

Entrepreneurial decisions in a social context

Citation for published version (APA):

Kok, J. B. (2006). *Entrepreneurial decisions in a social context*. [Doctoral Thesis, Maastricht University]. Maastricht University. <https://doi.org/10.26481/dis.20070124jk>

Document status and date:

Published: 01/01/2006

DOI:

[10.26481/dis.20070124jk](https://doi.org/10.26481/dis.20070124jk)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

Nederlandstalige samenvatting

Zelfstandig ondernemerschap is een belangrijke motor voor de Nederlandse economie. Zelfstandige ondernemers vullen de gaten in de markt die niet attractief genoeg zijn voor grote multinationals en zij vormen een belangrijke werkgever. Binnen deze grote groep zelfstandige ondernemers bevindt zich ook de zogenaamde "entrepreneur". Het is voornamelijk deze entrepreneur die verantwoordelijk is voor innovatie en verandering in het economische systeem. Het is daarom niet verwonderlijk dat zelfstandig ondernemers een belangrijke onderzoekspopulatie vormt in wetenschappelijk onderzoek.

Wij mogen echter de zelfstandige ondernemer niet opvatten als een autonoom opererend individu buiten een brede sociale context. De zelfstandige ondernemer beïnvloedt niet alleen de economische en sociale context door het opstarten en opzeggen van bedrijven, het creëren en vernietigen van banen en het brengen van innovaties, hij is op zijn beurt afhankelijk en wordt gevormd door zijn sociale en economische context. De zelfstandige ondernemer komt vaak uit een familie van ondernemers, die hem belangrijke vaardigheden mee kan geven en die hem zelfs de mogelijkheid kan bieden om een familiebedrijf over te nemen. Echter ook een individu's geschiedenis kan een belangrijke rol spelen bij het worden van ondernemer. Zijn investeringen in educatie, zijn sparen op ontvangen loon, zijn huwelijk, en tevens ouderlijke erfenissen kunnen allemaal bijdragen om de droom van zelfstandig ondernemerschap te realiseren. Maar tegelijkertijd kan de accumulatie van arbeidsmarktspecifiek kapitaal, de zorg en verantwoordelijkheid voor vrouw en kinderen hem angstig en onwillig maken om te worden wie hij werkelijk is.

Wij geloven dat de zelfstandige ondernemer zo sterk ingebed is in zijn sociale context, zowel horizontaal door de ruimte van economische en sociale structuren als verticaal over de tijd door zijn gemaakte keuzes en toekomstige aspiraties, dat de beslissingen van ondernemers niet kunnen worden onderzocht vanuit een statisch atomistisch perspectief, maar moet worden bestudeerd als een dynamisch fenomeen die in onderlinge spanning en betrekking staat met een brede sociale context.

De centrale onderzoeksvragen in dit proefschrift proberen recht te doen aan deze visie. Niet alleen stellen wij de geaccepteerde onderzoeksvragen binnen de zelfstandig ondernemerschap literatuur naar wie er zelfstandig ondernemer wordt en wie hier op een later tijdstip weer vanaf ziet, maar wij vullen deze vragen aan met de onderzoeksvragen naar wanneer iemand zelfstandig ondernemer wordt en wanneer hij er mee ophoudt. Verder kijken wij hoe deze toe- en uitredingsprocessen tot de markt van zelfstandige ondernemers zich gedragen in een brede sociale context.

In hoofdstuk 3 en 4 wordt de dynamiek van de beslissing om tot de markt van zelfstandige ondernemers toe te treden onderzocht. Naast de vraag wie er zelfstandig ondernemer wordt behandelen wij de vraag wanneer hij voor het eerst in zijn beroepsleven ondernemer wordt. Het verkrijgen van kennis betreffende de timing van zelfstandig ondernemerschap is belangrijk omdat zij inzicht kan geven in de snelheid waarmee een persoon kan toetreden tot de markt van zelfstandige ondernemers zodat hij zijn carrière als zelfstandig ondernemer kan maximaliseren. Ondernemerschap ervaring is namelijk een belangrijke indicator voor toekomstige ondernemerschapbedrijvigheid en toekomstig ondernemerschap succes in termen van overlevingskansen en bedrijfswinsten.

De onderzoeksvraag naar het tijdstip wanneer iemand ondernemer wordt en toetreedt tot de markt van zelfstandige ondernemers kan worden geschat met behulp van duurmodellen. Mede door het ontbreken van longitudinale data is dit op individueel niveau nog niet of nauwelijks gedaan in het wetenschappelijk onderzoek naar zelfstandige ondernemers en daarom wordt in hoofdstuk 3 uitgebreid ingegaan op de toepasbaarheid, bruikbaarheid en het voorspellende vermogen van duurmodellen op de onderzoeksvraag naar wanneer iemand voor het eerst tot de markt van zelfstandige ondernemers toetreedt. Hiervoor gebruiken wij de Noord Brabant dataset. Deze dataset bestaat uit een cohort individuen die drie keer geïnterviewd zijn over de periode 1953 tot 1993. In dit hoofdstuk laten wij de voordelen zien van dynamische modellen t.o.v. statische modellen aan de hand van een replicatie van een studie die deze data benaderde met een statische schatter. Eerst laten wij zien dat de statische schatter een geaggregeerde versie is van de dynamische schatter. De resultaten van de statistische analyse laten zien dat de dynamische schatters superieur zijn in termen van parameter precisie en voorspellend vermogen. Verder laat de data zien dat zelfstandig ondernemerschap leeftijdsafhankelijk is. Op jonge leeftijd is de kans om zelfstandig te worden klein waarna de kans langzaam toeneemt en op latere leeftijd weer afneemt.

In hoofdstuk 4 breiden we de kennis betreffende de timing van de toetredingsbeslissing uit door twee verschillende routes naar zelfstandig ondernemerschap te onderscheiden, namelijk, het overnemen van een familiebedrijf of het oprichten van een nieuw bedrijf. Hoewel vele onderzoekers het belang hiervan benadrukken is dit de eerste studie die zowel een economische theorie ontwikkeld die deze twee verschillende routes verklaart en die deze theorie ook empirisch kan testen. In deze theorie verklaart een individu's humaan, financieel, en sociaal kapitaal de tijd voordat een individu toetreedt tot de markt van zelfstandig ondernemers. Onze analyse brengt duidelijke verschillen aan het licht tussen mensen die een bestaand familie bedrijf overnemen en die een nieuw bedrijf oprichten. De resultaten van de analyse laten zien dat de kans op zelfstandig ondernemerschap leeftijdsafhankelijk is en dat de vorm van de tijdsafhankelijkheid per route naar zelfstandig ondernemerschap verschilt. Omdat het vak geleerd kan worden binnen een bestaand bedrijf en minder verzonken kosten gefinancierd hoeven te worden is de kans om een familiebedrijf over te nemen het grootst in de vroegste stadia van iemands professionele carrière. Daar tegenover vergt het opstarten van een nieuw bedrijf meer tijd. Eerst moet de potentiële zelfstandig ondernemer genoeg vaardigheden, capaciteiten, en kapitaal opbouwen om opstartkosten te overkomen en zelfstandig ondernemer te worden. De kans van een oprichter van een nieuw bedrijf om zelfstandig ondernemer te worden is dus initieel laag en neemt slechts gestaag toe over zijn leven wanneer meer kapitaal verzameld is.

Daarnaast hebben wij in hoofdstuk 4 ook de determinanten van de keuze voor zelfstandig ondernemerschap onderzocht. Onze resultaten laten zien dat naast een individu's humaan kapitaal, zijn sociale context een belangrijke indicator voor ondernemerschap is. De resultaten laten zien dat zijn sociale omgeving zowel de kans op ondernemerschap kan stimuleren als beperken. De statistische analyse van deze studie laat zien dat ouders die zelf ondernemer zijn niet alleen ondernemerschapspecifieke vaardigheden overgeven aan hun kinderen, maar vaak ook de mogelijkheid om het bedrijf over te nemen. Hoog opgeleide ouders, die ook welvarender zijn, spelen echter juist een belangrijke rol voor de oprichters van nieuwe bedrijven die meer liquiditeit nodig hebben om de

verzonken kosten van hun onderneming te financieren. Een echtgenote vergroot de kans op ondernemerschap omdat zij zowel emotionele als financiële ondersteuning kan geven en een goedkope arbeidskracht is. Aan de andere kant verkleinen kinderen de kans op ondernemerschap doordat zij tijd en energie opeisen. Tot slot laten de analyses zien dat de grootte van het gezin waarin men opgroeit de kans op het overnemen van een familiebedrijf significant verkleint.

De resultaten van hoofdstuk 4 hebben belangrijke implicaties voor het wetenschappelijk onderzoek naar zelfstandig ondernemerschap. Resultaten van voorgaande studies die het onderscheid niet kunnen maken tussen het oprichten van een nieuw bedrijf en het overnemen van een familie bedrijf dienen heroverwogen te worden in het licht van onze studie. Verder stellen wij voor dat de tijdsdimensie teruggebracht wordt in zowel theorievorming als mede in de econometrische schattingstechnieken naar de keuze voor zelfstandig ondernemerschap. De resultaten van hoofdstuk 4 laten namelijk zien dat het samenvoegen van zelfstandig ondernemen binnen het familie bedrijf en het opstarten van een nieuw bedrijf de dynamiek van ondernemerschap kan doen opheffen.

In hoofdstuk 5 introduceren wij de zogenaamde Limburg dataset. Deze dataset bestaat uit 1223 personen die serieus over zelfstandig ondernemen hebben nagedacht in 1998 en 1999. Deze dataset is in 2004 aangevuld met data van de Kamer van Koophandel waarin o.a. de gegevens zijn opgenomen over de status van het opgerichte bedrijf tot en met mei 2004. Hoofdstuk 5 beschrijft het verloop van het onderzoek die tot de Limburg dataset heeft geleid en presenteert een aantal beschrijvende statistieken. Veel aandacht in dit onderzoek is gericht op de non-response. Non-response is ook het thema in hoofdstuk 6. Daarnaast gebruiken wij deze data in hoofdstuk 7 en 8 om diverse theoretische voorspellingen empirisch te testen.

In hoofdstuk 6 onderzoeken we de oorzaken van non-response en specifiek de link tussen non-response en de beslissing om zelfstandig ondernemer te worden. Hiervoor bouwen wij een structureel model om de onderliggende populatie karakteristieken te benaderen. Verder bouwen wij een sequentieel beslissingsmodel om de link tussen non-response en de zelfstandigheidbeslissing te onderzoeken. De resultaten van deze modellen suggereren de volgende oorzaken voor non-response. Eén van de oorzaken van non-response is verloop binnen de onderzoekspopulatie door bijvoorbeeld ziekte of sterven. Verder zijn er individuele verschillen die de non-response kans beïnvloeden. Mensen met een lagere opleiding zijn bijvoorbeeld meer geneigd mee te werken aan het onderzoek. Echter de belangrijkste bevinding van deze analyses is dat er een structurele relatie bestaat tussen de kans dat iemand besluit om van zijn idee om een bedrijf te starten afziet en de kans dat hij weigert aan het onderzoek deel te nemen. Individuen die besluiten om hun bedrijfsidee voort te zetten zijn veel vaker geneigd om aan het onderzoek deel te nemen dan zij die van hun bedrijfsidee afzien. Hierdoor dienen onderzoekers en beleidsmakers opmerkzaam te zijn voor een zogenaamde causale bias. Deze zorgt er namelijk voor dat het afzien van een bedrijfsidee in werkelijkheid vaker voorkomt dan de onderzoeksresultaten laten zien. Dit kan weer leiden tot onderschatting van de structurele beperkingen voor het toetreden tot de markt van zelfstandige ondernemers, zoals het onderschatten van liquiditeitsbeperkingen.

In hoofdstuk 7 verplaatsen wij onze aandacht naar de dynamiek van de beslissing om te stoppen met een bedrijf en zo eventueel de markt van zelfstandige ondernemers weer te verlaten. In dit hoofdstuk ontwerpen wij een theoretisch model om de weerstand

van ondernemers om met hun bedrijf te stoppen te meten wanneer er verzonken kosten met het bedrijf gemoeid zijn en de evolutie van toekomstige bedrijfsinkomsten onzeker is. De resultaten laten zien dat de fractie van de opstartkosten die verzonken zijn er voor zorgen dat de ondernemer weerstand heeft om zijn bedrijf op te zeggen. Dit kan er op duiden dat er een optiewaarde aan het opzeggen van een bedrijf kleeft. Een ondernemer kan hierdoor er voor kiezen een tijdelijk verlies te accepteren en besluiten om zelfstandig ondernemer te blijven en wachten of de bedrijfscondities verbeteren om zo de gedeeltelijk verzonken opstartkosten terug te verdienen.

Verder gaat hoofdstuk 7 in op de vraag waarom startende ondernemers verschillen in de grootte van kapitaal investeringen waarmee zij de markt van zelfstandige ondernemers toetreden. Hier wordt wederom gekeken naar de invloed van de brede sociale context op deze beslissing en voornamelijk naar de invloed van eerdere keuzes m.b.t. de arbeidsmarkt op de grootte van de kapitaalinvestering van beginnende ondernemers. De resultaten laten zien dat in het bijzonder de hoogte van het laatst genoten loon een belangrijke determinant is voor de hoogte van de initiële kapitaalinvestering in gedeeltelijk verzonken opstartkosten. Dit resultaat is in lijn met de verwachtingen van een door ons met verzonken kosten uitgebreid keuzemodel voor ondernemerschap. Dit keuzemodel laat zien dat mensen hun initiële kapitaal investeringen moeten verhogen om individueel bepaalde toetredingsdrempels te overkomen. Dit model voorspelt dat individuen met een hoog laatst genoten loon meer gedeeltelijk verzonken kapitaal moeten investeren om hun persoonlijke drempel te overkomen en het voor hen winstgevend wordt om zelfstandig ondernemer te zijn. Specifiek vinden wij dat de elasticiteit van het voorafgaand genoten loon in verhouding tot initiële kapitaalinvesteringen in gedeeltelijke verzonken opstartkosten 0.294 is. Dit wil zeggen dat elke procent vermeerdering van het laatst genoten loon voor de toetredingsbeslissing een 0.294 procent toename in initiële kapitaalinvestering betekent.

In hoofdstuk 8 onderzoeken wij een mogelijke factor die kan bijdragen aan het succes van een onderneming, namelijk de grootte van het sociale netwerk van een ondernemer. In dit hoofdstuk modelleren wij de vraag naar productieve sociale relaties als een uitkomst van winstmaximaliserend gedrag onder onzekerheid. Wij veronderstellen dat sociale relaties productieve input zijn in het productieproces van een bedrijf. De productiviteit van een sociale relatie kan variëren tussen industrieën vanwege verschillende productieprocessen. Relaties kunnen ook productiever zijn wanneer markten niet perfect competitief zijn. Zulke markten worden vaak gekenmerkt door zoek en transactiekosten. Hierdoor kunnen op het oog gelijke sociale relaties verschillen in hun mate van productiviteit al naar gelang dat zij deze markt imperfecties kunnen overkomen en het productieproces kunnen optimaliseren. In ons model zijn de kosten om deze sociale relaties aan te gaan heterogeen. Evenwichtsvraag in de markt van sociale relaties wordt dan ook bereikt wanneer de marginale opbrengsten van een sociale relatie gelijk zijn aan de marginale kosten van het aangaan van deze relatie.

De voorspellingen van dit model zijn getoets op de Limburg dataset. De econometrische analyse laat zien dat jonge, hoog opgeleide startende ondernemers in grote steden met ouders, die ook zelfstandig ondernemer zijn, lagere kosten hebben om sociale relaties aan te gaan. De ordering van de verwachte winsten laten verminderende opbrengsten van sociale relaties zien en de verwachte winsten verschillen per industrie. Gemiddeld bereikt een zelfstandige ondernemer een optimale hoeveelheid informatie door 4 a 5 sociale

relaties aan te gaan. Hieruit kunnen wij concluderen dat de evenwichtsvraag naar productieve sociale relaties afgeleid kan worden uit de vraagcondities die ontstaan uit imperfecties binnen de marktstructuur en de aanbodcondities die ontstaan uit individuele verschillen tussen ondernemers.

Hiermee zijn wij aan het einde gekomen van dit proefschrift waarin wij getracht hebben recht te doen aan het dynamische karakter van toe en uittreding tot de markt van zelfstandige ondernemers. Verder hebben wij het belang laten zien van de sociale omgeving op deze processen. We hebben laten zien dat de ondernemer niet slechts een losstaand fenomeen buiten de sociale context is maar dat hij stevig ingebed zit in de sociale structuur die hem zowel mogelijkheden biedt om zichzelf te ontplooien maar die het hem tevens moeilijk maakt om een bedrijf te starten of om een bedrijf succesvol te maken.