



Ondernemerschap als publiek goed



Johan Albrecht
Senior fellow

Ons land zoekt meer jobs en meer ondernemers. Vooral het lage aantal startende ondernemingen is een voorwerp van discussie. Niet alleen uitkeringtrekkers maar ook potentiële ondernemers moeten blijkbaar geactiveerd worden. Is de passiviteit van de Belg genetisch bepaald of is hij vooral een rationele free-rider die de inspanningen en risico's van jobcreatie graag overlaat aan anderen?

De Belg is niet bepaald een ondernemer. De Delta Lloyd Life enquête van 2008 leert dat amper 1% van de Vlamingen de intentie heeft om binnen de twee jaar ondernemer in hoofdberoep te worden.

In Wallonië overweegt 3% van de respondenten de stap naar een eigen zaak. Dit povere beeld sluit aan bij diverse nationale en internationale enquêtes.

Toch staat de Belg overwegend positief tegenover het ondernemen. Een beter ondernemersklimaat is een prioriteit voor 76% van de respondenten. Jobcreatie in de private sector is immers een essentiële voorwaarde voor een duurzame welvaartsbasis. En de Belg is niet afgunstig; volgens Delta Lloyd gunt 83% van de Belgen graag de ondernemer zijn succes.

Het lage aantal starters is natuurlijk niet het enige Belgische pijnpunt. De lage activiteitsgraad van ouderen en de hoge werkloosheid in Wallonië wegen budgettair zwaarder door. Zijn het drie geïsoleerde problemen of zijn het verschillende indicaties van een ontmoedigende economische omgeving die passiviteit belooft en activiteit sanctioneert?

Met zijn ambigue houding manifesteert de Belg zich als een free-rider tegenover het ondernemerschap. We weten allemaal hoe belangrijk ondernemerschap wel is, maar we laten de klus liever over aan anderen.

Iedereen erkent het belang van een kwalitatief leefmilieu maar oproepen tot radicale gedragwijzigingen kennen weinig navolging. Maar wanneer anderen hun gedrag wel aanpassen, geniet iedereen achteraf van het verbeterde leefmilieu, ook zij die geen inspanningen hebben geleverd. Vanuit dit perspectief vertoont het ondernemerschap kenmerken van een publiek goed dat onvoldoende 'geproduceerd' wordt door een combinatie van marktfalen en overheidsfalen.

De free-rider is misschien wel (te) rationeel. Een bedrijf oprichten en laten groeien vraagt een scherpzinnige kijk op opportuniteiten en het nemen van aanzienlijke risico's. Ondernemers zijn

mensen met een bijzondere alertheid of intuïtie, hoe banaal het uiteindelijke marktproduct of -concept ook mag lijken. De neoklassieke theorie kan niet verklaren waarom een opportuniteit wel gegrepen wordt door het ene individu maar niet door het andere. Er is ondernemerschap omdat mensen verschillen. Of deze alertheid massaal kan worden aangeleerd – bijvoorbeeld in een onderwijssysteem –, dient nog te worden bewezen.

Na de conceptie van de onderneming volgt een turbulente periode van validatie door de markt. Een groot enthousiasme van de markt kan resulteren in een inspirerend groeiverhaal met veel bijkomende jobs en belastingsontvangsten. Daarnaast is de markt een selectiemechanisme

waarbij succesvolle bedrijven andere ondernemers wijzen op voorheen onopgemerkte marktkansen. Zo creëren

In termen van jobcreatie maakt het niet uit of een individu jobs creëert als zelfstandig ondernemer of als productief werknemer in groeiende ondernemingen.

groeibedrijven zowel hun eigen concurrenten als toekomstige partners.

Groei en succes mogen inspireren maar zijn geen evidenties. Potentiële starters weten dat elk jaar in België ongeveer 2.3% van het totale aantal BVBA's failliet gaat en dat 4% zich laat schrappen als BTW-plichtige. En jonge ondernemingen zijn oververtegenwoordigd in de faillissementscijfers...

Globaal kunnen we stellen dat Belgische ondernemingen een redelijke rendabiliteit halen. Toch blijkt uit de globalisatie van de jaarrekeningen door de Nationale Bank van België dat in 2006 ongeveer 25% van de BVBA's een negatieve nettorendabiliteit op het eigen vermogen realiseerde. Deze momentopname suggereert dat de economische duurzaamheid van bijna 50 000 BVBA's onder druk staat. Alleen de 25% 'beste' BVBA's haalde in 2006 een nettorendabiliteit na belastingen van meer dan 30%. En het zijn vooral deze groeibedrijven die continu zoeken naar getalenteerde medewerkers om hun expansie te kunnen bestendigen.

De gemiddelde Belg wacht blijkbaar liever tot anderen in zijn plaats jobs hebben gecreëerd en gaat dan solliciteren, bij voorkeur bij de meest rendabele ondernemingen die de hoogste lonen kunnen en willen betalen.

Dit is geen slechte strategie want de toenemende schaarste op de arbeidsmarkt laat toe hogere looneisen te stellen. Wie zelf niet onderneemt, geniet mee van het succes van anderen. En natuurlijk dragen gemotiveerde en bekwame medewerkers op hun beurt bij tot verder groei en jobcreatie binnen hun onderneming. Groei is onmogelijk zonder menselijk kapitaal en in termen van jobcratie maakt het niet uit of een individu jobs creëert als zelfstandig ondernemer of als productief werknemer in groeiende ondernemingen.

Het kunnen aantrekken van gemotiveerde werknemers blijkt in toenemende mate een probleempunt voor heel wat ondernemingen te worden. Laaggeschoolden zijn oververtegenwoordigd in de werkloosheidscijfers terwijl voor meer dan de helft van de openstaande vacatures geen diplomavereisten gesteld worden. Een labyrint van werkloosheids- en inactiviteitsvallen belemmert de groei van succesvolle ondernemingen in alle sectoren. België heeft weinig startende ondernemingen maar ook te weinig mensen die starten met werken in loondienst. Deze verstoringen van de arbeidsmarkt zijn niet te verzoenen met de ambitie om de vergrijzing deels te financieren met een hogere activiteitsgraad.

Wie zelf niet onderneemt geniet mee van het succes van de anderen.

De Europese overheden beseffen het belang van ondernemerschap en experimenteren met allerlei subsidies voor starters en zelfs uitkeringsgaranties voor werklozen die een eigen onderneming willen opstarten. Bepaalde van deze maatregelen kunnen misschien een positief effect hebben – bij de subsidiërende overheden worden alvast jobs gecreëerd-, maar riskeren de aandacht voor het algemene

economische klimaat te verdringen. Als starters niet kunnen groeien, blijft de jobcreatie achterwege. Een attractief economisch klimaat beloont het inruilen van een uitkeringsstatuut voor een arbeidsovereenkomst en trekt buitenlandse investeringen aan. En dan komen de starters wel vanzelf...

Johan Albrecht

Senior fellow

Verschenen in de Tijd van
29 maart 2008: "Zoektocht
naar meer jobs en dus meer
ondernemers"

Het Itinera Institute is een onafhankelijke denktank en doetank die, boven partijgrenzen, regionale verschillen en belangengroepen heen, wegen wil aanreiken voor beleidshervormingen met het oog op duurzame economische groei en sociale bescherming in België en zijn regio's.



Itinera Institute VZW-ASBL

Boulevard Leopold II Laan 184d - B-1080 Brussel - Bruxelles

T +32 2 412 02 62 - F +32 2 412 02 69

info@itinerainstitute.org www.itinerainstitute.org

L'itinera Institute est un think-tank et do-tank indépendant qui, au-dessus et au-delà des partis politiques, des différences régionales et des groupes d'intérêt, veut identifier les chemins de réformes qui garantissent une croissance économique et une protection sociale durables en Belgique et dans ses régions.

Verantwoordelijke uitgever - Editeur responsable: Marc De Vos, Directeur