

Naar een Europese ondernemende samenleving

Ondernemerschap geldt als essentieel onderdeel om Europa op het pad naar inclusieve, duurzame en innovatieve groei krijgen. In het project FIRES wordt in beeld gebracht op welke institutionele fundamenteen Europa zijn ondernemende samenleving kan bouwen, waarom dat nuttig en nodig is, hoe het op dit moment met die ondernemende samenleving staat, en met welke institutionele hervormingen er een transitie te maken is. Meer nog dan de nieuwe wetenschappelijke inzichten die hopelijk via dit project verkregen worden, is het een experiment in het anders bedrijven van wetenschap.

MARK SANDERS

Universitair hoofddocent
aan de Universiteit Utrecht



De Europese Commissie heeft aan FIRES een financiering van 2,5 miljoen euro toegekend voor de periode juni 2015–2018. Het project wordt door 9 instituten en 26 wetenschappers uitgevoerd, onder leiding van Mark Sanders.

De ondernemende samenleving (Audretsch, 2007) is een samenleving waarin innovatieve, experimentele en kleinschalige bedrijvigheid de motor is van groei en ontwikkeling. Audretsch beschrijft hoe de Verenigde Staten in de afgelopen eeuw, gedwongen door concurrentie vanuit Europa en Japan, zijn vaak grootschalige, industriële *managed economy* verruilde voor een ondernemende samenleving. Er is veel te zeggen voor het idee dat ook Europa de transitie naar zo'n ondernemende samenleving in de komende decennia moet maken. Dit alles omdat Europa aan de wereld-technologiegrens meedraait, concurrentie uit opkomende landen ons aanjaagt en omdat de grote transitie naar ecologische en sociale duurzaamheid ons voor uitdagingen stelt waar de oude *managed economy* niet voor is toegerust. Maar Audretsch (2007) beschrijft ook vooral de Amerikaanse *entrepreneurial society*. Die laat zich, zo leren ons vele mislukte en half gelukke experimenten, niet een-op-een kopiëren in Europa (Rosenberg, 2002; Hospers *et al.*, 2009).

Daarnaast zouden andere vormen van ondernemerschap, zoals *intrapreneurship*, in het Europese innovatiesysteem wel eens belangrijker kunnen worden dan in Amerika (Bosma *et al.*, 2011).

INSTITUTIES EN ONDERNEMERSCHAP

Startpunt bij onze analyse van het Europese ondernemerschap is Baumol (1990). Baumol stelde dat het de institutionele kaders in een samenleving zijn die bepalen of en op welke manier dat talent wordt gemobiliseerd en ingezet, en met welke resultaten. Want succesvol ondernemerschap met een economische impact vereist niet alleen dat talentvolle ondernemers zich op het ondernemen toeleggen, maar ook dat zij de benodigde middelen – geld, kennis en menskracht – voor hun onderneming kunnen mobiliseren. En daar zitten de oude instituties van de *managed economy* Europa wellicht nog in de weg. De arbeidsmarkt, kennisontwikkeling en financiële markten zijn, zo luidt de conclusie in veel van het reeds gedane onderzoek (Henrekson, 2005; Acs en Sanders, 2012), nog onvoldoende ingericht op het beschikbaar maken van die schaarse middelen voor juist het kleinschalige, experimentele en innovatieve ondernemerschap. Doel van het project is het formuleren van een institutionele hervormingsstrategie voor Europa. Dit maakt dat ons project activistischer van aard is dan je wellicht van wetenschappers gewend zou zijn. Maar het gaat, met het oog op de ons gestelde uitdaging, in dit project om het vertalen van ons onderzoek naar de praktijk. Omdat we zo het vuur onder de ondernemende samenleving kunnen opstoken, is er gekozen voor het acroniem FIRES: *Financial and Institutional Reform for Entrepreneurial Society*.

GESCHIEDENIS VIA ECONOMIE NAAR RECHT

Het project is geworteld in de institutionele economie. De institutionele economie (Williamson, 2000) leert dat instituties op verschillende niveaus de economische ontwikkeling bepalen. Dat gaat van diep ingebedde culturele

instituties die op een tijdschaal van honderd tot duizend jaar evolueren tot marktinstituties die het gedrag van dag tot dag of zelfs van uur tot uur sturen. Daaraan koppelen we het inzicht uit de *Varieties of capitalism*-literatuur (Hall en Soskice, 2001), die stelt dat de instituties in een samenleving een coherent en complementair geheel vormen. Zo zou bijvoorbeeld het financieringsmodel rond investeringen met durfkapitaal minder goed kunnen passen in de continentale Europese context, waar verplichte pensioenbesparingen dan wel genereuze pensioenvoorzieningen van overheidswege de vrij besteedbare private besparingen drukken (Westerhuis en De Jong, te verschijnen). Een institutionele hervormingsstrategie dient zich van die gelaagtheid en interacties rekenschap te geven.

Het eerste blok in ons project gaat dan ook op zoek naar de dieper verankerde instituties: de historische fundamenten waarop de Europese ondernemende samenleving gebouwd zou kunnen en moeten worden. Uiteraard moet hierbij aan de rijke diversiteit aan institutionele tradities recht worden gedaan. We gaan vooral ook op zoek naar de tradities die Europa deelt wat betreft de arbeidsmarkt, de kennisontwikkeling en het financiële stelsel. Europa deelt, met alle nuances en nationale diversiteit, een traditie van bancaire kredietverlening (Westerhuis, 2015) (kader 1), van universitaire kennisontwikkeling en van collectieve sociale zekerheden. Om die gedeelde fundamenten bloot te leggen, is gedegen historisch onderzoek nodig.

Daarbij is het nodig de urgentie en wenselijkheid van de transitie naar een ondernemender Europa helder te onderbouwen. Wat zijn nu de redenen dat we deze transitie zouden moeten inzetten? Daartoe onderzoeken we aan de hand van handelsgegevens de veranderende specialisatiepatronen in de internationale handel en de positie die Europa in de wereld inneemt. Opkomende economieën manifesteren zich vooral in de traditionele bedrijfstakken met grootschalige, industriële productie, en doen Europa nu eenzelfde concurrentie aan als de Verenigde Staten in de afgelopen eeuw ondervonden heeft vanuit Europa en Japan. Daarnaast kijken we naar de rol van het ondernemerschap bij het creëren van nieuwe banen, ook aan de onderkant van de arbeidsmarkt, en zoomen we in op het inclusieve karakter van het ondernemerschap zelf. Succesvol ondernemen kan op heel veel manieren en biedt brede lagen van de bevolking de gelegenheid om een bijdrage te leveren. We kijken dan naar het ondernemerschap van migranten, ouderen en jongeren, van laaggeschoolden, vrouwen en andere zogeheten 'kwetsbare groepen' op de reguliere arbeidsmarkt. Daarnaast is al veel onderzoek gedaan (Constant en Zimmerman, 2006), maar door dat bij elkaar te brengen zullen we de wenselijkheid en noodzaak om de transitie in te zetten duidelijk kunnen schetsen.

Ondernemerschap betekent ook afhankelijkheid van kansen die nationaal of regionaal gecreëerd kunnen worden

(Bosma, 2009). Om te kunnen verklaren waarom landen en regio's verschillen in de mate van innovatief, inclusief en duurzaam ondernemerschap, zullen we in het project aansluiten bij de evolutionaire economische geografie (Frenken *et al.*, 2007; Boschma *et al.*, 2013). Kansen liggen immers vooral in nieuwe technologieën of activiteiten die gerelateerd zijn aan de bestaande competenties in een land of regio (pad-afhankelijkheid). Om die reden is de ontwikkeling van nieuwe activiteiten en industrieën sterk afhankelijk van wat er lokaal aan kennis opgebouwd is in het verleden dan wel van wat er aan kennis geabsorbeerd kan worden in de mondiale waardeketens waarin bedrijven opereren.

Bij het bouwen van de Europese ondernemende samenleving moet recht worden gedaan aan de rijke diversiteit aan institutionele tradities

Na nut en noodzaak van de transitie onderzoeken we de kwaliteit van de ondernemende ecosystemen in de Europese regio's en lidstaten (Stam, 2014). Daartoe gebruiken we de methode van de Global Entrepreneurship and Development Index (thegedi.org) die informatie uit verschillende bronnen over de relevante institutionele kaders en het ondernemend handelen bijeen brengt. We zullen de hoofdindicator uitbreiden met indicatoren voor met name de financiering van ondernemerschap en vervolgens analyseren hoe Europese landen zich op deze indicator hebben ontwikkeld over de afgelopen jaren en hoe Europese regio's er nu voor staan.

Dan zoomen we in op drie specifieke landen: het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Italië, als de meest typische

Stagnerende kredietverlening

KADER 1

In Europa heeft de bankencrisis een discussie losgemaakt over de rol van banken. Een veelgehoorde klacht is dat banken sinds de crisis de kredietkraan hebben dichtgedraaid en dat vooral het kansrijke en innovatieve mkb daardoor wordt getroffen. Het is opvallend dat aan de andere kant van de Atlantische Oceaan, waar de crisis begon, deze discussie helemaal niet speelt. In de Verenigde Staten zijn innovatieve ondernemers niet, of veel minder aangewezen op bankkrediet. En dus raken de strengere regels voor het bankwezen daar de stroom van financiering naar dergelijke activiteiten veel minder. Dat zou je kunnen interpreteren als een pleidooi voor het overnemen van de Amerikaanse wet- en regelgeving. Maar dat is te gemakkelijk. Immers, het Europese systeem van bankfinanciering is op veel manieren vervlochten met de Europese geschiedenis, wetgeving en diep verankerde culturele instituties. Europeanen vertrouwd(en) hun bankiers meer dan Amerikanen die van hen. Dat had grote voordelen wat betreft bijvoorbeeld het elektronisch bankieren. Maar dus ook nadelen als je de zekerheid dat je over je geld kunt beschikken wilt verbinden met het investeren in risicovolle, kleinschalige experimentele ondernemingen. Het financieren van innovatief ondernemerschap hoeft niet via durfkapitaal, maar als het via bankleningen of uit pensioenpotten moet, hoort daar wel een passend institutioneel kader bij.

In de rubriek 'Grensnut' beschrijven economen die een onderzoeksbeurs hebben ontvangen hun grensverleggende onderzoek. De rubriek beoogt te laten zien hoe economen met nieuwe benaderingen hiaten in de bestaande economische kennis invullen. De rubriek is een aanvulling op de rubriek 'Canon', waarin economen beschrijven wat we door de jaren heen geleerd hebben over een bepaald onderwerp.

liberale, gecoördineerde en gemengde markteconomieën volgens de *Varieties of capitalism*-benadering (Hall en Soskice, 2001) in Europa. We onderzoeken hoe hier het start-up-proces in de tijd eruitziet, waar de belangrijkste bottlenecks en belemmeringen zijn en waar in het proces deze optreden, dus: Wat zijn de land-specifieke manieren om een bedrijf te starten? Welke instituties bepalen hoe die eruitzien? Dit onderzoeken we met de zogeheten ‘sequencing-methode’ die ontwikkeld is in de biologie, maar toepasbaar is op processen in de tijd in bredere zin (Herrmann en Van der Putten, 2014). De eerste resultaten uit een vergelijkende studie over Duitsland en de Verenigde Staten laten zien dat in Duitsland de succesvolle opstartprocessen niet alleen korter duren, maar ook een ander verloop kennen dan in de Verenigde Staten. In dit project zullen we onderzoeken of en in hoeverre dit ook binnen Europa tussen de onderscheiden institutionele complexen zo is.

Aangevuld met casestudies naar land-specifieke, typische fenomenen, zoals *crowdfunding* in Londen, zzp'ers in Nederland en de *Mittelstand* in Duitsland, schetst dit laatste blok de diversiteit van de Europese ondernemende ecosystemen. Aan de hand hiervan hopen we lessen te trekken voor de toekomst, in de vorm van een goed onderbouwde hervormingsagenda. Deze laatste wordt ten slotte ook omgezet in een concrete beleidsagenda voor de Europese Commissie, de lidstaten en regionale autoriteiten, waarbij economische kennis expliciet wordt verbonden met de politiek-juridische werkelijkheid van de Europese besluitvorming.

VALORISATIE VIA STAKEHOLDERPARTICIPATIE

Gedurende het hele project, beginnend bij de kick-off, zullen stakeholders in de ondernemende samenleving worden betrokken bij het onderzoek. Voor de kick-off van het project, die in september 2015 in Berlijn zal plaatsvinden, zoeken we expliciet naar de mensen die een positief belang hebben bij de ondernemende samenleving. Op langere termijn zijn we dat natuurlijk allemaal, maar in eerste aanleg zijn dat vooral jonge ondernemers, investeerders en mensen met ideeën die iets willen bereiken (behoort u tot die doelgroep, laat uw gegevens achter op www.projectfires.eu). Later in het traject komen ook de meer traditionele stakeholders in beeld: de werkgevers- en werknemersorganisaties, consumenten en financiële instellingen. Het project wordt dan in juni 2018 afgesloten in Brussel met de beleidsmakers van wie we actie vragen.

GRENZEN VERLEGGEN

Het baanbrekende en grensverleggende in dit project zit niet alleen in de institutioneel-economische analyse van ondernemerschap en innovatie. We verzamelen nieuwe data en analyseren bestaande data op nieuwe manieren, maar richten ons vooral op een nieuwe synthese. Het onderzoek naar ondernemerschap is van nature multidisciplinair, en dit project combineert inzichten uit de institutionele economie met die uit de internationale economie, bedrijfseconomie, financiële economie, economische geografie en industriële organisatie. En we leggen verbanden naar de geschiedenis en het Europese recht. Daarnaast is het betrekken van stakeholders uit de praktijk bij weten-

schappelijk onderzoek een belangrijke innovatie die in de toekomst aan gewicht zal winnen. De uitdaging zal zijn om via een gedegen wetenschappelijk verantwoorde analyse tot een bruikbare, overtuigende en uitvoerbare beleidsagenda te komen. Het is onze overtuiging dat een focus op maatschappelijke uitdagingen ook de economische wetenschap zal helpen over haar disciplinaire grenzen heen te kijken en de verbinding met het werkveld te leggen.

LITERATUUR

Acs, Z.J. en M. Sanders (2012) Patents, knowledge spillovers, and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(4), 801–817.

Audretsch, D.B. (2007) *The entrepreneurial society*. Oxford: Oxford University Press.

Baumol, W.J. (1990) Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.

Boschma, R., A. Minondo en M. Navarro (2013) The emergence of new industries at the regional level in Spain. A proximity approach based on product-relatedness. *Economic Geography*, 89(1), 29–51.

Bosma, N.S. (2009) *The geography of entrepreneurial activity and regional economic development. Multilevel analyses for Dutch and European regions*. Proefschrift. Utrecht: Universiteit Utrecht.

Bosma, N.S., E. Stam en S. Wennekers (2011) Ondernemende werknemers in internationaal perspectief. *ESB*, 96(4616) 474-477.

Constant, A. en K.F. Zimmermann (2006) The making of entrepreneurs in Germany: are native men and immigrants alike? *Small Business Economics*, 26(3), 279–300.

Frenken, K., F.G. van Oort en T. Verburg (2007) Related variety, unrelated variety and regional economic growth. *Regional Studies*, 41(5), 685–697.

Hall, P.A. en D.W. Soskice (2001) *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Henrekson, M. (2005) Entrepreneurship: a weak link in the welfare state? *Industrial and Corporate Change*, 14(3), 437–467.

Herrmann, A.M. en K. van der Putten (2014) Unravelling start-up processes with the help of sequence analyses. *ISU Working Paper*, 14(02).

Hospers, G.-J., P. Desrochers en F. Sautet (2009) The next Silicon Valley? On the relationship between geographical clustering and public policy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(3), 285–299.

Rosenberg, D. (2002) *Cloning Silicon Valley: the next generation high-tech hotspots*. Harlow: Pearson Education.

Stam, E. (2014) Ecosystemen voor ambitieus ondernemerschap. *ESB*, 99(46985), 6–12.

Westerhuis, G. (2015) Commercial banking: changing interactions between banks, markets, industry and state. In: Y. Cassis en C. Schenk (red.), *The Oxford handbook of financial history*. Oxford: Oxford University Press.

Westerhuis, G. en A. de Jong (te verschijnen) *Over macht en geld. De financiering en corporate governance van het Nederlands bedrijfsleven*. Amsterdam: Boom Uitgeverij.

Williamson, O.E. (2000) The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613.