

Wat zijn de maatschappelijke opbrengsten van ondernemerschap?

Ondernemerschap heeft een belangrijke rol als aanjager van het vernieuwingsvermogen van de Nederlandse economie. Tentatieve berekeningen duiden erop dat verder gaan met het wegnemen van institutionele belemmeringen voor ondernemerschap en het creëren van een stimulerend economisch klimaat voor innovatief ondernemerschap belangrijke maatschappelijke baten oplevert.

Door Sander Baljé en Pieter Waasdorp

1 Inleiding

In 'De eeuw van mijn vader' beschrijft Geert Mak de ambachtelijke zeilmakerij van zijn grootvader aan het eind van de 19de eeuw. De oude Mak was in veel opzichten nog een 17de-eeuwse ondernemer die een keer per jaar op oudejaarsavond de winst- en verlies- rekening opmaakte, de rest van het jaar de boekhouding op kladjes papier bijhield en al zijn klanten bij naam en toenaam kende. Nederland stond toen aan de vooravond van een grootschalige modernisering van de economie. Binnen enkele jaren zouden ondernemers van het type Mak van het toneel worden gevaagd en zouden mechanisering en industrialisatie aan hun opmars in het Nederland van begin 20ste eeuw beginnen. Nieuwe en vooral andere ondernemers kwamen naar voren. Nu, aan het begin van de 21ste eeuw, staat Nederland wellicht weer aan de vooravond van structurele economische veranderingen. Een van de belangrijkste is dat ondernemerschap in al zijn facetten en verschijningsvormen waarschijnlijk alleen maar in belang zal toenemen. In dit artikel richten wij ons op de rol van ondernemerschap in de 21ste eeuw. Zal het ondernemerschap net zo'n verandering ondergaan als in de tijd van de oude Mak? En wat levert ondernemerschap(sbeleid) ons nu eigenlijk op? Dit artikel is als volgt opgebouwd: in paragraaf 2 bespreken wij de welvaartseffecten van ondernemerschap. In paragraaf 3 bespreken we een aantal nieuwe verschijningsvormen van ondernemerschap. Paragraaf 4 beschrijft het huidige ondernemerschapsbeleid. Paragraaf 5 bepaalt aan de hand van een eenvoudig economisch model wat de effecten van dit overheidsbeleid kunnen zijn. Ten slotte bevat paragraaf 6 onze conclusies.

2 Welvaartseffecten van ondernemerschap

Ondernemerschap is één van de belangrijkste mechanismen achter economische vernieuwing. De dynamiek die toe- en uittrekking van ondernemingen, oftewel 'churning', met zich meebrengt, is de sleutel voor economische vernieuwing. Innovatieve en nieuwe ondernemingen bedenken nieuwe producten of ontwikkelen nieuwe markten, en doen dat veelal op een efficiënte manier. Ze prikkelen daarmee bestaande bedrijven om ook efficiënter te werken (Foster en Kaplan, 2001). Dit proces van churning draagt daarom in het algemeen bij aan een hogere productiviteitsgroei. Een derde van de productiviteitsgroei in de Nederlandse industrie is bijvoorbeeld toe te schrijven aan dit proces (Bartelsman et al, 1995). Met name vormen van innovatief ondernemerschap, zoals

bijvoorbeeld technostarters in hightech markten en de snelgroeiende ondernemingen, spelen een belangrijke rol in dit proces van continue vernieuwing. Zo ontwikkelen technostarters nieuwe producten met een hoge toegevoegde waarde en zijn ze van belang bij het commercialiseren van publiek ontwikkelde kennis. Snelle groeiers hebben ook een voortrekkersrol in het innovatieproces: zij investeren 40% meer in R&D dan andere, minder snelgroeiende bedrijven en 70% meer in human capital (Ministerie van Economische Zaken, 1998). Overigens gaat dit proces van vernieuwing steeds sneller: in 1960 kwamen er elk jaar minder dan tien nieuwe ondernemingen bij op de Fortune 500-lijst, nu zijn dit er elk jaar vijftig! (National Commission on Entrepreneurship, 2000) De Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling (OESO) kent ondernemerschap dan ook een belangrijke rol toe bij het verhogen van het innovatievermogen van een economie (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, 2001).

Om voor Nederland een beeld te krijgen van deze welvaartseffecten van ondernemerschap heeft het Ministerie van Economische Zaken het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) opdracht gegeven de directe effecten van starters te berekenen. In dit eenvoudige rekenmodel worden zowel de opbrengsten als de kosten van nieuw ondernemerschap in kaart gebracht. In dit model zijn de directe baten gedefinieerd als de werkgelegenheid en de toegevoegde waarde die starters creëren. De directe lasten zijn gedefinieerd als de som van de onbetaald achtergebleven schuld bij een faillissement en de kapitaalverliezen van ondernemingen die zijn opgeheven.

Als de vijfjarige periode 1994-1998 onder de loep wordt genomen, blijkt dat ondernemingen, die in die periode zijn opgericht en in 1998 nog bestonden, eind 1998 278.000 banen voor hun rekening namen (EIM, 2000). Dat is dus de netto banencreatie van deze groep ondernemers. De toegevoegde waarde van deze ondernemers bedroeg eind 1998 bijna € 6 miljard. Dit komt neer op een aandeel van ruim 3% in de totale toegevoegde waarde van het totale particuliere bedrijfsleven. De nettobaten zijn berekend door de brutobaten te verminderen met de totale lasten van de gefailleerde en opgeheven ondernemingen in de periode 1994-1998. De lasten bedroegen als percentage van de baten ongeveer 10%. De baten van startende ondernemers overtreffen de kosten in ruime mate. Overigens vormen deze directe effecten slechts een klein deel van de mogelijke effecten van het startende ondernemerschap. Zoals hierboven aangegeven, hebben starters immers ook een effect op bestaande ondernemingen. Denk bijvoorbeeld aan de prikkels tot innovatie die starters genereren op de vernieuwingsdrang van snelle groeiers.

3 Nieuwe ondernemerschapstrends

Ondernemerschap is in de 20ste eeuw dynamischer geworden en deze trend zal zich naar alle waarschijnlijkheid voortzetten. Deze toenemende dynamiek vertaalt zich in het ontstaan van nieuwe vormen van ondernemerschap, zoals de ontwikkeling van het seriële ondernemerschap, de opkomst van snelgroeiende ondernemingen, het belang van nieuwe technologisch gedreven ondernemingen en het toenemende belang van intrapreneurship en corporate venturing. Één van

de belangrijkste voorwaarden voor het optimaal kunnen benutten van de ontwikkeling naar het dynamische ondernemerschap is het bestaan van een ondernemende cultuur, bijvoorbeeld ten aanzien van het stigma op falen of van het ondernemerschap in het onderwijs.

3.1 Ondernemerscultuur

3.1.1 Stigma op falen

Ondernemen is inherent risicovol. Het kan namelijk ook fout gaan. In dat geval is een snelle doorstroming van productiefactoren als arbeid en kapitaal en ondernemerschap noodzakelijk om goed te kunnen inspelen op de veranderende behoeften van consumenten en andere afnemers. Of dit snel gebeurt, hangt onder meer af van hoe de samenleving tegen falen aankijkt. In Nederland wordt falen nog te weinig als leerproces gezien (Ministerie van Economische Zaken, 2001). Er rust nog vaak een stigma op falen. In Nederland is dat stigma ook zwaarder dan in de Verenigde Staten. Indicatief is dat het aantal ondernemers dat na een faillissement een herstart maakt, in de VS hoger is dan in Nederland, namelijk 47% versus 31% (EIM, 1998). Ook uit onderzoek van de ING blijkt dat 57% van de ondernemers aanvullende voorwaarden verbindt aan het zakendoen met ex-gefaillieerden. Het is voor gefaillieerden dus zakelijk gezien wat moeilijker dan 'onbevleete' ondernemers.¹ Dit is jammer, want een echt ondernemende samenleving leert juist van falen van mensen door ze een nieuwe kans te geven (zie onder andere Leadbeater, 1999).

3.1.2. Ondernemerschap in het onderwijs

Werknemers zullen in de toekomst het werken in loondienst afwisselen met het volgen van opleidingen, het verrichten van zorgtaken en het zijn van een eigen baas (Baljé et al, 2001). Een ondernemende houding wordt voor elke werknemer een van de kerncompetenties. De doorstroom uit het onderwijs naar het ondernemerschap laat te wensen over. Zo heeft slechts 7% van de Nederlandse studenten de ambitie om binnen drie jaar na afstuderen een eigen onderneming te beginnen. Twee op de drie ondernemers geven aan dat zij tijdens hun opleiding niet zijn voorbereid om zelfstandig ondernemer te worden. Dat het stimuleren van ondernemerschapsvaardigheden belangrijk is, wordt geïllustreerd door onderzoek van de universiteit Nyenrode naar de kenmerken van succesvolle ondernemers onder ruim 200 ondernemers (Ministerie van Economische Zaken, 2001). Hieruit komt naar voren dat vooral durf, reflectie, strategische houding, leidinggevend en communicatief vermogen bepalend zijn voor succes. Andere factoren die ook een rol spelen, zijn bovendien creativiteit, prestatiegerichtheid, inlevings- en doorzettingsvermogen. De ontwikkeling

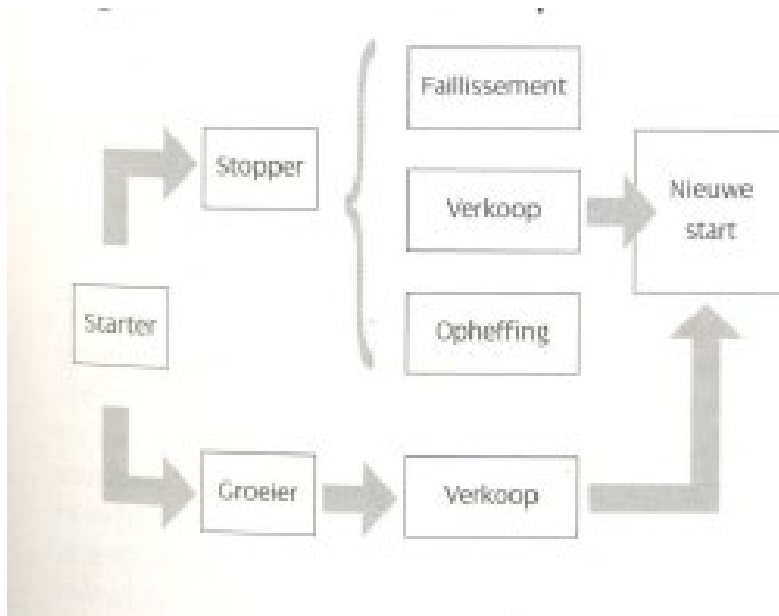
¹ Zie de bijdrage van minister Jorritsma van Economische Zaken aan het congres Business Failure, mei 2001, Noordwijk (www.businessfailure.ez.nl).

van deze persoonlijkheidskenmerken en competenties zijn in het gangbare onderwijscurriculum echter tot nog toe veelal onderbelicht.

3.2 *Serieel ondernemerschap*

Seriële ondernemers zijn ondernemers die hun bedrijf verkopen en vervolgens weer een nieuw bedrijf opzetten, gaan begeleiden van of investeren in een nieuwe onderneming (zie figuur 1). Deze vorm van ondernemerschap wordt steeds belangrijker (Ybema, 2000). Nu al is bijvoorbeeld 40% van Europa's snelstgroeiende ondernemingen opgericht door een seriële ondernemer (Roure, 1999). Serieel ondernemerschap is immers een van de gevolgen van de veranderende manier waarop mensen tegen werknemen en ondernemen aankijken. Geen vaste patronen, maar flexibiliteit, zijn de kenmerken van de nieuwe werknemer. Hier hoort niet alleen de overgang van werknemerschap naar ondernemerschap bij, maar ook de overgang van ondernemerschap naar intrapreneurship of de overgang van ondernemerschap naar het 'informal investor'-schap. In de VS lijkt deze trend al meer gestalte te krijgen. Zo blijkt uit onderzoek onder Amerikaanse snelle groeiers, dat zij vaak al eerder een bedrijf hebben opgezet: bijna 50% meer dan in Nederland.

Figuur 1. Serieel ondernemerschap



3.3 *Snelle groeiers*

Een turbulente economische omgeving scheidt enerzijds meer marktmogelijkheden, maar anderzijds neemt hierdoor de onzekerheid over de opbrengsten en daardoor de risico's toe. Ondernemers zien zich hierdoor genoodzaakt sneller te handelen om zo de beste marktmogelijkheden te benutten. Een voorbeeld van dergelijke ondernemingen zijn de zogenaamde snelle groeiers (Baljé en Waasdorp, 1999). Het aantal snelle groeiers is in Nederland toegenomen van 6% van het aantal middelgrote bedrijven in de periode 1990-1993 tot zo'n 10% in de periode 1995-1998.² Nederland loopt hiermee echter nog achter bij bijvoorbeeld een land als de VS, waar het aantal snelle groeiers 26% van het aantal middelgrote bedrijven is (EIM, 2001).

Snelle groeiers groeien echter niet continu snel. Uit onderzoek blijkt dat slechts weinig bedrijven in een gestaag, regelmatig tempo doorgroeien. Van de snelgroeïende bedrijven met minder dan twintig werknemers kan slechts 5% een stabiele groeier worden genoemd (Bangma en Verhoeven, 1999). Dit percentage neemt toe bij de wat grotere bedrijven. In de overige gevallen wordt een aantal jaren van groei gevolgd door een aantal jaren van stagnatie, of zelfs door een krimp van het aantal werknemers. Voor veel snelle groeiers geldt dat deze onderbrekingen van hun groeipad worden veroorzaakt door zogenaamde 'glazen plafonds'. Zo'n glazen plafond kan bijvoorbeeld het gevolg zijn van het niet meegroeien van de interne organisatiestructuur (Ministerie van Economische Zaken, 1998). Het doorbreken van zo'n plafond kan een behoorlijke tijd in beslag nemen. Nederlandse snelle groeiers doen er gemiddeld gesproken bijna twintig maanden over. Dat is ruim 50% langer dan bij een vergelijkbare Amerikaanse ondernemer (EIM, 1999). Belangrijke oorzaken blijken de gebrekkige netwerkvorming van en de slecht ontwikkelde coachingstructuur voor snelle groeiers te zijn (zie bijvoorbeeld Van Engelenburg en Wever, 2001).

3.4 *Corporate venturing en intrapreneurship*

3.4.1 *Corporate venturing*

De ontwikkeling van innovatie komt in veel gevallen beter tot zijn recht in kleinere ondernemende eenheden. Bij een aantal van de wat grotere bedrijven is daarom een trend zichtbaar richting het stimuleren van externe corporate venturing (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, 2000). Onder externe corporate venturing wordt verstaan het creëren van (semi-)autonome eenheden die buiten het domein van de bestaande onderneming zijn opgericht (Sharma en Chrisman, 1999). Hierbij kan worden gedacht aan joint-ventures, spin-offs en diverse venture capital-initiatieven. Een kwart van de Nederlandse bedrijven met meer dan honderd werknemers blijkt de afgelopen vijf jaar werknemers te hebben geholpen een eigen bedrijf op te zetten (Ministerie van Economische Zaken, 2000). 40% van de op deze manier gestarte bedrijven is

² Snelgroeïende ondernemingen werden hier gedefinieerd als bedrijven die in drie jaar tijd een werkgelegenheids groei van 60% realiseren.

innovatief. In 3% van de gevallen is er sprake van een financiële deelneming in de opgerichte onderneming. Externe corporate venturing biedt grote bedrijven zo toegang tot nieuwe markten en nieuwe technologische gebieden en helpt op deze wijze kansen te creëren voor technologieën die niet direct tot de eigen core business horen. Externe corporate venturing is de afgelopen jaren in Europa sterk gegroeid. Europa loopt echter nog steeds sterk achter bij de Verenigde Staten. Ook in Nederland is nog een behoorlijk onbenut potentieel van grote bedrijven dat zich met externe corporate venturing zou kunnen bezighouden (Berenschot, 2000). Driekwart van de Nederlandse bedrijven met meer dan honderd werknemers verwacht dat externe corporate venturing in de toekomst aan belang zal winnen.

3.4.2 Intrapreneurship

Naast externe corporate venturing is er een trend zichtbaar richting het bevorderen van intrapreneurship, door bijvoorbeeld te experimenteren met nieuwe organisatievormen als de 'netwerk-onderneming' (Hacki en Lighton, 2001). Intrapreneurship kan niet zo maar top-down worden afgedwongen. Een stimulerende bedrijfsorganisatie in al zijn facetten is hierbij van belang. Goede organisatorische condities die de juiste prikkels en beloningsstructuren vormgeven. Snelle besluitvormingsprocedures en een tweede kans voor afgekeurde voorstellen zijn hiervan de meest concrete voorbeelden (Elfring, 2000).

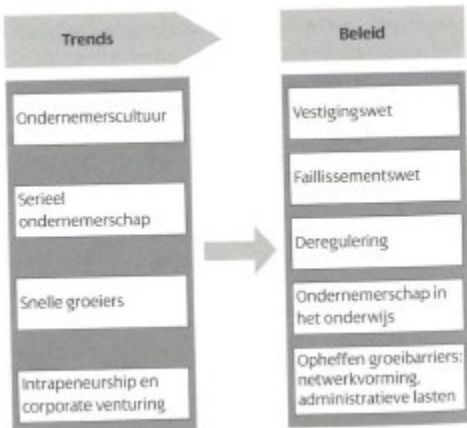
4 Ondernemerschapbeleid

Hoe kan het overheidsbeleid bijdragen aan het stimuleren van ondernemerschap? Tot de jaren tachtig vroegen vooral de grotere ondernemingen de aandacht van het overheidsbeleid. Vanaf de jaren tachtig drong meer en meer het besef door dat ook de kleinere MKB-ondernemingen een belangrijke rol kunnen spelen. In de jaren tachtig vond clan ook de eerste verschuiving plaats naar een meer expliciet MKB-georiënteerd beleid. Dit MKB-beleid was met name gericht op het klimaat voor kleinere, bestaande bedrijven. Zo was het repareren van de nadelen van kleinschaligheid een belangrijke leidraad voor het beleid. In de jaren negentig vond de tweede verschuiving plaats met onder meer de nota *De Ondernemende Samenleving*. Daarin werd de nadruk gelegd op het verruimen van de kansen voor nieuw ondernemerschap en het stimuleren van ondernemerschap van bestaande bedrijven, zoals de snel- groeiende ondernemingen (Ministerie van Economische Zaken, 1999). Vergeleken met andere landen wordt het Nederlandse beleid gekenmerkt door een sterke combinatie van onderzoek en analyse. Uit een internationaal vergelijkende studie naar het ondernemerschapbeleid in tien landen komt de Nederlandse aanpak als een van de beste naar voren (Stevenson en Lunstrom, 2001).

Figuur 2 geeft de hierboven beschreven trends en bijbehorend beleid weer. Overigens betreft het hier slechts een beknopte weergave van het gehele ondernemerschapbeleid. Belangrijke onderdelen van beleid, zoals een verbetering van het functioneren van de

kapitaalmarkt, de fiscale structuur, het exportbeleid en het regionaal beleid voor startende ondernemingen, zijn hier buiten beschouwing gebleven.

Figuur 2. Ondernemerschapstrends en beleid



Belangrijke elementen in het ondernemerschapsbeleid zijn deregulering en het verminderen van toe- en uittredingbarrières door het afschaffen van de Vestigingswet en de modernisering van de Faillissementswet. De Vestigingswet is bijvoorbeeld per 1 januari 2001 vrijwel volledig afgeschaft. Ook is voorjaar 1999 een interdepartementaal project in het kader van de operatie Marktwerking, Deregulering en Wetgevingskwaliteit (MDW) gestart om de uit eind 19de eeuw stammende Faillissementswet te moderniseren. Dit is in november 2001 uitgemond in een rapport van de zogenaamde commissie Raaijmakers, waarin voorstellen werden gedaan voor verbetering.³ Het kabinet heeft inmiddels besloten de aanbevelingen van de commissie vrijwel volledig over te nemen. Belangrijke elementen zijn bijvoorbeeld een herziening van het systeem van voorrechten, invoering van een doorleveringsplicht en een zeer beperkte doorfinancieringsplicht en professionalisering van de rechterlijke macht, alsmede een complex van maatregelen gericht op het bevorderen van tijdig(er) ingrijpen bij een ongunstige ontwikkeling en het vergroten van saneringsmogelijkheden.

Een andere manier waarop het kabinet een ondernemende cultuur wil stimuleren, is door het ondernemerschap in het onderwijs een prominentere plaats te geven. Daartoe is in 2000 de commissie Onderwijs en Ondernemerschap ingesteld. Deze commissie heeft tot doel het draagvlak voor stimulering van zowel een ondernemende houding als specifieke ondernemersvaardigheden in het onderwijs te vergroten, goede voorbeeldprojecten te stimuleren ter verdere verspreiding en knelpunten op te lossen. Een belangrijk instrument hierbij is de subsidieregeling ondernemerschap en onderwijs.⁴ Tot en met 2002 is een bedrag van circa € 9 miljoen beschikbaar voor projecten die

³ Zie www.ez.nl/faillissementswet.

⁴ Zie www.lerenondernemen.nl.

het ondernemerschap in het onderwijs stimuleren. Het uiteindelijke doel is een voldoende aanbod van voorbeeldprojecten te genereren en zodoende te komen tot een (aaneen)sluitend aanbod voor het gehele traject van basis- tot en met wetenschappelijk onderwijs (de zogenaamde doorlopende leerlijn). Mede aan de hand van deze voorbeeldprojecten zal worden geprobeerd om ondernemerschap een meer structurele plaats te geven in de diverse onderwijssectoren. Op termijn moet dit bijdragen aan meer mogelijkheden voor leerlingen en studenten om een ondernemerschapscarrière voor te bereiden. Ook zal dit bijdragen aan een betere kennisoverdracht vanuit bijvoorbeeld universiteiten, doordat onderzoekers eerder hun eigen bedrijf zullen starten dan voorheen (de zogenaamde technostarters).

Om groeibarrières te slechten en het aantal snelle groeiers te vergroten, wordt de netwerkvorming van ondernemers en met name snelle groeiers gestimuleerd. Zo heeft het Ministerie van Economische Zaken in samenwerking met VNO-NCW de totstandkoming van GrowthPlus Nederland ondersteund. Dit voorziet in een programma voor netwerkvorming gericht op snelgroeiende ondernemingen. Een andere groeibarrière wordt gevormd door hoge administratieve lasten voor bijvoorbeeld het in dienst nemen van de eerste werknemers, waar veel ondernemers zich voor geplaatst zien. Door de administratieve lasten te beperken, zal ook de verdere doorgroei van vooral kleinere starters en ondernemingen worden bevorderd.

5 Beleids effecten

Hoeveel levert dat beleid ons eigenlijk op? Met het in het begin van het artikel gepresenteerde model zijn tentatief de beleids effecten doorgerekend van enkele van de hierboven gepresenteerde maatregelen. Hierbij zijn de effecten berekend van de afschaffing van de Vestigingswet, de introductie van de commissie Onderwijs en Ondernemerschap, wijzigingen in de Faillissementswet en het snelle groeiersbeleid. Vervolgens is een aantal impulsen in het model ingebracht. Hierbij moet worden gedacht aan een toename van het aantal starters, meer herstarters, een hoger groeitempo van ondernemers, minder faillissementen, een lagere onbetaald achtergebleven schuld bij een faillissement en een kleiner kapitaalverlies bij een opheffing. De omvang van deze impulsen is gebaseerd op eerdere economische onderzoeken op de diverse beleidsterreinen. Uit doorrekening blijkt dat elementen van het ondernemerschapsbeleid in 2005 67.000 banen en € 2 miljard aan toegevoegde waarde extra kunnen opleveren (EIM, 2000). Dit komt bovenop de structurele voorziene groei naar 380.000 extra banen en circa € 11 miljard aan toegevoegde waarde. Overigens is dit een onderschatting, aangezien een aantal van de hierboven gegeven impulsen geleidelijk in het model worden ingebracht. Daarbij is ook geen rekening gehouden met de mogelijke effecten van het beleid op de bestaande ondernemingen. Bij bijvoorbeeld de wijziging van de Faillissementswet kunnen deze effecten aanzienlijk zijn. Immers, het gros van de faillissementen vindt plaats bij grotere, al langer gevestigde ondernemingen.

6 Conclusie

De contouren van nieuwe vormen van dynamisch ondernemerschap beginnen zich af te tekenen. Technostarters, serieel ondernemerschap en intrapreneurship zijn slechts enkele voorbeelden. Innovatief ondernemerschap is een van de belangrijkste mechanismen voor het vergroten van het vernieuwingsvermogen van de Nederlandse economie. In een periode waarin Nederland voor de uitdaging staat de productiviteitsgroei te verhogen, komt het belang van ondernemerschap nadrukkelijk in beeld. Uit tentatieve berekeningen blijkt dat het stimuleren van ondernemerschap per saldo forse maatschappelijke opbrengsten heeft.

Literatuurlijst

- Baljé S.H., F. Leijnse en P.A.J. Oomens, (2001), Pensioenpijlers als verjonging voor de sociale zekerheid, in: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 596-599.
- Baljé, S.H. en P.M. Waasdorp, (1998), Ontdekkers en vernieuwers, in: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 924-926.
- Bangma, K.L. en W.H.J. Verhoeven, (1999), *Het Belang van Bedrijfstypen voor de Werkgelegenheidsontwikkeling 1999, deel II*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, Zoetermeer.
- Bartelsman, E.J., G. van Leeuwen en H.R. Nieuwenhuisen, (1995), De industrie: banenschepper of banenvernietiger, in: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 504-505.
- Berenschot, (2000), *Eindrapport onderzoek corporate venturing*, Utrecht (onderzoek in opdracht van EZ).
- Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, (1998), *Business failures and entrepreneurship in international perspective*, Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, (1999), *Snelgroeiende ondernemingen in Nederland en de VS*, Zoetermeer.
- Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf, (2000), *Baten en lasten van startende ondernemingen*, Zoetermeer (onderzoek in opdracht van EZI).
- Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf, (2001), *Internationale benchmark ondernemerschap*, Zoetermeer.
- Elfring, T., (2000), *innovatief ondernemerschap*, Management Briefing, Schoonhoven.
- Engelenburg, R.F.C. van en E. Wever, (2001), Weinig snelle groeiers, in: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 684-686.
- Foster R. en S. Kaplan, (2001), *Creative Destruction*, New York.

MKB en ondernemerschap - Maandblad voor Accountancy en Bedrijfseconomie (MAB), 76^e jaargang, editie 3, maart 2002

Hacki, R. en J. Lighton , (2001). *The future of the networked company*, McKinsey Company.

Leadbeater, C., (1999), *Living on thin air*, Landen.

Ministerie van Economische Zaken, (1998), *Snelgroeiende ondernemingen in Nederland*, Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, (1999). *De Ondernemende Samenleving*, Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, (2000), *Ondernemerschapsmonitor juni 2000*, Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, (2001). *De Succesvolle ondernemer. Ondernemers vertellen over succes en falen*, Den Haag. Te bestellen via www.ez.nl.

National Commission on Entrepreneurship, (2000). *Embracing innovation: fostering entrepreneurship*, Washington.

Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling, (2000), *A new economy, the changing role of innovation and information technology in growth*, Parijs.

Organisatie voor Economische Samenwerking en Optwikkeling, (2001), Science, Technology and Industry Outlook, in: *Drivers of growth, information technology, innovation and entrepreneurship*, Parijs.

Roure, J., (1999), *A Formula for succesful growth. Preliminary lessons from the Europe's 500 Research Project*, University of Navarra.

Sharma, P. en J.J. Chrisman, (1999). Towards a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp. 11-24.

Stevenson, L. en A. Lundstrom, (2001), *Patterns and trends in Entrepreneurship/ SME Policy and practice in ten economies*, Stockholm.

Ybema, G., (2000). Familiebedrijven en beleid, in: *Economisch Statistische Berichten*, pp. 761-762.