

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/64384>

Please be advised that this information was generated on 2021-06-21 and may be subject to change.

Zelfstandig ondernemerschap in Nederland

Determinanten van instroom en uitstroom

Boris F. Blumberg en Paul M. de Graaf¹

Summary

Self-employment in the Netherlands: determinants of entry and exit

In this article we investigate (a) recent developments in Dutch self-employment rates and (b) individual determinants of entry into self-employment and exit from self-employment. Labor market surveys show that in the Netherlands the proportion of self-employed men and women has increased strongly between 1985 and 1997, especially in the service and construction sectors. The growth in self-employment is especially large among unskilled and professional workers. We distinguish between four sets of individual determinants of entry and exit: (1) human capital, (2) social resources, (3) the business cycle, and (4) personality. Event history analyses, based on life-history data (Family Surveys Dutch Population 1992 and 1998) show that all four determinants affect entry into self-employment but hardly affect exit from self-employment. We conclude that in the Netherlands the choice for self-employment is based on occupational skills, experience, social resources, and creativity, and that self-employment is not an escape for those without opportunities on the regular labor market.

1. Inleiding

Het percentage Nederlanders dat werkzaam is als zelfstandige ondernemer is in de loop van de twintigste eeuw sterk afgenomen. In de jaren tachtig is deze afname echter tot stilstand gekomen en het aantal zelfstandigen is in de afgelopen twintig jaar weer flink toegenomen, net als in andere westerse landen als België, Duitsland, Ierland, Italië, Spanje en het Verenigd Koninkrijk (Luber & Gangl, 1997). In Nederland bedroeg het percentage zelfstandige mannen (buiten de agrarische sector) in 1985 nog maar 7,8 procent. In 1997 bleek het weer te zijn gestegen naar 10,5 procent (CBS, 1985, 1997). De toename van 2,7 procentpunten mag niet groot lijken, maar is het wel: voor mannen is het aandeel van de zelfstandigen in de beroepsbevolking met 35 procent gestegen in twaalf jaar tijd. Bij vrouwen is het percentage zelfstandige ondernemers nog sterker gegroeid dan bij mannen: tussen 1985 en 1997 verdubbelde het van 3,9 naar 7,7 procent.

In dit artikel onderzoeken wij de achtergronden van de keuze voor ondernemerschap op twee manieren. In de eerste plaats kijken we naar veranderingen in de samenstelling van de groep zelfstandigen, waarbij we kijken naar bedrijfssector, opleidingsniveau en sociale klasse, apart voor mannen en vrouwen. Dat doen we aan de hand van twee grootschalige arbeidsmarktonderzoeken. In de tweede plaats kijken we met behulp van levensloopgegevens naar de loopbanen van zelfstandige ondernemers. Welke factoren dragen bij aan de keuze voor ondernemerschap (instroom) en welke factoren zorgen ervoor dat men ophoudt als ondernemer (uitstroom)? Hierbij combineert dit artikel inzichten uit economische studies die het menselijk kapitaal van een individu benadrukken (Rees & Shah, 1986; Taylor, 1996; De Wit & Van Winden, 1989) en sociologische studies over sociale omgeving, met name over de invloed van sociale achtergrond (Blau & Duncan, 1967; Luijckx & Ganzeboom, 1989) en de partner (Bernasco, 1994; Bernasco, De Graaf & Ultee, 1998). Ten slotte kijken we ook naar de invloed van persoonlijkheid op de keuze om ondernemer te worden en om ondernemer te blijven.

Eerder onderzoek heeft duidelijk gemaakt dat zowel de afname als de groei van het ondernemerschap verband houdt met de economische ontwikkeling. Aanvankelijk zorgde de economische ontwikkeling en de daarmee gepaard gaande schaalvergroting voor een sterke afname van het aantal zelfstandigen (Blau, 1987; Loutfi, 1991; Schaffner, 1993). Veel zelfstandigen gingen in loondienst werken omdat het aantrekkelijk was om de onzekere inkomsten uit het eigen bedrijf(je) in te ruilen voor de inkomenszekerheid van het werken in loondienst (Iyigun & Owen, 1998). Veel zelfstandigen waren dat alleen maar omdat er geen banen in loondienst beschikbaar waren.

Ook de toename van het aantal zelfstandigen sinds de jaren tachtig is te verklaren uit de economische ontwikkeling. Een vergelijkende studie naar ondernemerschap in 23 OECD-landen en 33 minder ontwikkelde landen (Acs, Audretsch & Evans, 1992) laat zien dat het aantal zelfstandigen in een land tegenwoordig positief samenhangt met het economische niveau. We noemen vier recente ontwikkelingen die de recente toename van het aantal zelfstandige ondernemers kunnen verklaren.

In de eerste plaats heeft een toegenomen efficiëntie in de industrie ertoe geleid dat de werkgelegenheid in de productie is afgenomen en dat de werkgelegenheid in de dienstensector is toegenomen (Jensen, 1993; Piore & Sabel 1984). Aangezien de gemiddelde bedrijfsgrootte in de dienstensector kleiner is dan in de productie, zorgt deze ontwikkeling voor gemiddeld kleinere bedrijven en voor een lagere drempel voor mensen die een eigen bedrijf willen beginnen.

In de tweede plaats worden de laatste 25 jaar van de twintigste eeuw vaak geschetst als een periode van creatieve destructie à la Schumpeter (1950) die wordt gedragen door de opkomst van de informatietechnologie en de mondialisering. De enorme ontwikkelingen in de informatie- en communicatietechnologie zouden ertoe hebben geleid dat schaalvoordelen niet langer doorslaggevend zijn en dat kleinere bedrijven markten kunnen binnendringen die voorheen werden gedomineerd door grote bedrijven. Kleinere bedrijven zouden beter in staat zijn zich aan te passen aan nieuwe ontwikkelingen en nieuwe technologieën te implementeren (Jovanovic, 1993). Veel grote bedrijven zijn zich gaan concentreren op hun kernactiviteiten en besteden activiteiten uit die kleinschalig efficiënter kunnen worden georganiseerd.

In de derde plaats leiden veranderingen in de preferenties van consumenten tot een gemiddeld kleinere bedrijfsgrootte. De welvaarts groei heeft tot een grotere vraag naar diensten geleid en we merken al op dat de dienstverlenende sector wordt gekenmerkt door een kleinere gemiddelde bedrijfsgrootte. Verder heeft de toenemende welvaart met zich meegebracht dat de consumentenvraag naar producten en diensten steeds meer is geïndividualiseerd. Kleinere bedrijven kunnen hierop beter inspelen dan grotere bedrijven (Carroll & Hannan, 2000).

In de vierde plaats heeft ook de overheid een bijdrage geleverd aan het toenemende aantal bedrijven. Het inzicht dat vooral kleine bedrijven verantwoordelijk zijn voor economische dynamiek en het scheppen van nieuwe banen heeft de overheid tot een beleid aangezet, dat het starten van een bedrijf bevordert. Voorbeelden hiervan zijn de flexibilisering van arbeidswetten, lagere belastingen voor ondernemingen en de deregulering van bepaalde sectoren zoals de telecommunicatiesector.

Het is duidelijk dat verschillende van de genoemde verklaringen voor de hernieuwde aantrekkingskracht van het ondernemerschap een tijdelijk karakter hebben. De groei van het aantal bedrijven in gedereguleerde sectoren zal afzwakken, zoals nu al te zien is in de telecommunicatie. Maar andere verklaringen wijzen erop dat het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking zich ook op langere termijn op een hoger niveau zal handhaven. De informatierevolutie heeft de coördinatiekosten voor economische transacties verlaagd en gezorgd voor het ontstaan van netwerken tussen grote multinationals en kleinere bedrijven. Daarnaast is met de stijgende welvaart de vraag naar geïndividualiseerde en gespecialiseerde producten en diensten gegroeid met als gevolg dat schaalvoordelen steeds moeilijker kunnen worden gerealiseerd. Dat zorgt ervoor dat het concurrentievoordeel van grote bedrijven afneemt en ook kleine bedrijven succesvol kunnen opereren.

2. Factoren die de individuele keuze voor ondernemerschap beïnvloeden

Veel aspecten van de bovenstaande macroverklaringen refereren aan specifieke externe omstandigheden die de start van een nieuw bedrijf en de overlevingskansen van dat bedrijf bevorderen of belemmeren. Uiteindelijk wordt het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking echter bepaald door het aantal mensen dat de stap naar het ondernemerschap wil zetten en door het aantal mensen dat het ondernemerschap verlaat. Het is daarom belangrijk antwoord te krijgen op de vragen 'waarom wordt iemand zelfstandig ondernemer?' en 'waarom verlaat iemand zelfstandigheid?'. De klassieke economische verklaring zegt dat iemand zal kiezen voor zelfstandigheid wanneer hij of zij als ondernemer meer kan verdienen dan als werknemer. Empirische studies hebben echter laten zien dat deze nutsmaximalisatiehypothese ernstig tekortschiet. Cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (1999) laten weliswaar zien dat zelfstandigen gemiddeld een hoger inkomen hebben dan werknemers (jaarinkomens in 1995 van respectievelijk 23.400 en 17.600 euro), maar dit verschil is om drie redenen vertekend.

In de eerste plaats hebben de cijfers betrekking op het jaarinkomen en niet op het uurloon. Hamilton (2000) houdt er rekening mee dat zelfstandigen meer uren werken dan werknemers

en laat zien dat het uurloon van zelfstandigen in de Verenigde Staten zelfs na tien jaar ondernemerschap 35 procent onder het uurloon van werknemers ligt. In de tweede plaats is het gemiddelde geen goede centrummaat voor de inkomens van zelfstandigen, omdat een klein aantal zeer goed verdienende zelfstandigen tegenover een groot aantal slecht verdienende zelfstandigen staat. In de derde plaats zorgen de krachten van de vrije markt voor een selectie van succesvolle mensen in de groep van zelfstandige ondernemers. De concurrentie zorgt ervoor dat minder productieve zelfstandigen door de vrije markt gedwongen worden om het eigen bedrijf op te geven (faillissementen), terwijl minder productieve werknemers langer in loondienst kunnen blijven werken.

Economisch onderzoek bevestigt het beeld dat verwachte verschillen in het levensinkomen van zelfstandigen en werknemers nauwelijks een rol spelen bij de keuze voor het ondernemerschap. Rees en Shah (1986) en Dolton en Makepeace (1990) rapporteren voor het Verenigd Koninkrijk dat het inkomen van zelfstandigen niet significant verschilt van het inkomen dat zij in loondienst hadden kunnen verdienen. De Wit en Van Winden (1989) komen op basis van Nederlandse gegevens tot dezelfde conclusie. Taylor (1996) vindt wel een klein effect van het te verwachten inkomensverschil. Onzekerheid en beperkte rationaliteit zijn belangrijke redenen voor de beperkte verklaringskracht van de nutsmaximalisatiehypothese. Individuen kunnen niet alle (toekomstige) mogelijkheden overzien bij de afweging tussen werken als zelfstandige of als werknemer. Het is aannemelijk dat mensen hun beslissing om als zelfstandige aan de slag te gaan niet op het langetermijnperspectief baseren maar op de kans van slagen op korte termijn. Mensen die menen dat ze de noodzakelijke vaardigheden en hulpbronnen in huis hebben om een eigen bedrijf op te zetten, zullen vaker voor het ondernemerschap kiezen. We noemen vier groepen van factoren die in de literatuur worden genoemd om de keuze voor het ondernemerschap te verklaren.

De eerste groep van factoren bestaat uit aspecten van menselijk kapitaal. De theorie van het menselijk kapitaal zegt dat individuele kenmerken als opleidingsniveau en werkervaring van groot belang zijn voor iemands productiviteit en daarmee voor beroepskeuze en beroepssucces. Toepassingen van deze theorie op de keuze voor het ondernemerschap hebben slechts weinig eenduidige conclusies opgeleverd. Zo vinden de meeste studies geen significante effecten van opleidingsniveau op ondernemerschap (zie bijvoorbeeld Carroll & Mosakowski, 1987; Taylor, 1996; De Wit & Van Winden, 1989). Slechts Rees en Shah (1986) vinden dat een hogere opleiding een positieve invloed heeft op de keuze voor het ondernemerschap. De resultaten van het effect van werkervaring zijn zelfs nog onduidelijker. Sommigen vinden een negatief effect (Evans & Leighton, 1989; De Wit & Van Winden, 1989), anderen een niet-significant effect (Carroll & Mosakowski, 1990) en weer anderen een positief effect (Dolton & Makepeace, 1990; Evans & Jovanovic, 1989).

De inconsistentie in de bevindingen heeft verschillende oorzaken. In de eerste plaats is de keuze voor een opleiding en voor het opdoen van ervaring in betaald werk afhankelijk van de keuze voor zelfstandig ondernemerschap. Bijvoorbeeld: mensen met een voorkeur voor een bestaan als zelfstandige investeren minder in hun onderwijsloopbaan, omdat hun succes minder afhangt van diploma's dan mensen die in loondienst willen gaan werken. Ten tweede is het

twijfelachtig of men in het formele onderwijs vaardigheden kan aanleren die van belang zijn voor het ondernemerschap. In dit artikel zullen we toch opnieuw onderzoeken in hoeverre menselijk kapitaal een invloed heeft op de keuze om zelfstandig ondernemer te worden. Behalve naar opleiding en werkervaring kijken we daarbij ook naar menselijk kapitaal dat voortkomt uit specifieke ervaring in de beroepsloopbaan, met name naar het niveau van het beroep en de bedrijfssector waarin men werkzaam is.

De tweede groep van factoren bestaat uit sociale hulpbronnen. Veel onderzoek heeft laten zien dat de keuze voor zelfstandigheid veel meer voorkomt wanneer iemands ouders ook zelfstandig zijn (Blanchflower & Oswald, 1990; Blau & Duncan, 1967; Carroll & Mosakowski, 1987; Luijckx & Ganzeboom, 1989; Taylor, 1996 en De Wit & Van Winden, 1989). Er zijn twee gangbare verklaringen voor deze intergenerationele overdracht van ondernemerschap, die overigens overeind blijft wanneer men zelfstandigen die het familiebedrijf hebben overgenomen buiten beschouwing laat (Blumberg & Pfann, 2001). In de eerste plaats leren kinderen van ondernemers van huis uit vaardigheden die hen als ondernemer te pas komen en ontwikkelen zij een identiteit en levensstijl volgens het beeld van de zelfstandige ondernemer. In de tweede plaats is het aanneemelijk dat kinderen van ondernemers meer ondersteund worden wanneer zij beslissen om zelfstandig te worden dan kinderen met ouders die in loondienst zijn. Die ondersteuning hoeft niet alleen materieel maar kan ook immaterieel van karakter zijn. Er is vaak sprake van immateriële ondersteuning door de overdracht van kennis en van beroepsvoorkeur. De overname van een (familie)bedrijf is overigens een van de belangrijkste voorspellers van succesvol ondernemerschap aangezien de overlevingskansen van gevestigde bedrijven veel hoger zijn dan van nieuw opgerichte bedrijven (Freeman, Carroll & Hannan, 1983; Preisendörfer & Voss, 1990). In dit artikel kijken we ook of het hebben van een zelfstandig werkende partner een steun of juist een handicap betekent. Beide mechanismen zijn theoretisch mogelijk: Bernasco (1994) heeft laten zien dat een succesvolle partner zowel een restrictie als een hulpbron is voor de eigen loopbaan. Informatie over vrienden en kennissen, ook een belangrijke bron van sociale hulpbronnen, hebben we helaas niet.

De derde groep van factoren die de keuze voor het ondernemerschap verklaren, bestaat uit persoonlijkheidskenmerken. Penrose (1959) identificeert vier kenmerken van een succesvolle entrepreneur: (1) ambitie, (2) creativiteit bij het aantrekken van financiële middelen, (3) geestelijke beweeglijkheid, en (4) beoordelingsvermogen. Andere persoonlijkheidskenmerken die vaak worden genoemd, zijn prestatiedrang (McClelland, 1961), interne locus van controle (Rotter, 1966) en geneigdheid om risico's te nemen. Het gedane onderzoek is echter zelden in staat geweest om aan te tonen dat persoonlijkheidskenmerken werkelijk een invloed hebben op de keuze voor ondernemerschap. Komen de genoemde persoonlijkheidskenmerken vooral voor bij geslaagde entrepreneurs of zijn ze kenmerkend voor succesvolle mensen in het algemeen? De onderzoeksdesigns van de gedane studies schieten tekort door selectieve steekproeven, slecht gedefinieerde populaties, kleine steekproeven en het ontbreken van controlegroepen. Daarnaast is de causaliteit van de relatie onduidelijk, omdat de moeizame beginfase van een startend bedrijf de nieuwe ondernemer tot hogere prestaties kan dwingen (Miner, 1997). In dit artikel kijken we naar de invloed van de zogenaamde 'Big Five' persoonlijkheidsdimensies (Goldberg, 1981): extraversie, vriendelijkheid, nauwkeurigheid, emotionele stabiliteit en openheid.

Theoretische verwachtingen hebben we hier nauwelijks, al vermoeden we dat vooral de persoonlijkheidsdimensie openheid een positief effect zal hebben op de instroom in zelfstandig ondernemerschap.

Naast deze drie groepen van individuele factoren bestuderen we als vierde factor de conjunctuur. Theoretisch is het onduidelijk in welke richting de conjunctuur de keuze voor het ondernemerschap beïnvloedt. Aan de ene kant is het mogelijk dat vooral een gunstige conjunctuur de keuze voor zelfstandig ondernemerschap beïnvloedt, omdat dan de vooruitzichten goed zijn en men zelfs na een mislukking nog goede kansen heeft op een baan in loondienst. Aan de andere kant is het ook mogelijk dat juist een ongunstige conjunctuur een positieve uitwerking heeft op het aantal zelfstandigen omdat er dan minder banen in loondienst beschikbaar zijn. De empirie zal het antwoord moeten geven of het netto-effect van de conjunctuur positief of negatief is.

Zoals al aangegeven kijken we niet alleen naar de determinanten van een keuze voor zelfstandig ondernemerschap maar ook naar de determinanten van uitstroom uit ondernemerschap. De economische verklaring zegt dat ondernemers ermee ophouden wanneer zij onvoldoende winst realiseren of failliet gaan, of wanneer zij op de markt voor betaalde arbeid betere mogelijkheden krijgen. Daarnaast verlaat een klein aantal mensen het ondernemerschap door de verkoop van het eigen bedrijf, wat vaak verband houdt met pensionering. In dit artikel onderzoeken we of de kans om het vol te houden als ondernemer afhankelijk is van dezelfde vier factoren die we noemden als determinanten van instroom in ondernemerschap: menselijk kapitaal, sociale hulpbronnen, de conjunctuur en persoonlijkheid. Een Duitse studie (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 1992) combineert argumenten uit de theorie van het menselijk kapitaal en uit de organisatie-ecologie om de overlevingskansen van jonge bedrijven te voorspellen. Een van de bevindingen uit dit onderzoek is dat hoger opgeleiden succesvollere bedrijven starten, wat voornamelijk ligt aan het verschijnsel dat hoger opgeleiden vaker grotere bedrijven starten en dat die grotere overlevingskansen hebben (Hannan & Freeman, 1989). Ook gebrek aan sociale hulpbronnen, persoonlijkheid en een tegenzittende conjunctuur zouden een rol kunnen spelen bij de beslissing om het eigen bedrijf op te geven.

3. Ontwikkelingen in ondernemerschap in Nederland

In deze paragraaf gaan we in op veranderingen in de samenstelling van de categorie zelfstandige ondernemers. De gegevens zijn afkomstig uit grootschalige arbeidsmarktonderzoeken van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS, 1985, 1997). Tabel 1 laat zien dat in dit tijdvak het percentage zelfstandige mannen is toegenomen van 10,6 procent naar 12,3 procent en dat het percentage zelfstandige vrouwen zelfs is verdubbeld, van 4,0 procent naar 8,3 procent. Tabel 1 laat verder zien dat de ontwikkelingen sterk variëren tussen bedrijfssectoren. Voor mannen is het relatieve aantal zelfstandigen het sterkst gestegen in de industrie, de bouwnijverheid, transport en communicatie, de financiële dienstverlening en de overige dienstverlening. In de handel, de horeca, de gezondheid en de landbouw is daarentegen een afnemend percentage zelfstandigen te zien. Bij de vrouwen is het aandeel zelfstandigen in alle sectoren behalve de horeca gestegen. Wel is de groei relatief klein in de sectoren handel, zakelijke dienstverlening en gezondheid.

Tabel 1: Percentage zelfstandige ondernemers per bedrijfssector in 1985 en 1997; werkende mannen en vrouwen 18-60 jaar oud

	1985		1997	
	Mannen	Vrouwen	Mannen	Vrouwen
Industrie	2,1	1,8	4,1	5,5
Bouwnijverheid	7,1	1,9	13,4	8,3
Groothandel en detailhandel	20,1	6,9	15,9	8,2
Horeca	37,5	11,5	18,9	9,8
Transport en communicatie	3,0	1,5	6,5	2,3
Financiële dienstverlening	4,1	0,8	7,2	1,7
Zakelijke dienstverlening	15,6	8,6	18,7	9,1
Onderwijs	2,3	1,0	4,4	3,9
Gezondheid	16,7	3,5	12,5	4,1
Overige dienstverlening	3,1	3,3	6,6	12,4
Agrarische sector	58,9	8,8	56,2	36,1
Totaal inclusief agrarische sector	10,6	4,0	12,3	8,3
Totaal exclusief agrarische sector	7,8	3,9	10,5	7,7

BRON: eigen berekeningen op Arbeidskrachtentelling 1985 (18.399 mannen en 8.921 vrouwen) en Enquête Beroepsbevolking 1997 (30.824 mannen en 22.178 vrouwen); percentages berusten op gewogen data.

Aan deze veranderingen ligt een aantal ontwikkelingen ten grondslag. In de eerste plaats is de zogenaamde informatierevolutie van belang. In vergelijking met andere ontwikkelde landen is Nederland een koploper in het gebruik van informatietechnologie. Dat blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat er in Nederland per duizend inwoners 201 personal computers in gebruik zijn, tegen 134 per duizend inwoners in Frankrijk en 165 in Duitsland (Unesco, 1998). Alleen Zwitserland had in 1998 meer pc's per duizend inwoners (348). De informatierevolutie leidt tot meer zelfstandigen omdat het de vraag naar kleinschalige professionele dienstverlening verhoogt en de coördinatiekosten verlaagt. Als gevolg daarvan is het voor grotere bedrijven makkelijker activiteiten uit te besteden of in aparte bedrijfsonderdelen te organiseren. Een goed voorbeeld is dat het aantal zelfstandigen in de financiële sector voor een belangrijk deel is toe te schrijven aan het beleid van banken en verzekeringsmaatschappijen om de verkoop van hun producten steeds meer aan onafhankelijke financiële adviseurs of tussenpersonen over te laten. Ook in de productie is deze trend waar te nemen. Hier is de groei vooral toe te schrijven aan bedrijven die gerelateerd zijn aan de informatie- en communicatietechnologie, terwijl er juist minder zelfstandigen zijn in de meer traditionele sectoren, zoals de metaalverwerking en voedingsmiddelen. Het gegroeide aandeel van zelfstandigen in de onderwijssector is verwant aan de informatierevolutie en het directe gevolg van de verhoogde nadruk op levenslang leren en de grotere vraag naar cursussen.

Een tweede belangrijke ontwikkeling is de tendens om bepaalde risico's aan zelfstandige bedrijven over te dragen, in het bijzonder wanneer de vraag naar arbeid grote seizoensschommelingen kent en de kans op arbeidsongeschiktheid hoog is. Zo heeft zich bijvoorbeeld in de bouwnijverheid een aanzienlijke schaalverkleining voorgedaan doordat grotere bedrijven de uitgaven voor sociale zekerheid overdoen aan zelfstandige onderaannemers.

In de derde plaats zijn de veranderingen in de handel en de horeca toe te schrijven aan sectorspecifieke veranderingen in de economische organisatie. Het concentratieproces in de detailhandel is duidelijk zichtbaar in de winkelstraten van de binnensteden, waar lokale onafhankelijke winkeliers het veld hebben geruimd voor grote (inter)nationale handelsketens die profiteren van schaalvoordelen bij de inkoop en marketing. Soortgelijke processen zijn binnen de horeca waar te nemen. Internationale hotelketens nemen familiehotels over en brouwerijen ontwikkelen formules voor uitgaansgelegenheden en verwerven zo controle over hun distributiekanaalen. Ook in de agrarische sector doet dit proces zich voor. Kleinere boerderijen gaan op in grote agrarische bedrijven, wat mede het gevolg is van de agrarische politiek van de Europese Unie die de grotere bedrijven in de bio-industrie bevoordeelt.

Uit tabel 2 blijkt dat er een sterke samenhang is tussen het opleidingsniveau en het werken als zelfstandig ondernemer en dat die samenhang is veranderd tussen 1985 en 1997. Bij mannen geldt dat in 1985 een MBO-diploma en een academische graad de grootste kans opleveren om zelfstandig ondernemer te worden. Het percentage zelfstandigen is in bijna alle opleidingsniveaus toegenomen tussen 1985 en 1997, behalve bij MBO-ers, maar bij de hoger opgeleiden is de toename opvallend groot, wat ook weer wijst op de gevolgen van de informatierevolutie. Ook bij vrouwen zijn er meer zelfstandigen onder de academici. Bij vrouwen zijn de verschuivingen tussen 1985 en 1997 meer uniform: in alle opleidingscategorieën is het percentage zelfstandigen met enkele procenten gegroeid.

Tabel 2: Percentage zelfstandige ondernemers per opleidingsniveau in 1985 en 1997; werkende mannen en vrouwen 18-60 jaar oud

	1985		1997	
	Mannen	Vrouwen	Mannen	Vrouwen
Basisonderwijs	5,8	3,1	9,0	6,6
LBO	4,1	3,0	7,0	6,5
MAVO	5,1	1,6	8,7	5,6
MBO	11,6	4,9	11,4	6,9
HAVO en VWO	4,6	1,4	9,3	5,2
HBO	5,5	5,1	10,2	8,4
Universiteit	11,1	8,6	15,8	10,2

BRON: eigen berekeningen op Arbeidskrachtentelling 1985 (16.755 mannen en 8.430 vrouwen) en Enquête Beroepsbevolking 1997 (28.362 mannen en 20.444 vrouwen); percentages berusten op gewogen data. Exclusief agrarische sector.

In tabel 3 en 4 gaan we in op de samenhang tussen sociale klasse en ondernemerschap. We onderscheiden drie klassen van zelfstandigen, gebaseerd op de beroepsklasse die ze zouden innemen in het klassenschema van Erikson en Goldthorpe (1992) wanneer ze hun baan in loondienst hadden uitgeoefend: professionals en managers (hogere beroepen: klassen I en II uit het klassenschema), geschoolde zelfstandigen (geschoolde beroepen: klassen IIIa, IV, V, VI en VIIa) en ongeschoolde zelfstandigen (ongeschoolde beroepen: klassen VIIb en IIIb). Tabel 3 toont de percentages zelfstandigen in deze drie sociale klassen in 1985 en 1997. De ontwikkelingen voor mannen en vrouwen zijn grotendeels gelijk. In de hogere beroepen en in de ongeschoolde beroepen is er een sterke toename in het percentage zelfstandige ondernemers, terwijl het percentage zelfstandigen in de middengroep nauwelijks is gestegen. Opvallend is dat het percentage ondernemers onder vrouwen in ongeschoolde beroepen zo sterk is gegroeid.

Vervolgens laat tabel 4 zien welke gevolgen de groei van het aantal zelfstandige ondernemers (en de veranderende beroepenstructuur als geheel) heeft gehad voor de samenstelling van de groep zelfstandigen in Nederland. Voor mannen én vrouwen geldt dat in 1985 de meeste zelfstandigen nog in de middengroep zaten. In 1997 blijken de meeste zelfstandigen echter te vinden te zijn in de hogere beroepen. De meeste zelfstandige ondernemers werken tegenwoordig in een vrij beroep of zijn manager van een eigen bedrijf.

Tabel 3: Percentage zelfstandige ondernemers per sociale klasse in 1985 en 1997; werkende mannen en vrouwen 18-60 jaar oud

	1985		1997	
	Mannen	Vrouwen	Mannen	Vrouwen
Professionals en managers	8,2	5,8	13,4	10,7
Geschoolde beroepen	9,3	4,5	9,8	4,7
Ongeschoolde beroepen	2,5	0,5	4,3	7,0

BRON: eigen berekeningen op Arbeidskrachtentelling 1985 (17.013 mannen en 8.539 vrouwen) en Enquête Beroepsbevolking 1997 (28.414 mannen en 20.461 vrouwen); percentages berusten op gewogen data. Exclusief agrarische sector.

Tabel 4: *Sociale klasse van zelfstandige ondernemers en van werknemers in 1985 en 1997 (kolompercentages); werkende mannen en vrouwen 18-60 jaar oud*

	1985		1997	
	Mannen	Vrouwen	Mannen	Vrouwen
<i>Zelfstandige ondernemers</i>				
Professionals en managers	33,5	36,8	55,5	48,6
Geschoolde beroepen	60,9	60,1	38,1	30,5
Ongeschoolde beroepen	5,6	3,1	6,4	20,9
<i>Werknemers</i>				
Professionals en managers	31,7	24,2	42,1	31,1
Geschoolde beroepen	49,8	51,9	41,0	47,7
Ongeschoolde beroepen	18,6	23,9	16,8	21,2

BRON: eigen berekeningen op Arbeidskrachtentelling 1985 (17.013 mannen en 8.539 vrouwen) en Enquête Beroepsbevolking 1997 (28.414 mannen en 20.461 vrouwen); percentages berusten op gewogen data. Exclusief agrarische sector.

4. Data, methoden en operationaliseringen

Om de individuele determinanten van ondernemerschap te bepalen, gebruiken we twee retrospectieve levenslooponderzoeken, de Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1992/1993 (FNB92: Ultee & Ganzeboom, 1992) en de Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1998 (FNB98: De Graaf, De Graaf, Kraaykamp & Ultee, 1998). De opzet van deze twee bestanden is grotendeels gelijk: de respondenten vormen een representatieve steekproef uit de Nederlandse bevolking met een leeftijd tussen 21 en 64 jaar (FNB92) en tussen 18 en 70 jaar (FNB98). In beide onderzoeken zijn de respondent en diens eventuele partner vergelijkbare (FNB92) of identieke (FNB98) vragenlijsten voorgelegd. In onze analyses maken we gebruik van de primaire respondenten en hun partners en beschikken zo over levensloopgegevens van 3.827 individuen (1.800 in 1992 en 2.027 in 1998).

De respondenten en hun partners werden over een groot aantal aspecten van hun levensloop ondervraagd, waaronder hun sociale achtergrond, schoolloopbaan en beroepsloopbaan. Deze gegevens worden geanalyseerd met behulp van een discrete tijd-gebeurtenissenanalyse (Allison, 1984). Op basis van de loopbaangegevens hebben we een bestand geconstrueerd waarin elke persoon een record heeft voor elk jaar dat hij of zij is geobserveerd, vanaf het jaar dat hij of zij van school kwam tot aan het jaar van het interview. Op basis van dit bestand kunnen logistische regressiemodellen worden geschat met het al dan niet optreden van gebeurtenissen (instroom en uitstroom) als afhankelijke variabele. Personen die in de agrarische sector hebben gewerkt, zijn niet opgenomen in de analyse. De uiteindelijke steekproef bevat informatie over 3.677 respondenten. We observeren 350 keer instroom in zelfstandig ondernemerschap: bij

301 respondenten één keer, bij 23 respondenten twee keer en bij één respondent drie keer. Verder observeren we 160 keer uitstroom uit zelfstandig ondernemerschap: bij 140 respondenten één keer en bij 10 respondenten twee keer.

De onafhankelijke variabelen zijn als volgt gemeten:

<i>Sekse</i>	een dummyvariabele met 0 = vrouw en 1 = man
<i>Leeftijd</i>	de leeftijd van de respondent is getransformeerd naar $(\text{leeftijd} - 18)/10$. Het bereik van de getransformeerde variabele is van 0 tot 4,2. Ook het kwadraat van deze variabele is opgenomen in de analyse. Leeftijd is een tijdsafhankelijke variabele.
<i>Opleidingsniveau</i>	twee tijdsafhankelijke dummyvariabelen: (1) middelbaar onderwijs: mbo, havo of vwo; (2) hoger onderwijs: hbo of wo. De referentiecategorie wordt gevormd door respondenten met lager onderwijs: basisonderwijs, lbo of mavo.
<i>Beroepsklasse</i>	drie tijdsafhankelijke dummyvariabelen: (1) EGP-klassen I of II (hogere beroepen: professionals/managers); (2) EGP-klasse IIIa, IV, V, VI of VIIa (geschoolde beroepen) (Erikson & Goldthorpe, 1992); (3) geen werk. De categorie 'geen werk' omvat personen die niet tot de beroepsbevolking behoren (95 procent) en werklozen (5 procent). EGP-klasse IIIb of VIIb (ongeschoolde beroepen) is referentiecategorie. Uiteraard vervalt de categorie 'geen werk' in de uitstroomanalyse.
<i>Bedrijfssector</i>	vier tijdsafhankelijke dummyvariabelen: (1) bouwnijverheid; (2) traditionele dienstverlening (inclusief horeca en handel); (3) zakelijke dienstverlening (inclusief financiële dienstverlening, transport en communicatie); (4) overige dienstverlening. De referentiecategorie wordt gevormd door de industrie.
<i>Personeel</i>	een dummyvariabele die aangeeft of het bedrijf van de respondent personeel heeft (waarde is 1) of geen personeel heeft (waarde is 0). Dit kenmerk wordt uitsluitend gebruikt in de uitstroomanalyse.
<i>Beroepsklasse vader</i>	de beroepsklasse van de vader is gebaseerd op zijn beroep toen de respondent 15 jaar oud was. De indeling is gelijk aan die van de beroepsklasse van de respondent.
<i>Zelfstandigheid vader</i>	dummyvariabele, die aangeeft of de vader zelfstandige was toen de respondent 15 jaar oud was.
<i>Positie partner</i>	drie tijdsafhankelijke dummyvariabelen: (1) partner werkt in loondienst; (2) partner werkt als zelfstandige; (3) geen partner. De categorie 'geen partner' heeft betrekking op perioden waarin de respondent geen partner had en ook op perioden waarin de respondent samenwoonde met een andere partner dan de huidige. 'Partner heeft geen werk' is de referentiecategorie.
<i>Conjunctuur</i>	het werkloosheidspercentage. Vóór 1970 was de werkloosheid in Nederland minder dan 2 procent, maar in de jaren 1970 groeide de

Persoonlijkheid

werkloosheid snel tot boven de 10 procent. Tussen 1980 en 1998 daalde de werkloosheid van 13,2 procent naar 6,0 procent (CBS, 1999).

de *Big Five* basisdimensies van persoonlijkheid: extraversie, vriendelijkheid, nauwkeurigheid, stabiliteit, openheid. Deze vijf dimensies van de persoonlijkheid berusten op zelfbeoordelingen volgens de procedure die door Gerris e.a. (1998) is ontwikkeld. Alleen het survey uit 1998 bevat informatie over persoonlijkheid.

De tijdsafhankelijke onafhankelijke variabelen hebben betrekking op de situatie op 1 januari van elk jaar. Om er zeker van te zijn dat veranderingen in de onafhankelijke variabelen voorafgaan aan de gebeurtenis worden ze met een vertraging (lag) van één jaar in de regressieanalyses opgenomen.

5. Analyse van instroom en uitstroom

In tabellen 5, 6 en 7 worden regressiemodellen gepresenteerd met behulp waarvan de determinanten van instroom en uitstroom kunnen worden vastgesteld. De modellen uit tabellen 5 en 6 zijn gebaseerd op de gecombineerde informatie uit de twee surveys uit 1992 en 1998. In deze modellen gaan we na in hoeverre instroom en uitstroom worden bepaald door menselijk kapitaal, door sociale hulpbronnen en door de conjunctuur. Aangezien de persoonlijkheid alleen in 1998 is gemeten, wordt de invloed van persoonlijkheidsfactoren in een aparte analyse vastgesteld; deze wordt getoond in tabel 7.

5.1 Instroom in zelfstandig ondernemerschap

Tabel 5 geeft de resultaten van de gebeurtenissenanalyse weer voor de instroom in zelfstandigheid. Welke factoren bepalen of iemand ondernemer wordt? In de eerste plaats blijkt dat mannen vaker kiezen voor zelfstandig ondernemerschap dan vrouwen (de kansverhouding bedraagt $e^{0,428} = 1,53$). De significante lineaire en kwadratische effecten van leeftijd geven aan dat de kans op ondernemerschap toeneemt over de levensloop maar dat die toename steeds minder wordt. Het omslagpunt ligt bij een leeftijd van 33 jaar. Dit leeftijdseffect is in overeenstemming met de theorie van het menselijk kapitaal. Het komt slechts zelden voor dat iemand meteen ondernemer wordt; meestal wordt zelfstandigheid voorafgegaan door een periode in loondienst. Wanneer de nodige ervaring is opgebouwd en het nodige kapitaal is verzameld, kan een eigen zaak begonnen worden. Met een toenemende leeftijd neemt de periode waarin iemand zijn investeringen in het ondernemerschap terug kan verdienen echter weer af, zodat voor ouderen de overgang naar zelfstandig ondernemerschap weer minder aantrekkelijk wordt.

Vervolgens kijken we naar de effecten van drie andere indicatoren van menselijk kapitaal, het opleidingsniveau, het beroepsniveau en de bedrijfssector waarin men werkzaam is. Tabel 5 laat zien dat het opleidingsniveau positief samenhangt met de kans om ondernemer te worden.

Tabel 5: *Determinanten van instroom in zelfstandig ondernemerschap*

	<i>b</i>	<i>s.e.^a</i>
<i>Menselijk kapitaal</i>		
Sekse (man = 1, vrouw = 0)	0,428**	0,141
Leeftijd ((leeftijd-18)/10)	1,334**	0,251
Leeftijd kwadraat ((leeftijd-18)/10) ²	-0,434**	0,081
Opleidingsniveau: lager (referentie)	0	
Opleidingsniveau: middelbaar	0,509**	0,155
Opleidingsniveau: hoog	0,656**	0,194
Beroepsklasse: ongeschoold (referentie)	0	
Beroepsklasse: geschoold	-0,067	0,230
Beroepsklasse: professional/manager	-0,203	0,252
Beroepsklasse: werkloos/niet actief	-0,538*	0,245
Bedrijfssector: industrie (referentie)	0	
Bedrijfssector: bouwnijverheid	0,836**	0,281
Bedrijfssector: traditionele dienstverlening	1,062**	0,248
Bedrijfssector: zakelijke dienstverlening	0,023	0,282
Bedrijfssector: overige dienstverlening	-0,185	0,259
<i>Sociale hulpbronnen</i>		
Beroepsklasse vader: ongeschoold (referentie)		
Beroepsklasse vader: geschoold	0,049	0,146
Beroepsklasse vader: professional/manager	0,428**	0,158
Zelfstandigheid vader (ja = 1, nee = 0)	0,544**	0,120
Positie partner: werkt niet (referentie)		
Positie partner: werkt in loondienst	0,218	0,209
Positie partner: werkt als zelfstandige	1,148**	0,312
Positie partner: geen partner	0,343*	0,182
<i>Conjunctuur</i>		
Werkloosheidspercentage	-0,005	0,015

Tabel 5: *Determinanten van instroom in zelfstandig ondernemerschap (vervolg)*

<i>Modelkenmerken</i>	
Intercept	-7,361
Aantal gebeurtenissen	350
Aantal betrokken respondenten	3.646
Aantal waarnemingen (personen * jaren)	85.059
-2 Log likelihood	4.339
Wald chi-kwadraat	200
Aantal vrijheidsgraden ^b	25

** $p < 0,01$ * $p < 0,05$

^a Standaardfouten zijn gecorrigeerd voor afhankelijke waarnemingen binnen huishoudens.

^b Het model bevat ook indicatoren voor ontbrekende waarden (opleidingsniveau en beroepsklasse van de respondent, vaders beroepsklasse en zelfstandigheid, bedrijfssector) en bevatten een indicator voor het surveyjaar.

BRON: Familie-enquêtes Nederlandse Bevolking 1992/93 en 1998.

Vooraf laagopgeleiden hebben een kleinere kans om zelfstandig te worden, terwijl er geen verschil is tussen middelbaar en hoger opgeleiden. De kansverhouding is voor hoger opgeleiden 1,93 keer zo hoog als die voor lager opgeleiden. Deze bevinding is in overeenstemming met de hierboven gepresenteerde arbeidsmarktstatistieken, maar komt niet overeen met eerdere studies waarin geen effect van opleidingsniveau werd gevonden. Tabel 5 laat zien dat de beroepsklasse waarin men werkzaam is geen extra effect heeft op de beslissing om zelfstandig te worden. Wel is duidelijk dat personen zonder werk een aanzienlijk kleinere kans hebben om een bedrijf te beginnen dan personen met betaald werk.

De bedrijfssector blijkt van meer belang. Werknemers in de bouwnijverheid en in de traditionele dienstverlening hebben een grotere kans om een eigen bedrijf te beginnen dan respondenten in de andere bedrijfssectoren. We gaven al aan dat werkgevers in de bouwnijverheid risico's (schommelingen in de vraag en de kans op arbeidsongeschiktheid) afwentelen op zelfstandige bouwvakkers. De grotere kans op instroom in zelfstandig ondernemerschap in de traditionele dienstverlening (horeca en handel) komt waarschijnlijk voort uit de geringe kans om intern carrière te maken in deze bedrijfssectoren. Opvallend is dat er in de dienstverlening geen grotere kans op zelfstandigheid bestaat dan in de industrie. Dit resultaat lijkt haaks te staan op de eerdere bevinding dat het aandeel zelfstandigen in deze sectoren sterk is toegenomen. Een mogelijke verklaring is dat mensen die een bedrijf beginnen in de zakelijke dienstverlening daarvoor niet in deze sector werkzaam waren.

Vervolgens richten we ons op de effecten van sociale hulpbronnen. De sociaal-economische klasse van de ouders heeft een duidelijke invloed op de keuze voor zelfstandigheid. Respondenten met een vader in een hoger beroep hebben een veel grotere kans om zelfstandig te worden. De kansverhouding tussen instroom versus niet-instroom is voor hen 1,53 zo groot als voor personen met een vader die ongeschoold werk had. Verder is duidelijk dat zelfstandig-

heid vaak van ouders op kinderen wordt overgedragen (de kansverhouding is 1,72). Verder wordt duidelijk dat er ook ondersteuning is van de partner. Respondenten met een partner die een eigen bedrijf heeft, hebben een veel grotere kans om zelfstandig te worden dan respondenten met een niet-werkende partner (de kansverhouding is 3,15). Respondenten met een niet-werkende partner en respondenten met een partner in loondienst verschillen echter niet van elkaar wat betreft de kans om zelfstandig te worden. Blijkbaar wordt een additionele en zekere bron van inkomen uit een baan in loondienst niet gezien als een remedie voor de hogere onzekerheid van het inkomen uit het eigen bedrijf. Verder blijkt dat alleenstaanden eerder een eigen bedrijf beginnen dan mensen met een partner.

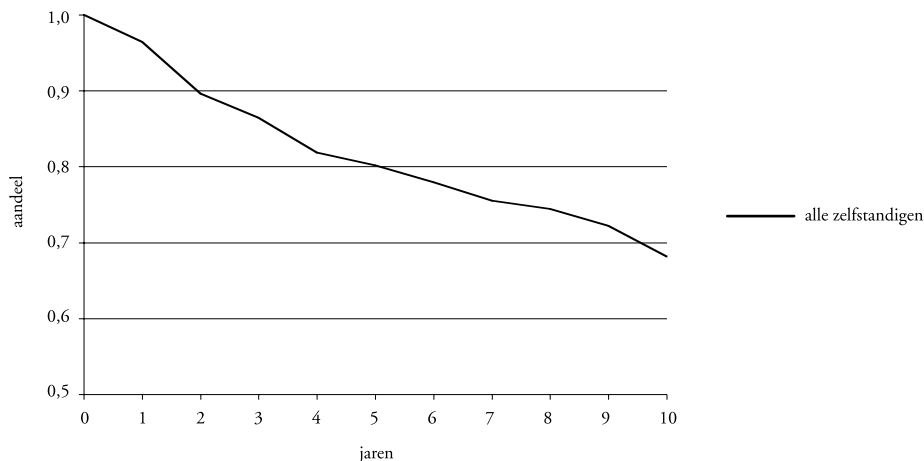
Ten slotte blijkt dat de conjunctuur de kans op instroom in zelfstandig ondernemerschap niet beïnvloedt. Dit komt overeen met het idee dat de conjunctuur zowel een positieve als een negatieve invloed kan hebben op de keuze voor ondernemerschap. Bij een gunstige conjunctuur is de kans op succesvol ondernemerschap groter dan bij een ongunstige conjunctuur, maar bij een gunstige conjunctuur zijn er ook op de reguliere arbeidsmarkt meer kansen op goedbetaald werk. We houden het erop dat de twee effecten elkaar opheffen.

In onze analyses bekijken we de keuze voor zelfstandig ondernemerschap in een lange periode. De oudste respondenten kwamen van school in de jaren vijftig en de jongste respondenten in de jaren negentig. Om te onderzoeken of het beslissingsproces om zelfstandig te worden is veranderd gedurende deze periode hebben we de regressieanalyse apart gedaan voor de periode tot aan 1980 en voor de periode daarna.² Dit levert geen enkel statistisch significant verschil op in de determinanten van instroom in zelfstandig ondernemerschap, wat erop lijkt te wijzen dat de effecten niet sterk zijn veranderd, maar wat ook het gevolg kan zijn van de relatief geringe aantallen observaties in de twee periodes (141 overgangen naar ondernemerschap vóór 1980 en 209 overgangen na 1980).

5.2 Uitstroom uit zelfstandigheid

Figuur 1 laat zien wat de overlevingskansen zijn van de zelfstandige ondernemingen die de respondenten zijn begonnen (Kaplan-Meier functie). De kans op uitstroom is het grootste in de eerste jaren van zelfstandigheid. Na tien jaar is ongeveer dertig procent van de respondenten die voor eigen rekening zijn gaan werken niet langer zelfstandig. Dit percentage ligt een stuk lager dan wat eerdere studies laten zien (bijvoorbeeld Brüderl e.a., 1992). Dit kan worden veroorzaakt door het retrospectieve karakter van onze levensloopgegevens, omdat het mogelijk is dat respondenten zich korte perioden van zelfstandigheid niet herinneren of dat ze die niet rapporteren. Het is echter waarschijnlijker dat het verschil veroorzaakt wordt door het feit dat eerdere studies over de uitstroom gebaseerd zijn op bedrijfsstatistieken. Om twee redenen is de geregistreerde uitstroom volgens bedrijfsstatistieken groter dan volgens surveys onder personen. In de eerste plaats hebben bedrijfsstatistieken ook betrekking op zeer kleine bedrijven die mensen hebben naast hun hoofdwerkzaamheid in loondienst. Door hun geringe omvang hebben deze bedrijfjes a-priori een grotere kans om te mislukken. In de tweede plaats registreren bedrijfsstatistieken ook uitstroom wanneer een eigenaar van meerdere bedrijven één van zijn bedrijven sluit.

Figuur 1: Kaplan-Meier-functie (overleven als zelfstandig ondernemer) (exclusief agrarische sector)



Tabel 6 toont de resultaten van de gebeurtenissenanalyse van uitstroom uit zelfstandigheid. De effecten zijn over het algemeen erg klein en niet-significant, wat erop wijst dat uitstroom minder goed kan worden voorspeld dan de instroom. Alleen de leeftijd van de respondent en de conjunctuur hebben significante effecten op de uittrede uit zelfstandig ondernemerschap. Het leeftijdseffect is U-vormig. Eerst daalt de kans op uitstroom en daarna neemt de kans weer toe; het minimum van de curve ligt bij een leeftijd van 43 jaar. De daling van de uitstroom in het begin van de levensloop is toe te schrijven aan het feit dat de overlevingskansen van een bedrijf stijgen naarmate de ondernemer meer ervaring heeft opgedaan en op latere leeftijd stijgt de kans voor uitstroom weer. Hoe ongunstiger de conjunctuur, des te groter de kans is dat een zelfstandige ondernemer stopt. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de verminderde overlevingskansen van bedrijven in tijden van economische teruggang. Eerder zagen we dat de conjunctuur geen invloed heeft op de instroom in het ondernemerschap. Dit wijst erop dat de stap naar het ondernemerschap een individuele beslissing is waarbij men zich niet erg laat beïnvloeden door de conjunctuur, maar dat de individuele dromen van het vrije ondernemerschap uiteindelijk worden getoetst door de krachten van de markt.

Tabel 6: *Determinanten van uitstroom uit zelfstandig ondernemerschap*

	<i>b</i>	<i>s.e.^a</i>
<i>Menselijk kapitaal</i>		
Sekse (man = 1, vrouw = 0)	-0,180	0,216
Leeftijd ((leeftijd-18)/10)	-1,230**	0,349
Leeftijd kwadraat ((leeftijd-18)/10) ²	0,246**	0,086
Opleidingsniveau: lager (referentie)	0	
Opleidingsniveau: middelbaar	-0,264	0,212
Opleidingsniveau: hoog	-0,020	0,266
Beroepsklasse: ongeschoold (referentie)	0	
Beroepsklasse: geschoold	-0,204	0,315
Beroepsklasse: professional/manager	-0,016	0,362
Bedrijfssector: industrie (referentie)	0	
Bedrijfssector: bouwnijverheid	-0,262	0,533
Bedrijfssector: traditionele dienstverlening	0,517	0,397
Bedrijfssector: zakelijke dienstverlening	-0,217	0,442
Bedrijfssector: overige dienstverlening	0,240	0,415
Personeel (ja = 1, nee = 0)	0,354	0,231
<i>Sociale hulpbronnen</i>		
Beroepsklasse vader: ongeschoold (referentie)	0	
Beroepsklasse vader: geschoold	0,141	0,243
Beroepsklasse vader: professional/manager	0,120	0,229
Zelfstandigheid vader (ja = 1, nee = 0)	-0,327	0,205
Positie partner: werkt niet (referentie)	0	
Positie partner: werkt in loondienst	-0,338	0,323
Positie partner: werkt als zelfstandige	-0,214	0,469
Positie partner: geen partner	0,074	0,291
<i>Conjunctuur</i>		
Werkloosheidspercentage	0,049~	0,026

Tabel 6: *Determinanten van uitstroom uit zelfstandig ondernemerschap (vervolg)*

	<i>b</i>	<i>s.e.</i> ^a
<i>Modelkenmerken</i>		
Constante	-1,943	
Aantal gebeurtenissen	160	
Aantal respondenten	328	
Aantal waarnemingen (personen * jaren)	3.357	
-2 Log likelihood	1.217	
Wald chi-kwadraat	95	
Aantal vrijheidsgraden ^b	26	

** $p < 0,01$ * $p < 0,05$ ~ $p < 0,10$

^a Standaardfouten zijn gecorrigeerd voor afhankelijke waarnemingen binnen huishoudens.

^b Het model bevat ook indicatoren voor ontbrekende waarden (opleidingsniveau en beroepsklasse van de respondent, zelfstandigen zonder personeel, vaders beroepsklasse en zelfstandigheid, bedrijfssector) en een indicator voor het survey-jaar.

BRON: Familie-enquêtes Nederlandse Bevolking 1992/93 en 1998.

5.3 De effecten van persoonlijkheid op instroom en uitstroom

Er wordt veel gespeculeerd over de samenhang tussen ondernemerschap en persoonlijkheidskenmerken. Empirische studies over de invloed van persoonlijkheidskenmerken op ondernemerschap schetsen echter geen eenduidig beeld (Miner, 1997), wat komt door de veelheid van hypothesen en door selectieve steekproeven. De Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1998 bevat informatie over een inmiddels algemeen geaccepteerde meting van de vijf basisdimensies van persoonlijkheid (*Big Five*). Tabel 7 presenteert de effecten van deze vijf dimensies op instroom en uitstroom. De geschatte modellen bevatten verder ook de effecten van alle kenmerken die in de eerdere modellen van in- en uitstroom zijn opgenomen. Het verwachte positieve effect van openheid, ook wel creativiteit genoemd, op de keuze voor ondernemerschap sluit aan bij Schumpeters (1950) beschrijving van de creatieve ondernemer. Verder is er een opmerkelijk negatief effect van nauwkeurigheid op de instroom. Een mogelijke interpretatie is dat een te grote nauwkeurigheid (nauwgezetheid) niet bevorderlijk is voor het zelfstandig ondernemerschap. Mensen die minder precies en nauwgezet zijn, blijken meer in het ondernemerschap te zien dan mensen die alles zeer zorgvuldig aanpakken. We vinden geen effecten van persoonlijkheid op de uitstroom uit ondernemerschap.

Tabel 7: De invloed van persoonlijkheid op instroom in en uitstroom uit zelfstandig ondernemerschap

	instroom		uitstroom	
	b	s.e. ^a	b	s.e. ^a
<i>Persoonlijkheid</i>				
Extraversie	0,135	0,087	0,029	0,164
Vriendelijkheid	-0,176	0,166	-0,273	0,195
Nauwkeurigheid	-0,284**	0,079	-0,031	0,140
Stabiliteit	0,060	0,080	-0,015	0,199
Openheid	0,382**	0,115	-0,010	0,154
<i>Modelkenmerken</i>				
Aantal gebeurtenissen	158		59	
Aantal respondenten	1.967		141	
Aantal waarnemingen (personen * jaren)	45.323		1.318	
-2 Log likelihood	1.984		450	
Wald chi-kwadraat	119		32	
Aantal vrijheidsgraden ^b	29		28	

** $p < 0,01$ * $p < 0,05$

^a Standaardfouten zijn gecorrigeerd voor afhankelijke waarnemingen binnen huishoudens.

^b De modellen bevatten verder de effecten van alle variabelen uit tabellen 5 en 6. In de uitstroomanalyse zijn er geen ontbrekende waarnemingen voor opleidingsniveau zelfstandigen zonder personeel; het aantal vrijheidsgraden bedraagt daarom 28 in plaats van 29.

BRON: Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1998.

6. Slotopmerkingen

Gedurende de laatste twintig jaar zijn de structurele kenmerken van het zelfstandig ondernemerschap in Nederland aanzienlijk veranderd. Na lange tijd van teruggang is het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking weer sterk gestegen en tegenwoordig werkt ongeveer tien procent van de beroepsbevolking voor eigen rekening. Ook kwalitatief is er flink wat veranderd. Sectoren die traditioneel een groot aandeel zelfstandigen kenden, zoals de horeca en de handel, zijn sterk in betekenis afgenomen en inmiddels zijn zelfstandigen vooral aan te treffen in de dienstverlening. De algemene economische herstructurering, met een afnemende productiesector en een toenemende dienstensector, komt hier duidelijk terug. Daarnaast zijn er steeds meer zelfstandigen in de bouwnijverheid, wat is toe te schrijven aan veranderingen in bedrijfsadministratieve en juridische sfeer in deze sector. In dit artikel hebben we laten zien dat zelfstandige ondernemers steeds meer in de hoogste én in de laagste klassen van de samenleving zijn te vin-

den. Terwijl het aandeel zelfstandigen in de middengroep gelijk is gebleven, heeft er een sterke groei plaatsgevonden in de ongeschoolde klasse en in de hogere beroepen (managers met een eigen bedrijf en vrije beroepen).

De dynamische analyse van instroom in en uitstroom uit het zelfstandig ondernemerschap heeft een aantal nieuwe inzichten gegeven in de determinanten van de keuze voor ondernemerschap. Menselijk kapitaal en sociale hulpbronnen hebben een belangrijkere invloed op de keuze voor ondernemerschap dan eerder onderzoek suggereert. In Nederland worden hoger en middelbaar opgeleiden vaker zelfstandig ondernemer dan lager opgeleiden, terwijl eerder (vaak buitenlands) onderzoek geen opleidingsverschillen laat zien. Ook het positieve leeftijdseffect is een aanwijzing voor het belang van kennis en ervaring. Verder blijkt, in tegenstelling tot wat vaak gedacht wordt, ondernemerschap geen uitweg te zijn voor mensen die geen werk in loondienst kunnen vinden. De conjunctuur heeft geen effect op de keuze voor zelfstandigheid. Een opmerkelijke bevinding is dat werknemers in de zakelijke dienstverlening niet vaker een eigen bedrijf beginnen dan werknemers in andere sectoren. Het aantal zelfstandigen in deze bedrijfssector is sterk toegenomen, maar blijkbaar is de instroom niet alleen afkomstig uit de eigen sector.

De invloed van sociale herkomst op de keuze voor ondernemerschap blijkt groot te zijn. Niet alleen de zelfstandigheid van iemands vader maar ook het beroepsniveau van het ouderlijk gezin heeft een aanzienlijke positieve invloed op de beslissing ondernemer te worden. Het belang van het thuisfront is ook duidelijk: een partner die zelfstandig ondernemer is, vergroot de kans om ondernemer te worden enorm. Er is echter geen verschil tussen mensen met een partner in loondienst en met een niet-werkende partner. Tot slotte laat onze studie zien dat ook persoonlijkheid ertoe doet. Nauwkeurigheid heeft een negatieve invloed op de keuze voor ondernemerschap en openheid/creativiteit heeft een positieve invloed.

Terwijl we veel determinanten voor de instroom in zelfstandigheid hebben gevonden, hebben we vrijwel geen invloed kunnen aantonen van individuele kenmerken op de uitstroom. Wel is het zo dat een tegenzittende conjunctuur de kans op uitstroom vergroot. Dat we zo weinig effecten op uitstroom vinden, komt waarschijnlijk omdat we geen onderscheid kunnen maken tussen vrijwillige en onvrijwillige uitstroom. Het is aannemelijk dat vrijwillige uitstroom (verkoop van het bedrijf of het aannemen van aantrekkelijker betaald werk) vooral door persoonlijke kenmerken wordt beïnvloed. Onvrijwillige uitstroom (omdat de onderneming niet winstgevend bleek of zelfs failliet ging) zal daarentegen vooral door bedrijfskenmerken of de conjunctuur worden bepaald.

We concluderen dat in Nederland de keuze voor zelfstandig ondernemerschap over het algemeen een positieve keus is. Kennis, ervaring, sociale ondersteuning en creativiteit blijken een sterke invloed te hebben op de keuze om zelfstandig ondernemer te worden. De keuze voor zelfstandigheid is beslist geen uitweg voor mensen die weinig kansen hebben op de reguliere arbeidsmarkt.

Noten

1. Boris F. Blumberg is universitair docent aan de Universiteit Maastricht en Paul M. de Graaf is universitair hoofddocent aan de Katholieke Universiteit Nijmegen. Correspondentieadres: Boris F. Blumberg, Universiteit Maastricht, Faculteit voor Economische Wetenschappen en Bedrijfskunde, Vakgroep Organisatie & Strategie, Postbus 616, 6200 MD Maastricht. E-mail: b.blumberg@os.unimaas.nl
2. De resultaten kunnen bij de auteurs worden opgevraagd.

Literatuur

- Acs, Z.J., Audretsch, D.B. & Evans, D.S. (1992). *The determinants of variations in self-employment rates across countries over time*. Wissenschaftszentrum für Sozialforschung: Berlin. Discussion Paper FS IV 92-3.
- Allison, P.D. (1984). *Event history analysis. Regression for longitudinal event data*. Beverly Hills: Sage.
- Bernasco, W. (1994). *Coupled careers: the effects of spouse's resources on success at work*. Amsterdam: Thesis.
- Bernasco, W., Graaf, P.M. de & Ultee, W.C. (1998). Effects of spouse's resources on occupational attainment in the Netherlands. *European Sociological Review*, 14, 15-32.
- Blanchflower, D.G. & Oswald, A.J. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16, 26-60.
- Blau, D.M. (1987). A time series analysis of self-employment. *Journal of Political Economy*, 95, 445-467.
- Blau, P.M. & Duncan, O.D. (1967). *The American occupational structure*. New York: Wiley.
- Blumberg, B.F. & Pfann, G.A. (2001). *Social capital and uncertainty reduction for self-employment*. IZA discussion paper Nr. 303. Bonn: Institute for Labor Studies.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P. & Ziegler, R. (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57, 227-242.
- Carroll, G.R. & Hannan, M.T. (2000). *The demography of corporations and industries*. Princeton: Princeton University Press.
- Carroll, G.R. & Mosakowski, E. (1987). The career dynamics of self-employed. *Administrative Science Quarterly*, 32, 570-589.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1985). *Arbeidskrachtentelling 1985*. 's Gravenhage: Staatsuitgeverij.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1997). *Enquête Beroepsbevolking 1997*. Voorburg/Heerlen: CBS.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1999). *Tijdreeksen arbeid en sociale zekerheid*. Voorburg: CBS.
- Dolton, P.J. & Makepeace, G.H. (1990). Self-employment among graduates. *Bulletin of Economic Research*, 42, 35-53.
- Erikson, R. & Goldthorpe, J.C. (1992). *The constant flux. A study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Clarendon Press.

- Evans, D.S. & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97, 808-827.
- Evans, D.S. & Leighton, L. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, 79, 519-535.
- Freeman, J., Carroll, G.R. & Hannan, M.T. (1983). The liability of newness. Age dependence in organizational death rates. *American Sociological Review*, 48, 692-710.
- Gerris, J.R.M. e.a. (1998). *Parents, adolescents and young adults in Dutch families: a longitudinal study*. Nijmegen University: Institute of Family Studies.
- Goldberg, L.R. (1981). Language and individual differences: the search for universals in personality lexicons. In L. Wheeler (ed.), *Review of personality and social psychology*, Volume 2 (pp. 141-165). Beverly Hills: Sage.
- Graaf, P.M. de, Graaf, N.D. de, Kraaykamp, G. & Ultee, W.C. (1998). *Codeboek Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1998*. Nijmegen: Sectie Sociologie, Katholieke Universiteit Nijmegen.
- Hamilton, B.H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604-631.
- Hannan, M.T. & Freeman, J. (1989). *Organizational ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Iyigun, M.F. & Owen, A.L. (1998). Risk, entrepreneurship, and human capital accumulation. *American Economic Review, Paper and Proceedings*, 88, 454-457.
- Jensen, M.C. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *Journal of Finance*, 68, 831-880.
- Jovanovic, B. (1993). The diversification of production. *Brookings Papers: Microeconomics 1993*, 197-235.
- Loutfi, M.F. (1991). Self-employment patterns and policy issues in Europe. *International Labour Review*, 130, 1-19.
- Luber, S. & Gangl, M. (1997). *Die Entwicklung selbständiger Erwerbsarbeit in Westeuropa und den USA 1960-1995*. Working paper Nr. 16. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung.
- Luijckx, R. & Ganzeboom, H.B.G. (1989). Intergenerational class mobility in the Netherlands between 1970 and 1985. In W. Jansen, J. Dronkers & K. Verrips (eds.) *Similar or different. Continuities in Dutch research on social stratification and social mobility* (pp. 5-30). Amsterdam: SISWO.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand.
- Miner, J.B. (1997). *A psychological typology of successful entrepreneurs*. Westport: Quorum Books.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the growth of the firm*. 3rd edition (1995). Oxford: Oxford University Press.
- Piore, M.J. & Sabel, C.F. (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books.
- Preisendörfer, P. & Voss, T. (1990). Organizational mortality of small firms. The effects of

- entrepreneurial age and human capital. *Organization Studies*, 11, 107-129.
- Rees, H. & Shah, A. (1986). An empirical analysis of self-employment in the UK. *Journal of Applied Economics*, 1, 95-108.
- Rotter, J.B. (1966). General expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, entire Nr. 609.
- Schaffner, J.A. (1993). Rising incomes and the shift from self-employment to firm based production. *Economic Letters*, 41, 435-440.
- Schumpeter, J.A. (1950). *Capitalism, socialism and democracy*. New York: Harper and Row.
- Taylor, M.P. (1996). Earnings, independence or unemployment. Why become self-employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58, 253-266.
- Ultee, W.C. & Ganzeboom, H.B.G. (1992). *Codeboek Familie-enquête Nederlandse Bevolking 1992/93*. Nijmegen: Sectie Sociologie, Katholieke Universiteit Nijmegen.
- Unesco (1998). *World culture report: culture, creativity and markets*. Paris: Unesco.
- Wit, G. de & van Winden, F.A. (1989). An empirical analysis of self-employment in the Netherlands. *Small Business Economics*, 1, 263-272.