.) Om de efficiëntie van het ondernemerschap in België en haar regio's te onderzoeken, refereren we naar de Regional Entrepreneurship and Development Index (REDI), een volledige barometer die rekening houdt met een veelheid aan indicatoren, zowel op individueel vlak als op institutioneel vlak. De structuur wordt hieronder in tabel weergegeven.<sup>48</sup>

46 Henrekson, M. 2007: Entrepreneurship and Institutions, Working Paper Series 707, Research Institute of Industrial Economics; Sobel, Russell S., 2008. "Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship," Journal of Business Venturing, Elsevier, vol. 23(6), pages 641-655, November.

47 Baumol, W J. 1993: Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds. Journal of Business Venturing, 8(3): 197-210; Baumol, W. (1990): Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. Journal of Political Economy, 98(5), 893-921.

48 De 4 bovenste niveaus van de REDI worden voorgesteld in tabel 1. Iedere pijler wordt samengesteld uit een individuele variabele (schuin gedrukt) en een institutionele variabele (vet gedrukt). Deze variabelen worden samengesteld op basis van indicatoren die sub-indicatoren hergroeperen. De 14 pijlers worden ondergebracht in 3 hoofd-indicatoren – Houding naar ondernemen toe; Vaardigheden inzake ondernemen; Zin voor ondernemen – dit de "super-indicator REDI" samenstellen. Wij gaan hier niet verder in op de detailbeschrijving van elke variabele en gaan over tot de performantie-analyse, wat ons verderop zal toelaten om dieper in te gaan op wat achter de indicatoren en variabelen die ons aangaan schuilt.

**Tabel 1: REDI-structuur**

REGIONAL ENTREPRENEURSHIP AND DEVELOPMENT INDEX														
Entrepreneurial Attitudes: Sub-Index					Entrepreneurial Abilities: Sub-Index					Entrepreneurial Aspirations: Sub-Index				
Pillars:														
Opportunity Perception	Start-up Skills	Risk Acceptance	Networking	Cultural Support	Opportunity Startup	Technology Adoption	Human Capital	Competition	Product Innovation	Process Innovation	High Growth	Globalization	Financing	
Variables:														
Market Acceleration	Opportunity Recognition	Quality of Education	Skill Perception	Business Risk	Risk Acceptance	Social Capital	Know-Entrepreneurs	Open society	Career Status	Business Environment	Opportunity Motivation	Absorption Capacity	Technology Level	Education and Training
								Competitors	Business Strategy	Technology transfer	New Product	Development	New Tech	Technology
													Cluster	Gazelle
													Connectivity	Export
													Financial Institutions	Informal Investment

Bron: Szerb en al. (2013).

### A. Algemene tendensen en factoren voor onderprestatie

In het algemeen genomen is de prestatie voor elkeen van de 3 regio's goed. Het is het Brussels hoofdstedelijk gewest dat de beste plaats wegkaapt (RBC). Het prijkt op de 13de plaats binnen de 125 opgelijste regio's, wordt gevolgd door Vlaanderen op de 21ste plaats en het Waalse gewest op de 26de plaats. Zelfs indien de prestatie van onze gewesten niet slecht is, blijft er heel wat ruimte voor verbetering.

Het uitsplitsen van deze indicatoren in onderliggende indicatoren zegt veel meer over elkeen van onze regio's. Tabel 2 weerspiegelt de positie van onze regio's in Europa in de onderliggende 3 indicatoren: zin voor ondernemen, vaardigheden en gedrag.

#### i. Aspiratie tot ondernemerschap

De aspiratie tot ondernemerschap betreft een belangrijk kwalitatief aspect en is bepalend voor onze startups en bedrijfsvorming. De zin voor ondernemen staat voor de inspanningen van onze ondernemers (TEA) om nieuwe producten of diensten op de markt te brengen, nieuwe



productieprocessen te ontwikkelen, vreemde markten te penetreren, medewerkers aan te werven en hun onderneming te financieren of durfkapitaal aan te spreken, formeel of informeel. Product- en procesinnovatie, globalisering en sterke groei van de onderneming vormen de basiskenmerken van het ondernemerschap.<sup>49</sup> En, zoals tabel 2 ons toont, zijn België en de regio's performant op dat vlak. Zonder dat dit iemand zal verbazen, is globalisering en de internationale dimensie sterk aanwezig in het kleine economische landschap van België en binnen elke regio. Het potentieel aan sterke groeiers, vertaald in gazellen, activiteiten met sterke groei, en de clusters weerspiegelt, eveneens een mooi beeld. Het innovatiepotentieel toont desalniettemin ruimte voor verbetering. In Vlaanderen en Wallonië ontbreekt het eerder aan productinnovatie, waar Brussel wat achterop hinkt wat betreft proces-innovatie, wat om een sterkere ondersteuning van technologische ontwikkeling vraagt in het hoofdstedelijk gewest. In Wallonië ziet men dan weer eerder een institutionele zwakte op het vlak van technologisch transfer (tabel 3). Dit vraagt om een faciliterend kader. Brussel is dan weer het zwakke broertje wat betreft de investeringen in O&O, en zit voor deze indicator onder het gemiddelde. De financieringscapaciteit is anderzijds niet slecht. Maar ook niet goed. Zowel in Vlaanderen als in Wallonië noteert men een institutionele zwakte wat betreft financiering, waar in Brussel het informele investeringscircuit dan weer eerder te kort schiet.

**Tabel 2: Houding, vaardigheden en zin voor ondernemen, waarden en positionering van de regio's.**

	Houding naar ondernemen toe		Vaardigheden inzake ondernemen		Zin voor ondernemen	
	Waarde	Positionering	Waarde	Positionering	Waarde	Positionering
Brussels Hoofdstedelijk gewest	6,1	30	63,6	27	69,9	8
Vlaanderen	55,4	41	68,5	14	62,5	16
Wallonië	52,1	48	57,2	43	71,1	5

Bron : Szerb et al. (2013).

<sup>49</sup> Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.



## *ii. Vaardigheden inzake ondernemen*

De vaardigheden inzake ondernemen zijn goed in Vlaanderen maar scoren minder in Brussel en in Wallonië. Nochtans, zijn de vaardigheden van ondernemers van kapitaal belang gezien zij een directe impact op het welslagen van de onderneming hebben. Onder vaardigheden, begrijpt men de karakteristieken van de ondernemer en z'n onderneming. Men onderscheidt verschillende types vaardigheden inzake ondernemen. Maar indien de wijze waarop een ondernemer z'n zaak zal opstarten en ontwikkelen varieert van sector tot sector, is ze tevens afhankelijk van de wettelijke organisatievorm van de onderneming, de demografie, de leeftijd en de opleiding van de ondernemers. Zo situeren de vaardigheden inzake ondernemen voor onze regio's zich bij de startups binnen de sectoren van midden en hoogtechnologische toepassingen opgestart door opgeleide en gemotiveerde ondernemers die kansen grepen in een meer of minder concurrentiële markt. Niet enkel de nieuwe startups moeten in aanmerking genomen worden, maar er moet tevens rekening gehouden worden met de startups binnen bestaande ondernemingen.<sup>50</sup> Op de 14 pijlers scoort Brussel het minst goed wat betreft de kansen voor startups. Een investering in dit domein is dan ook onontbeerlijk. Hetzelfde geldt voor Wallonië.

Noch Vlaanderen, noch Wallonië behalen een mooie score wat betreft technologische capaciteit. Hieraan moet absoluut verholpen worden. Dit criterium is onontbeerlijk voor de economische ontwikkeling van België, dat zich voornamelijk richt op innovatie, informatietechnologie, communicatie en kennis economie.

## *iii. Houding tegenover ondernemerschap*

Het grootste euvel voor België en haar regio's situeert zich op het vlak van de houding ten opzichte van het ondernemerschap. Deze houding wordt weerspiegeld aan de hand van het mogelijk prestige waarmee het ondernemerschap gepaard gaat, de erkenning van kansen, de persoonlijke kennis van ondernemers, de aanvaarding van het risico dat gepaard gaat met ondernemen en de evaluatie van de nodige vaardigheden die een succesvolle projectontwikkeling garanderen.

De ideale potentiële ondernemer is in staat kansen te zien, beschikt over de vaardigheden om de opportuniteit te grijpen en te ontwikkelen, valoriseert het statuut van ondernemer, kan het risico dragen en beheren, kent andere succesvolle ondernemers en is in staat andere activiteiten te ondernemen. Daarenboven kan de ideale ondernemer naderhand een culturele en financiële ondersteuning en een netwerk van ondernemers bieden aan andere starters. De houding naar ondernemers is belangrijk in die zin dat ze de algemene en sociale perceptie van ondernemers en het ondernemerschap vertaal. Ons land heeft nood aan mensen die in staat zijn kansen voor ondernemingen te zien en die denken te beschikken over voldoende vaardigheden en de gepaste

---

50 Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.

houding om deze opportuniteiten maximaal te benutten. Mocht, nationaal, de houding en de perceptie ten aanzien van het ondernemerschap positief zijn, zou dit zich vertalen in meer steun voor de ondernemers doorheen een breder netwerk en een meer en beter toegankelijke financiële en culturele ondersteuning.<sup>51</sup>

Wanneer men dit criterium van naderbij gaat bekijken, schijnt men in Brussel een goede perceptie van de opportuniteiten te hebben, maar niet in Vlaanderen, noch in Wallonië. De perceptie van opportuniteiten is in de regel groter in een stedelijke omgeving vanwege de densiteit en de grotere omvang van de markt, maar dit neemt niet weg dat de meeste mensen het makkelijker hebben om opportuniteiten te zien in hun onmiddellijke omgeving en dus in de regio waar ze leven. We stellen vast dat de meeste startende ondernemers starten in eigen regio. Het gebrek aan zicht op opportuniteiten binnen eigen regio is een rem op het ondernemerschap van die regio, zelfs in een context waarbij informatie en communicatiemiddelen perfect in staat zijn om de barrière van de afstand te overbruggen. Het probleem is dan ook eerder een individueel probleem dan een institutioneel probleem, binnen elk van onze regio's, maar meer bepaald in Vlaanderen en Wallonië.

Wat eveneens ontbreekt in ons land en in ieder van de regio's, is het netwerk. Dit netwerk bewerkstelligt de ontmoetingen tussen ondernemers en vertegenwoordigt het sociaal kapitaal. Hoe kleiner het netwerk, hoe minder de kans op een voorbeeld-ondernemer in de directe omgeving van het individu wat mogelijk een opportuniteit kan scheppen of ontwikkelen. Deze voorbeeldfunctie is nochtans van cruciaal belang, niet enkel omdat ze de kans om iets tot een goed einde te brengen personifieert, maar tevens omdat, bij sleutelmomenten en nood aan advies in het ondernemingsproces, personen uit dit netwerk een steunende en adviserende rol kunnen vervullen. Daarenboven, is het wederzijds vertrouwen minder groot wanneer er te weinig onderlinge banden, gedeelde waarden en maatschappelijk begrip is, wat het opstarten van een activiteit bemoeilijkt voor de ondernemer, gezien de ontwikkeling van een activiteit verbonden is aan het maatschappelijk vertrouwen in de ontwikkeling van nieuwe projecten.

In die zin is de rol van het sociale kapitaal primordiaal. Maar het netwerk vormt, voor de drie regio's, één van de zwakste variabelen. Zowel vanuit institutioneel oogpunt – sociaal kapitaal - als op individueel niveau scoort het kennen van een individuele starter, in elk van onze regio's sterk lager dan het gemiddelde van de regio's in de referentie groep, wat zich vertaalt in een belangrijke rem op het ondernemerschap in België en z'n drie regio's.

Ten slotte, registreert elke regio sterk lagere culturele steun aan het ondernemerschap dan in onze buurlanden. Het is meteen ook de laagste indicator in Wallonië, de voorlaatste in Brussel en bij de laagste in Vlaanderen. De culturele steun aan het ondernemerschap vertegenwoordigt de gangbare mentaliteit binnen een land of een regio. Hij draait om het sociaal statuut van de ondernemer, de erkenning van het werken en de toegevoegde maatschappelijke waarde. De lage maatschappelijke erkenningsgraad vertaalt meteen de beperkte attractiviteit om ondernemer te worden. Men kan

---

51 Acs Z., L. Szerb and E. Autio, "Global Entrepreneurship Index 2016", The Global Entrepreneurship and Development Institute.

inderdaad moeilijk verwachten dat mensen zich met hart en ziel storten in een activiteit die, noch door henzelf, noch door anderen voldoende gewaardeerd zal worden. De culturele erkenning van het ondernemerschap is de belangrijkste bottleneck voor ons land. Op het individuele niveau is het resultaat nog schrijnender. De keuze voor het statuut en een loopbaan als entrepreneur en de erkenning van het ondernemerschap is op z'n laagst.

**Tabel 3: REDI, Score van de pijlers per Regio**

	Houding					Vaardigheden				Zin voor ondernemen				
	Perceptie van kansen	Vaardigheden voor startup	Risico-awareness	Netwerk	Culturele steun	Opportunities voor startup	Technologische absorptie	Menselijk kapitaal	Concurrentie	Productinnovatie	Proces innovatie	Sterke groei	Globalisatie	Financiering
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	0,76	0,86	0,9	0,5	0,37	0,34	1	1	0,58	0,97	0,5	1	0,97	0,6
Vlaanderen	0,46	0,64	0,86	0,44	0,47	0,82	0,61	0,73	0,77	0,47	0,73	0,49	0,89	0,81
Wallonië	0,46	0,66	0,43	0,43	0,39	0,47	0,57	0,68	0,66	0,52	0,98	0,75	0,97	0,68

Bron: Szerb en al. (2013).

## 5. Welke ruimte voor overheidsinterventie?

### A. Biotoop voor ondernemerschap

De vraag die we onderzoeken is de aard van de biotoop voor ondernemerschap van een regio of een land, dat al dan niet een fertiel klimaat vormt voor het bloeien van lokaal latent ondernemerschap. Indien men vertrekt van de stelling dat de maatschappij bestaat uit een continuüm aan profielen, gaande van het minst ondernemende tot het meest ondernemende, zijn het de karakteristieken van de biotoop die het verschil zullen maken met betrekking tot het cruciaal kantelprofiel. Alle individuen met een persoonlijkheid die meer neigt tot ondernemen dan het "kantel-profiel" zullen ondernemer worden en alle personen die eerder afkerig zijn zullen dat niet doen. De biotoop

voor ondernemerschap bepaalt waar dit kantelpunt zich zal situeren, maar het is de overheid die het ondernemersklimaat schept. Met andere woorden kan men, doorheen het wijzigen van het klimaat, bepalen welke proportie van de bevolking ondernemer wordt en welke niet. Elke proportie ondernemers gaat gepaard met een type biotoop en vice-versa. De keuze voor één proportie of een andere staat dus gelijk aan een beleids optie. Een biotoop wordt gedefinieerd doorheen een aantal hefboomen die geactiveerd worden via het beleid, bijvoorbeeld onderwijs, opleiding, technologie, concurrentie, financiering en rendement.

We mogen niet vergeten dat de omgeving een indirecte invloed zal uitoefenen op het ondernemingsprofiel van het individu. Het verbeteren van de beloning voor het risicoprofiel van de ondernemer zal het aantal individuen die een activiteit opstarten verhogen. Deze verhoging heeft de facto een verhoging van het aantal voorbeeld-ondernemers tot gevolg binnen zekere groepen. Het grotere aantal voorbeeld-ondernemers heeft een onmiddellijk effect op mogelijke starters. Potentiele ondernemers zullen sneller overgaan tot actie wanneer ze voorbeelden van geslaagde ondernemers kunnen plaatsten naast het waargenomen risico. Daarenboven kan de voorbeeld-ondernemer een soort mentor-rol opnemen en steun bieden door raad te geven, wat meteen het risico indijkt. De resultante van een beleid dat er op gericht is de context rond ondernemen te verbeteren is dus geen statisch maar een dynamisch gegeven. De individuele keuze om voor het ondernemerschap te kiezen als loopbaan hangt echter niet enkel af van de contextuele wereld rond het ondernemerschap, maar tevens van de kost die het grijpen van de kans om ondernemer te worden vertegenwoordigt, of met andere woorden de prijs die hij betaalt voor waar hij aan verzaakt. Hoe sterker de valorisatie van de elementen waaraan hij moet verzaken, des te minder de potentiële ondernemer zal overgaan tot opstarten, wat de kwaliteiten van de entrepreneuriale omgevingsfactoren ook mogen zijn. Het niveau van het ondernemerschap binnen een regio komt dus neer op de relatieve aantrekkelijkheid van het ondernemerschap ten opzichte van de alternatieven binnen die regio. En binnen deze stelling zullen het niet steeds de regio's met de meest bevorderlijke entrepreneuriale omgeving zijn die het hoogste niveau van ondernemerschap zullen neerzetten. Het zijn de regio's waar het ondernemerschap beleefd wordt als een beter alternatief dan de andere die het hoogste resultaat rond ondernemerschap zullen scoren. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de Verenigde Staten een betere score neerzetten rond ondernemerschap dan wij, gezien de gunstige omgevingsfactoren voor het ondernemerschap enerzijds en anderzijds de veel lagere kost die gepaard gaat met het grijpen van kansen om ondernemer te worden, ten opzichte van onze context, waar de werknemers beter beschermd worden. Willen we hier eenzelfde score als de Verenigde Staten behalen op het vlak van ondernemerschap, moeten we een gunstiger ondernemersklimaat neerzetten dan dat van de Verenigde Staten, gezien de kost om ondernemer te worden hier veel groter is. De doelstelling bestaat erin een entrepreneuriale omgeving te scheppen die de gewenste kwantiteit en de gewenste kwaliteit van het ondernemerschap kan waarborgen, rekening houdend met de mogelijke loopbaanalternatieven van het ondernemende individu. En kwaliteit en kwantiteit zijn met elkaar verbonden binnen een vruchtbaar biotoop. Een vruchtbaar biotoop, dat voortvloeit

uit een degelijke opleiding rond ondernemerschap, een gezonde economie, stimuli rond innovatie en een maatschappelijke waardering van de activiteiten die voortspruiten uit het ondernemerschap.

## B. De determinanten van het ondernemerschap

De socio-economische factoren die het ondernemerschap bepalen zijn divers. De economische literatuur<sup>52</sup> geeft aan in welke mate het overheidsbeleid een significante invloed op het ondernemerschap van een land kan hebben. Analyse van de determinanten van het ondernemerschap is mogelijk vanuit verschillende invalshoeken. Men kan verschillende determinanten onderscheiden naargelang het micro-, meso- of macroniveau van het ondernemerschap. Op het microniveau, gaat men het beslissingsproces van de individuen, hun verzuchtingen en motivatie om ondernemer te worden analyseren.<sup>53</sup> Op mesoniveau, richt de studie zich op de specifieke determinanten van de markten, met inbegrip van de opportuniteiten op het vlak van winsten en intrede of uittrede.<sup>54</sup> Op macroniveau vinden we het belang van de economische omgeving zoals de technologie en de culturele en socio-economische variabelen samen met de institutionele regelgeving.<sup>55</sup>

Het niveau van het ondernemerschap kan tevens geanalyseerd worden in functie van vraag en aanbod. Het aanbod van het ondernemerschap spruit voort uit de demografische samenstelling van de arbeidsmarkt, de specifieke karakteristieken van de ondernemer, zoals de vaardigheden, de kennis en de persoonlijke voorkeuren, de ondernemerscultuur binnen de regio, de middelen waarover de ondernemer kan beschikken, de winstgevendheid van de entrepreneuriale activiteit en uiteraard de opportuniteitskost. De vraag komt voort uit de produktmarkt, meer bepaald de potentiële of bewezen vraag, en de plaats die de markt ter beschikking heeft voor de ondernemers. De determinanten van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt worden beïnvloed door overheidstussenkomst. Sommige aspecten van dit beleid beïnvloeden deze determinanten zonder dat zij daarom gericht zijn op een impact op het ondernemerschap. We overlopen ze bondig en concentreren ons vooral op de overheidstussenkomst die als eerste doelstelling het promoten van het ondernemerschap, meer bepaald het jonge, innovatieve en efficiënte ondernemerschap, vooropstelt.

---

52 Zie ondermeer: Storey, 1999, Six steps to heaven: evaluating the impact of public policies to support small business in developed economies, in Handbook of entrepreneurship, Blackwell, Oxford, 167-178; EZ, 1999, The entrepreneurial society. Entrepreneurship: more opportunities, less threats, Ministry of Economic Affairs, Den Haag.

53 Voor een literatuuroverzicht zie Blanchflower D.G, 2000, Self-Employment in OECD countries, Labour Economics 7, 471-505.

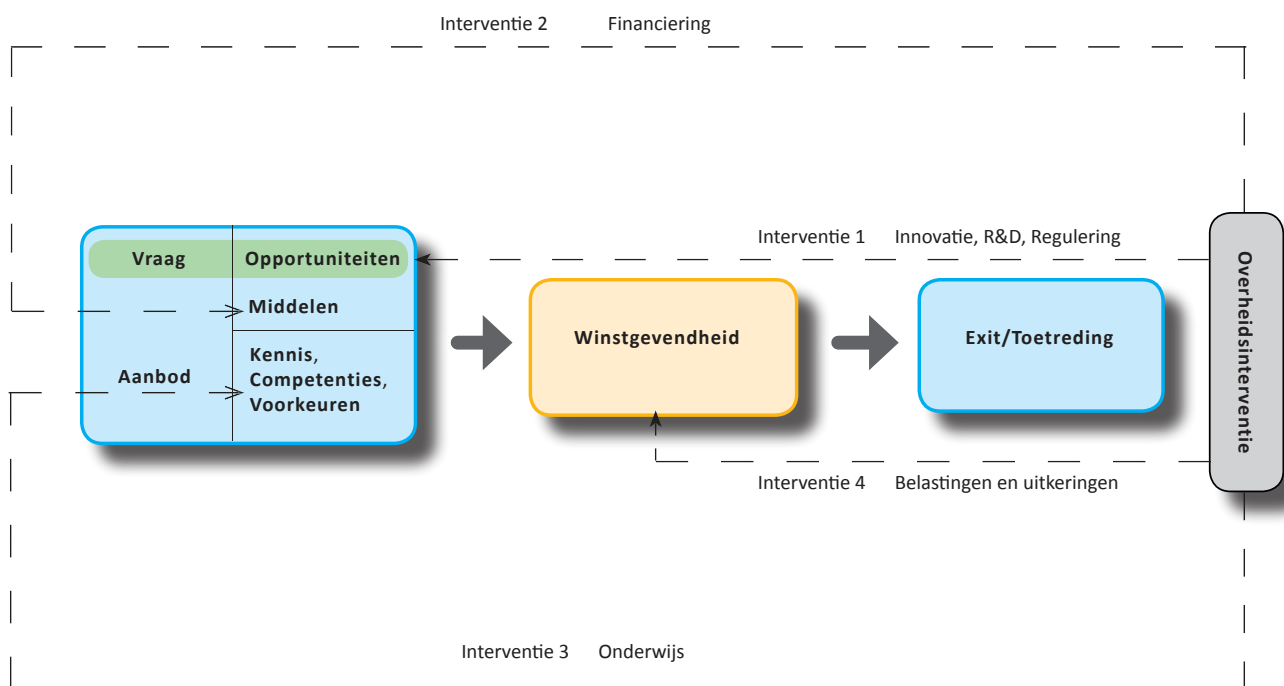
54 Zie Niels Bosma & Gerrit Wit & Martin Carree, 2005: "Modelling Entrepreneurship: Unifying The Equilibrium and Entry/Exit Approach," Small Business Economics, Springer, vol. 25(1), pages 35-48, 08

55 OECD, 1998. Fostering entrepreneurs, the OECD jobs strategy, OECD, Paris.

### C. Wat promoten? Vier types tussenkomst nader bekeken

De identificatie van de determinanten en hun onderverdeling in verschillende types, of ze nu bepaald worden als micro, meso of macro, of bepaald door vraag & aanbod, laat ons tevens toe om een beter onderscheid te maken wat betreft de overheidstussenkomst.

Voor elkeen van deze interventies, gaat de overheid uit van het faciliteren van de rol van de ondernemer. De maatregel dient transparant te zijn wat betreft de doelstelling en éénvoudig qua toepassing. Hij dient erop gericht te zijn de ondernemer maximaal toe te laten zich te concentreren op de activiteiten die toegevoegde waarde genereren. Het gaat erom de keuzes van goede ondernemers te ondersteunen en te faciliteren, niet zozeer ze te bepalen. Flexibel en kaderend in een beleid dat de diversiteit van goede initiatieven promoot.



Elke interventie zal de ondernemingsactiviteit beïnvloeden doorheen haar impact op de determinanten van de onderneming. Vier types interventies worden in dat kader voorgesteld.<sup>56</sup>

Deze illustratie schetst een schema van de 4 mogelijk interventies (interventie 1 tot 4) die de in- en uittrede van ondernemers beïnvloeden en aldus de aanwezigheid van ondernemerschap in de maatschappij.

Het eerste type tussenkomst, interventie 1, vindt z'n oorsprong in een vraag of een opportuniteit als gevolg van een entrepreneuriale actie. Deze maatregelen kunnen even divers als ze talrijk zijn. Ze beïnvloeden rechtsreeks het type en aantal kansen. Sommige van deze beleidsmaatregelen nemen intrinsiek deel aan de creatie van de vraag. Het ondernemerschap wordt bepaald door het niveau van het BBP, haar groei, de tewerkstellingsgraad en de inflatie.<sup>57 58</sup>

Maar de tussenkomst op deze determinanten heeft niet als eerste doelstelling het ondernemerschap te promoten. Sommige beleidsmaatregelen zullen echter een indirecte impact hebben op de kansen voor ondernemers doorheen het positieve effect op de koopkracht van potentiële klanten en het ontstaan van een dispariteit in inkomens die een nieuwe vraag naar producten en specifieke diensten kan scheppen.

Omgekeerd, zullen beleidsmaatregelen die technologische ontwikkeling stimuleren ook een belangrijke invloed hebben op het stimuleren van ondernemerschap. Technologische vooruitgang speelt een actieve rol in de ontwikkeling van het ondernemerschap doorheen het scheppen van nieuwe ideeën of nieuwe processen voor activiteiten, organisaties etc... de overheid kan deze vooruitgang stimuleren doorheen maatregelen inzake O&O, een kritieke factor binnen het ondernemerschap.<sup>59</sup>

Andere maatregelen kunnen de toegang tot marktopportunities faciliteren voor kleine ondernemingen. Dit is het geval van beleidsmaatregelen inzake concurrentie, gerichte marktregulering inzake toegankelijkheid en drempelverlaging voor kleine ondernemingen en inperking van de marktmacht van grote dominante ondernemingen. Anderzijds werkt de wetgeving rond het opstarten van een activiteit belemmerend wat markttoegankelijkheid betreft. De marktregulering heeft aldus een directe impact op het ondernemerschap.<sup>60</sup>

Dit type regelgeving is niet specifiek gericht op het ondernemerschap. Het gaat hier om macro-beleid, dat per definitie een bredere lading dekt. Dit is bijvoorbeeld het geval voor het inkomensbeleid.

56 Verheul et al. (2001), stelt ons een vijfde voor welke we in het kader van deze studie niet van toepassing achten.

57 Su-wan Wang, 2006: "Determinants of New Firm Formation in Taiwan," *Small Business Economics*, Springer, vol. 27(4), pages 313-321, December.

58 Zie Niels Bosma & Gerrit Wit & Martin Carree, 2005: "Modelling Entrepreneurship: Unifying The Equilibrium and Entry/Exit Approach," *Small Business Economics*, Springer, vol. 25(1), pages 35-48, 08

59 Braunerhjelm, P., 2010. Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth, Working Paper 2010:02, Swedish Entrepreneurship Forum

60 Antonio Ciccone & Elias Papaioannou, 2007: "Red Tape and Delayed Entry," *Journal of the European Economic Association*, MIT Press, vol. 5(2-3), pages 444-458, 04-05.

Sommige overheidsmaatregelen kunnen echter worden aangepast voor jonge ondernemers, zoals stimuli voor O & O en maatregelen rondom markttoegankelijkheid voor bepaalde markten en de regelgeving die ermee gepaard gaat. In die zin moeten we ondernemerschap beschouwen als cruciaal betrokken bij het innovatiebeleid en marktregulering.

Het tweede type tussenkomst, interventie 2, betreft de impact op de potentiële middelen van ondernemers, in het bijzonder de toegang tot financiering en het vinden van kapitaal. Afgezien van het bewezen verband tussen het niveau van eigen of familiaal financieel kapitaal en de kans om ondernemer te worden<sup>61</sup>, kan de overheid de toegang tot middelen stimuleren door de toegang tot financiering te faciliteren door de kwaliteit van de informatie te verbeteren - of door het verminderen van de informatie-asymmetrie.

Het beleid rondom de ontwikkeling van durfkapitaal kan drempelverlagend werken op de toegang tot de nodige financiering voor het opstarten of het uitbreiden van activiteiten. De financiële ondersteuning kan de toegankelijkheid van middelen voor ondernemers faciliteren. In dit verband, vormen ook publieke investeringen een belangrijke factor voor de ontwikkeling van ondernemerschap. Het derde type tussenkomst, interventie 3, richt zich op de vaardigheden en kennis, evenals op individuele voorkeuren om ondernemer te worden. De vaardigheden en kennis, in tegenstelling tot aangeboren eigenschappen, zoals het vermogen om te leren of andere persoonlijke eigenschappen, zijn vaardigheden die verworven kunnen worden via onderwijs en opleiding. Kennis kan worden verstrekt door verspreiding van informatie via de overheid, onder de vorm van bijstand en advies, of breder via het onderwijs. Voorkeuren worden eveneens ontwikkeld doorheen de opvoeding van kinderen en mee bepaald door de cultuur. De overheid kan, via het onderwijs, een rol spelen, in het bevorderen van een ondernemende houding en waarden. Ontwikkeling (of menselijk kapitaal) is ook een belangrijke voorspeller van het ondernemerschap.<sup>62</sup> De overheid kan ondernemerschap ook bevorderen via aandacht in de media.

De vierde en laatste soort tussenkomst, interventie 4, heeft tot doel de keuze om te starten als ondernemer te beïnvloeden, rekening houdend met de kansen, de middelen, de kennis, de vaardigheden, de voorkeuren en de cultuur. Wijzigingen inzake de beloning voor het nemen van risico's beïnvloeden ook de uiteindelijke keuze van het individu om ondernemer te worden.

Dit beleid omvat de invloed van de fiscaliteit op het inkomen, het stelsel van sociale zekerheid, arbeidsregulering die de flexibiliteit en continuïteit van een activiteit bestendigt en de faillissementprocedure. Zelfs indien deze maatregelen een onmiddellijk effect op het aantal ondernemers kan hebben, is het niet het type maatregel dat zich vooral op innovatief ondernemerschap

---

61 Dunn, Thomas & Holtz-Eakin, Douglas, 2000: "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links," *Journal of Labor Economics*, University of Chicago Press, vol. 18(2), pages 282-305, April.

62 Phillip Kim & Howard Aldrich & Lisa Keister, 2006: "Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States," *Small Business Economics*, Springer, vol. 27(1), pages 5-22, August.



toespitst (hoewel sommige specifieke maatregelen dat soort effect kunnen hebben). In dit verband is het van belang om de potentiële negatieve effecten van dit beleid eveneens te evalueren, vooral indien ze een negatieve invloed zouden kunnen hebben op andere interventies van de overheid.

We moeten de ambitie koesteren van een eenvoudig en effectief overheidsbeleid. Een beleid dat ondernemerschap bevordert. We moeten het wederzijds vertrouwen tussen de ondernemer en de overheid herstellen. Overheid en ondernemers moeten samenwerken, in het licht van wederzijdse kruisbestuiving.

## 6. Ondernemerschap en innovatie

Ondernemerschap en innovatie zijn met elkaar verbonden. Precies een van de belangrijkste bijdragen van een ondernemer aan de samenleving ligt in het vermogen om te innoveren. Een ondernemer kan innoveren net zoals een innovatie kan worden opgepikt door een ondernemer. Ondernemers kunnen dus nieuwe wetenschappelijke of technische uitvindingen omzetten in producten die mensen willen kopen. Deze transformatie definieert precies innovatie.

Dat betekent echter niet dat ondernemerschap en innovatie synoniemen zijn. Er zijn ondernemers die niet innoveren. Velen imiteren. Innovatieve ondernemers zijn ook innovatiever dan anderen binnen het ondernemerschap vanwege de organisatorische component. De ondernemer onderscheidt zich dus door zijn gedrag, geassocieerd met de oprichting van een nieuwe onderneming in plaats van het in stand houden of wijzigen van operaties in gevestigde organisaties.<sup>63</sup>

Het is de organisatorische dimensie die ondernemerschap van innovatie onderscheidt, zoals bijvoorbeeld de commercialisatie van een uitvinding. De innovatieve ondernemer doet meer dan het omzetten van een uitvinding in een commercieel product, hij brengt de uitvinding naar de markt via een nieuwe organisatie.

### *Innovatie, op elke schaal*

Tot in de jaren 1970, werden innovatie en technologische vooruitgang gezien als zijnde een zaak voor grote bedrijven, omdat zij beschikten over de marktmacht, de schaalvoordelen en de overvloed aan middelen, noodzakelijk voor innovatie. Maar het economische landschap veranderde, en dit nieuwe perspectief creëerde voordelen voor de KMO-wereld op het vlak van innovatie.

De wereld is veel minder bureaucratisch en dus veel vrijer om een opportuniteit aan te boren. Recente studies suggereren dat nieuwe bedrijven en KMO's een centrale rol spelen als innovator, zeker binnen bepaalde sectoren, sommige industrieën en op specifieke plaatsen. Er zijn meer opportuniteiten

---

63 Gartner, William B., and Nancy M. Carter, 2004: "Entrepreneurial Behavior and Firm Organizing Processes," in Acs and Audretsch eds., Handbook of entrepreneurship research, Boston, MA: Houghton Mifflin.

voor ondernemers binnen bepaalde industrieën, zoals bijvoorbeeld de hightechindustrie.<sup>64</sup> Ook de mogelijkheid dat een potentiële opportuniteit wordt opgepikt door een jonge ondernemer in plaats van een gevestigd bedrijf, hangt af van de sector waarbinnen zij werken. In het algemeen, wordt verwacht dat KMO's veel bijdragen aan innovatie binnen technologische niches. Omgekeerd zullen vaak eerder grote bedrijven de architecten van innovatie in de luchtvaartindustrie en de farmaceutische sector zijn. Het is de marktconfiguratie van de sector die de aard van de innovatieve spelers bepaalt. Het innovatieproces moet holistisch worden gezien. We moeten bedrijven niet tegen elkaar uitspelen op basis van hun grootte. De mogelijkheden vloeien voort uit de totale investering in kennis van alle spelers. Zo kan een idee van een werknemer van een grote onderneming uitmonden op een uitvinding die zal leiden tot een innovatie<sup>65</sup>. De beslissing om deze potentiële innovatie uit te werken, zal afhangen van de verwachte toegevoegde waarde van het nieuwe product dat eruit voortvloeit. De uitvinder zal een beloning verwachten voor deze potentiële innovatie. Of de werkgever innovatie al dan niet in het vaandel draagt, kan het innovatieproces een totaal verschillende richting opgaan, net zoals hij het niveau van de verwachte beloning heel anders kan inschatten dan verwacht door de werknemer.

In elk geval kan de werknemer overwegen om z'n eigen onderneming op te starten. Wanneer de potentiële ondernemer een beloning voor z'n innovatie verwacht die sterk verschilt van diegene die hij ontvangt van zijn werkgever, kan hij besluiten om zijn nieuw product zelf te lanceren middels de oprichting van een nieuwe onderneming.

We hebben het in dat geval over een spin-off, omdat kennis werd gegenereerd in de gevestigde onderneming. In het voorbeeld van de spin-off spruit de kennis voort uit een grote onderneming en wordt ze aangewend en gecommmercialiseerd door een individu of een KMO. Op die manier dient het ondernemerschap innovatie door het verspreiden en commercialiseren van kennis.<sup>66</sup>

De maatschappij is niet systematisch beter of minder goed gebaat bij innovatie door een grote of kleine onderneming. Innovatie moet mogelijk zijn in elk van deze ondernemingen. Het is in die zin dat we de klassieke tegenstelling tussen grote bedrijven en KMO's wat innovatie betreft moeten voorkomen gezien innovatie in de ene, innovatie in de andere niet uitsluit. Innovatie dient in beide gevallen gestimuleerd te worden eerder dan het evenwicht te verstoren door tot keuzes te dwingen. Grote bedrijven zijn meer actief in onderzoek en KMO's schijnen meer actief te zijn in de mogelijkheid om onderzoek in innovaties om te zetten.<sup>67</sup>

---

64 Audretsch, David B. 1995: *Innovation and Industry Evolution* (Cambridge: MIT Press).

65 Innovatie is het ontwikkelingsproces van de uitvinding, uitmondend in de commercialisatie van een nieuw product of nieuw proces op de markt. zie Edwards and Gordon, 1984, *Characterization of Innovations Introduced on the U.S. Market in 1982*, Futures Group and NTIS.

66 Acs, Zoltan J. & Audretsch, David B., 2005: "Entrepreneurship, Innovation and Technological Change," *Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, now publishers, vol. 1(4), pages 149-195, November.

67 Acs, Zoltan J. & Audretsch, David B., 2005: "Entrepreneurship, Innovation and Technological Change," *Foundations and Trends(R) in Entrepreneurship*, now publishers, vol. 1(4), pages 149-195, November.

De twee zijn dus, althans in sommige sectoren complementair. De sectorale kenmerken hebben uiteraard een aanzienlijke invloed op innovatie en ondernemerschap. Zo is er, in een sector waar de toetredingsdrempels relatief laag zijn, weinig stimulans om te innoveren, omdat, door de komst van nieuwe bedrijven, de winstverwachting van een innovatie snel getemperd zal worden door een snelle toevloed van nieuwe innovaties. En in sectoren waar de toetredingsdrempels hoog zijn, is er geen stimulans voor innovatie, omdat het gebrek aan concurrentie de potentiële toegevoegde economische waarde van innovatie beperkt.

Het voordeel van gevestigde bedrijven tegenover nieuwe ondernemingen inzake innovatie is tevens sterk afhankelijk van de sector. In sectoren met sterke marktconcentratie, grote kapitalisatie en intensieve reclame- en marketingactiviteiten maakt de structuur en de eigenschappen, van grote ondernemingen hen erg bevoordeeld inzake innovatie. Anderzijds hebben KMO's innovatie-voordeel in sterk innovatieve sectoren.

Wederom moet men de omvang van de onderneming eerder zien als een gevolg van de structuur van de markt, eerder dan een criterium met betrekking tot innovatie-capaciteit. In die zin betekent het ondersteunen van één type ondernemingen, meer bepaald KMO's wat betreft hun innovatie-inspanningen, op zichzelf geen bestraffing voor andere spelers op de markt, vanaf het ogenblik dat ze niet op dezelfde segmenten werken en niet dezelfde verwachtingen rondom innovatie vooropstellen. Anderzijds kunnen stimuli ook andere spelers aanmoedigen door de indirecte toename van beschikbare kennis die hen allen ten goede komt.

Ons land moet de ambitie koesteren om innovatieleider te worden. Een land dat een vruchtbare bodem schept voor innovatie voortvloeiend uit een gezonde en dynamische markt. Een land dat zich niet verzet tegen de vernieuwers, maar hun samenwerking stimuleert, zodat elkeen de vruchten van de ander kan smaken om een gezonde groei te bewerkstelligen.

### ***Een kwestie van plaats?***

Innovatie valt niet zomaar uit de lucht, ze wordt gedreven door haar omgeving. In tegengesteld geval zou men een willekeurige geografische spreiding van innovatie kunnen vaststellen. Het omgekeerde is waar. Er zijn innovatie-haarden. De bekendste is ongetwijfeld Silicon Valley. Het is een brandpunt van door innovatieve ambitie gekleurde economische activiteiten. Dit is wat een "cluster" genoemd wordt: een groep geografisch geconcentreerde bedrijven en instellingen, actief binnen een bepaalde sector en met elkaar verbonden door overeenkomsten en complementariteit.<sup>68</sup> Vanuit economisch oogpunt ontleen clusters hun concurrentievermogen en toegevoegde waarde aan de voordelen en gevolgen voortvloeiend uit de wederzijdse positieve externe effecten waarvan de betrokken ondernemingen genieten. Deze voordelen schuilen zowel in het delen van infrastructuur, de specifieke inbreng voortspruitend uit de gespecialiseerde arbeidskrachten, en de technologische overdracht. Daarnaast ontstond clustervorming als antwoord op de nood aan een sectorale aanpak

---

68 Porter, M. 2000. Location, competition, and economic development: Local clusters in a global Economy. Economic Development Quarterly, 14(1), 15-34.

en een meer horizontale benadering, die inspeelt op een algemene productieve omgeving ongeacht de specifieke sector.<sup>69</sup> België en zijn regio's hebben ook een ontwikkeling inzake clusters gekend. Wallonië creëerde competitiviteitsclusters via het Marshallplan. Dit is een stap in de goede richting. Maar sedert de start in de jaren 2000 wordt het tijd om de effectiviteit van deze zones met hoog potentieel te beoordelen en in voorkomend geval te herorganiseren, om op die manier een betere coherentie te bereiken. Indien het uiteindelijke doel van deze clusters bestaat uit het scheppen van innovatie, groei en werkgelegenheid, is het noodzakelijk dat deze doelstelling ook gerealiseerd wordt. Inzake clusterbeleid zijn er initiatieven die werken en anderen niet. Een evaluatie staat toe, successen en mislukkingen te benoemen. Het werpt ook licht op het beleidsinstrument zelf, een nuttige stap met betrekking tot zijn evolutie en verbetering.<sup>70</sup>

De oprichting van deze clusters kan dus ongetwijfeld een gunstige stap zijn voor de samenleving. Maar daarom werken niet alle clusters goed, wat meteen de noodzaak tot evaluatie voor elk van hen rechtvaardigt. Zodat we uit elk project kunnen leren. Veel van deze centra zijn nog jong. In de meeste clusters ligt de jobcreatie hoger dan erbuiten. Maar we moeten in ieder geval het beste uit elk van hen kunnen halen.

We moeten de ambitie hebben om concurrerende clusters te ontwikkelen, die ondernemers aantrekken, omdat ze hen in staat stellen om hun bedrijf te ontwikkelen. Het is het succes en de reputatie van deze centra die onze binnenlandse ondernemers moeten motiveren en ook buitenlandse ondernemers aantrekken. Mensen moeten de troeven van de clusters zien, horen en kennen!

## 7. Besluit

Uit de bovenstaande analyse leert men dat ondernemerschap veel meer is dan het creëren van een nieuwe activiteit. Het vergt een heel scala aan vaardigheden en competenties opdat een individu zou reageren op een mogelijke opportuniteit. De belangrijkste data waarover we vandaag<sup>71</sup> beschikken, betreffen een brede waaier aan indicatoren. Zelfs indien de periode waarop de gegevens slaan nog vrij kort is, vormen deze gegevens toch een degelijke basis waarop men zich kan beroepen om lessen te trekken en aanbevelingen te formuleren.

### ***Het stimuleren van de juiste ondernemers...***

Deze indicatoren rond ondernemerschap staan ons toe om veel vragen te beantwoorden. Ze stellen ons in staat om te bepalen hoe bepaalde factoren meer of minder gunstig zullen zijn voor het

69 Mayneris, F. 2011. Impact des politiques de clusters sur les performances des entreprises. Enseignement de l'expérience française. Regards économiques, Université catholique de Louvain, 91.

70 Mayneris, F. (2011).

71 De belangrijkste beschikbare data voor vergelijking van internationaal ondernemerschap werden gecompileerd door Global Entrepreneurship Monitor (GEM), de Wereldbank en Eurostat.

ondernemerschap. Ze laten ons ook toe om de relatieve positie van België te vergelijken met onze burens en ook met één van de beste presteerders. Maar het blijft ongemeen belangrijk om het, in de vorige paragrafen weergegeven normatieve kader, te verduidelijken.

### ***Wie zijn de jonge innoverende ondernemingen...***

Wij leggen de klemtoon op innovatieve ondernemers, maar overlopen niet het hele beleid rond innovatie en R & D. Wij richten ons op jonge bedrijven,<sup>72</sup> met andere woorden recente starters. In het verlengde daarvan ligt onze focus op de KMO. Maar we zetten in geen geval de KMO af tegen de grote bedrijven, enerzijds omdat ze niet met elkaar concurreren in het innovatieproces, maar tevens omdat een nieuw bedrijf groot maar toch jong kan zijn, wat het geval is voor “gazellen”: jonge snelgroeiende bedrijven.

Jonge innovatieve ondernemers staan voor een duurzame economische groei, toegevoegde waarde en werkgelegenheid. Maar gezien ondernemerschap z’n toegevoegde waarde maar onthult na de eerste inspanningen, bestaat de uitdaging in het scheppen van voorwaarden die ondernemerschap mogelijk maken of stimuleren of, op z’n minst, niet benadelen in vergelijking met de alternatieven. Het doel bestaat er niet in een bepaald project, waarvan de evaluatie trouwens evengoed achteraf pas opgemaakt kan worden, te bevorderen. Nee, het doel is het uitbouwen van een vruchtbare voedingsbodem voor innoverende entrepreneuriale projecten, niet zozeer door pogingen zonder duurzame gevolgen als mislukkingen te beschouwen, maar eerder als indicator van een gunstig klimaat voor ondernemerschap. Wanneer er meer aandacht wordt besteed aan een aantal ondernemers, zullen de stimuli eveneens effect hebben op een heel deel van de activiteit van andere ondernemers. We wensen innovatieve ondernemers niet ten koste van anderen te ondersteunen. Alle ondernemers, zowel innovatieve als anderen, zullen trouwens kunnen profiteren van maatregelen ter bevordering van het ondernemerschap.

### ***Wie zijn de ondernemers...***

Wij benadrukken de essentie van een goede omgeving voor ondernemerschap. We moeten een ondernemende mentaliteit aanwakkeren. We kunnen tevens buitenlandse aannemers in het land aantrekken. We moeten juiste prikkels uitzetten om individuen aan te sporen ondernemer te worden of om ondernemers aan te trekken.

### ***Doorheen overheid, beleid en stimuli...***

En we zullen ze zien bloeien en toevloeien indien onze ondernemingsbodem voldoende vruchtbaar is. Maar daarom dienen we de noodzakelijke hervormingen door te voeren. Deze hervormingen

---

<sup>72</sup> De definitie van jonge ondernemer slaat op de leeftijd van het project, niet op de leeftijd van de ondernemer.

moeten de impuls geven aan de entrepreneuriale dynamiek, gezien ondernemen doet ondernemen. Het ontwerp van deze hervormingen moeten worden gestoeld op basis van enkele grote basisvoorwaarden.

### ***Gestoeld op de basisvoorwaarden...***

*Opportuniteit:* Ondernemerschap heeft alternatieven, men moet voorzichtig zijn de individuele keuze niet te beknotten door de relatieve aantrekkelijkheid van de alternatieven voor het ondernemerschap. Ondernemer worden moet opportuun zijn.

*Neutraliteit:* De ondernemer moet toegevoegde waarde leveren. Het mag niet in essentie gaan om de arbitrage van eigenschappen van verschillende statuten die ondernemerschap al dan niet determineren. Men moet dus waken over de waarborg van de neutraliteit tussen de verschillende regimes en mogelijke activiteiten.

*Complementariteit:* De ondernemer vormt een onderdeel van een globaal systeem. Net als de andere componenten van het systeem, draagt hij bij aan de prestaties van het systeem. Ondernemers zijn complementair aan andere economische actoren, meer bepaald aan de grote bedrijven en de overheid. Het is dus belangrijk om ze niet tegen elkaar op te zetten.

*Aanpassingsvermogen:* Een entrepreneuriale activiteit wordt gekenmerkt door verandering en innovatie, het ondernemingsklimaat mag derhalve niet statisch worden benaderd, maar dient op die manier uitgebouwd te worden dat het zich snel kan aanpassen aan veranderingen in de sector.

*Eenvoud:* De toegevoegde waarde van de ondernemer komt voort uit z'n creativiteit. Het beheer van z'n creativiteit moet dus zo veel mogelijk tot een minimum herleid worden. De regels voor de activiteit moeten eenvoudig en transparant zijn wat betreft hun doel en hun toepassing.

### ***Binnen specifieke domeinen...***

Ons land heeft z'n zwakke punten. Laten we starten met de aanpak ervan. Laten we onthouden dat de ondernemende cultuur, het netwerk, de technologie, en in mindere mate de financiering allemaal knelpunten betekenen voor onze ondernemers. Onderwijs en bewustwording voor ondernemerschap, innovatie en O&O in het bijzonder, door middel van clusters en drempelverlaging voor ophalen van kapitaal vormen de eerste, onmisbare duurzame bouwstenen van een vruchtbare aanpak op de lange termijn.

## 8. Aanbevelingen

- Ontwikkel een strategie om een positievere attitude tegenover ondernemerschap te stimuleren.
- Publiceer het succes van onze ondernemers.  
Door succes te verpersoonlijken kan men “voorbeeld-ondernemers” identificeren.
- Introduceer entrepreneuriale projecten als lesinhoud in het onderwijs.  
Met het oog op het ontwikkelen van zin voor initiatief bij onze jeugd en om hen te wapenen met ondernemersvaardigheden.
- Een regelmatige doorlichting die allerlei voorschriften zoals productmarktregulering en regels toetst in de mate dat ze toetreding en exit bemoeilijken voor innovatieve bedrijven met nieuwe ideeën.
- Pak op het vlak van regulering en fiscaliteit, de barrières aan die het oprichten van ondernemingen belemmeren. De kost van een onderneming starten ligt immers 60% hoger bij ons dan gemiddeld in de eurozone en de kost om eigendom over te dragen is tot driemaal zo hoog.
- Voorzie evaluatie van relatief nieuwe initiatieven zoals deze rond de deeleconomie op federaal vlak en initiatieven die starters ondersteunen op fiscaal en financieringsvlak.