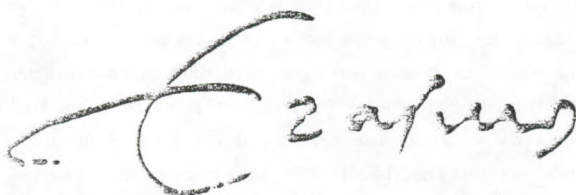


SMALL BUSINESS ECONOMICS, EEN FASCINEREND VAK

REDE,
UITGESPROKEN BIJ DE AANVAARDING VAN HET AMBT VAN BIJZONDER HOOGLERAAR
IN DE ECONOMIE VAN HET MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF
AAN DE ERASMUS UNIVERSITEIT TE ROTTERDAM
OP 2 FEBRUARI 1989

DOOR

A.R. THURIK

A large, stylized handwritten signature in dark ink. The signature appears to be 'Erasmus' written in a cursive, flowing script. The 'E' is particularly large and loops around the rest of the name.

Een uitgebreide versie van deze rede is verkrijgbaar bij het EIM, Italiëlaan
33, 2711 CA Zoetermeer, tel. 079-413634.

Mijnheer de rector magnificus, Mijnheer de voorzitter van het college van bestuur, Heren, leden van het bestuur van de stichting, Gewaardeerde toehoorders,

Inleiding

Zo'n vijftien jaar geleden heerste er in bestuurlijke kringen van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf ontevredenheid over delen van het onderzoek. Er heerste een gevoel dat het tijd was voor vernieuwing en dat deze vernieuwing slechts op radicale wijze kon worden verkregen. Besloten werd een werkgroep modellenbouw op te richten. Dit besluit werd genomen in de verwachting dat men met een investering was begonnen, gericht op de lange termijn en omgeven met vele onzekerheden.

Ik breng U dit besluit in herinnering om verschillende redenen:

ten eerste als hommage aan de pioniers. Ik hoop dat ik velen van hen na deze plechtigheid de hand kan schudden;

ten tweede omdat dit besluit tot veel heeft geleid, onder andere tot de instelling van de leerstoel waarvan de titularis U vandaag toespreekt;

ten derde omdat ik teruglezend in de stoffige stukken van toen, allerlei aspecten en twijfels heb ontwaard die ook nu bij het opzetten van onderzoekprojecten de revue passeren. Wij kunnen er nog steeds van leren.

Uiteraard zijn de toenmalige aspecten en twijfels alleen goed zichtbaar door de bril van de huidige inhoudelijke en organisatorische kennis. Zo waren er de bekende kip- en-ei discussies: bijvoorbeeld, moet het begrip produktiviteit eerst duidelijk benoemd worden en moeten vervolgens verschillen in waargenomen produktiviteit verklaard worden met allerlei factoren? Of moet het onderzoek dusdanig worden ingericht dat verwacht mag worden dat een goede duiding van het begrip produktiviteit een uitkomst is? Moet er uitgegaan worden van bestaande bedrijfsgroep-classificaties of zijn classificaties een uitkomst van onderzoek? Moet het onderzoek zich concentreren op aspecten waar bedrijven van elkaar verschillen of op aspecten die bedrijven gemeen hebben? Is het mogelijk gebruik te maken van al bestaande economische theorieën of moeten er nieuwe ontwikkeld worden? En tenslotte de basisvraag: is het zinvol om met behulp van econometrische modelbouw kennis te vergaren van en voor het midden- en kleinbedrijf? Ik zal midden- en kleinbedrijf verder overigens met MKB aanduiden. Filosofische discussies over al deze punten leverden voor het MKB weinig op. Er moest gewoon begonnen worden. Het besluit viel dat er gestart zou worden met econometrisch onderzoek op micro-niveau in de detailhandel. Wat econometrische modelbouw en wat micro-niveau is, daarover zeg ik later iets. Wat detailhandel is, weet U allen. Het bestaat uit winkels. Het is maar een onderdeel van het MKB.

De doelstelling van toen geeft een aardige aanzet tot datgene wat ik U vandaag wil vertellen, namelijk enige overwegingen bij het bedrijven van het vak economie in het algemeen en ten behoeve van het MKB in het bijzonder. De structuur van mijn betoog is als volgt: ik bespreek enkele problemen die ik tegenkom als ik mijn vak goed wil uitoefenen. Op het moment dat U het idee krijgt dat het een moeilijk vak is, draai ik de zaak om en benadruk het fascinerende en het aantrekkelijke van mijn vak. Ik zal mij proberen te richten op een gehoor van relatieve buitenstaanders.

Historie

Vijftien jaar geleden was er dus de doelstelling een micro-analyse op te zetten van de exploitatie van kleine winkels. Het was zinvol eerst te kijken wat de algemene economische theorie ons bood. Er bleek dat er nauwelijks theorieën waren die op de problemen pasten.¹ Er bleek dat ook in de detailhandelsvakliteratuur² nauwelijks aan theorievorming werd gedaan om van daaruit econometrische modellen op te zetten. Deze literatuur gaf als regel uitstekende, maar licht verteerbare beschrijvingen of anecdotische analyses. Nogmaals, ik beschrijf hier niet de huidige situatie, maar die van zo'n vijftien jaar geleden. Kort samengevat zag deze situatie er als volgt uit:

- er was een luide roep vanuit het MKB om erkenning van zijn problemen mede vanuit een gevoel dat het schortte aan verklaringen van vele relevante verschijnselen. Wanneer wij ons weer tot de detailhandel beperken, waren er brandende vragen als: wat is de achtergrond van de uitstoot van kleine vestigingen? In hoeverre is de detailhandel een veroorzaker van inflatie?
- een wetenschappelijk vertaalslag van wat er in het MKB leefde, gaf niet direct een koppeling met algemene economische theorievorming noch met de vakliteratuur. Het onderzoek ten behoeve van het MKB had geen wetenschappelijke traditie in de zin van tijdschriften en symposia van hoog niveau, leerstoelen, onderzoeknetwerken en dergelijke;
- er was geen interesse vanuit de wetenschap, geen verlangen een dergelijke wetenschappelijke traditie op te sporen. Onderzoek ten behoeve van het MKB had een lage status, de reuk van middelmatige kwaliteit en soms van belangenbehartiging. Het had niet de potentie voor interessante externe financiering vanuit grote ondernemingen met het daarmee samenhangend prestige.³ "Small" was nog niet echt "beautiful", ondernemingen waren in vele kringen zelfs verdacht;
- er was onzekerheid over de zin van econometrische modelbouw en over het beste niveau om het onderzoek te starten. Immers, ook op het gebied van het MKB kunnen drie niveaus onderscheiden worden: het micro-, het meso- en het macroniveau. Bij dit onderscheid rijst de vraag of het zinvol is om vanuit

het micro-niveau kennis op te bouwen en die op hogere niveaus toe te passen. Of moet er direct een MKB dimensie in een sector- of macromodel worden ingebouwd?

Small business economics

Wij zijn nu vijftien jaar verder en er is een vak ontstaan dat ik "small business economics" zou willen noemen. Het behelst de studie van de exploitatie van kleine bedrijven, met de daarachter liggende studie van schaafeffecten, ofwel hoe en waarom hangt ondernemingsgedrag samen met ondernemingsgrootte.

Het richt zich op de groei en de in- en uitstroom van kleine bedrijven, met de daarachter liggende vraag waarom er überhaupt verschillende bedrijfsgrootten zijn.

Tenslotte bestudeert het de rol van kleine bedrijven op markten, met een onderscheid tussen bestaande en nieuwe markten en met aparte aandacht voor de verschillende aspecten van markten, zoals een afzet-, een ruimtelijk, een samenwerkings- of een werkgelegenheidsaspect.

Het vak "small business economics" is kwantitatief theorievormend en richt zich niet op belangenbehartiging. Het gaat niet uit van vaste indelingen in klein, midden en groot, maar richt zich op met grootte verband houdende wetmatigheden. Het vult onze historisch gegroeide oriëntatie op grote bedrijven aan. Waarschijnlijk kunnen wij in de komende jaren met name vanuit de Verenigde Staten een groeiende stroom studies op het gebied van "small business economics" verwachten.

Drie niveaus van onderzoek

Voor de rest van mijn betoog is het zinvol drie niveaus van onderzoek te onderscheiden:

ten eerste is er het micro- of bedrijfsniveau. Hier stelt men de vraag hoe het gaat met individuele bedrijven. Bijvoorbeeld, heeft een café met een keuken een hogere arbeidsproductiviteit dan één zonder, en zo ja, waarom?

ten tweede is er het meso- of bedrijfsgroepniveau. Hier stelt men de vraag hoe het gaat met kleine groepen bedrijven. Bijvoorbeeld, is het gemiddelde winstniveau in cafés gestegen in het laatste jaar, en zo ja, waarom?

ten derde is er het macro- of sectorniveau. Hier stelt men de vraag hoe het gaat met grote groepen bedrijven. Bijvoorbeeld, is de werkgelegenheid in de horeca gestegen tussen 1980 en 1988, en zo ja, waarom?

Het is de taak van wetenschappelijk onderzoek om een theoretisch kader te verschaffen waarbinnen men verschijnselen kan begrijpen. Men kan vervolgens de

effecten van maatregelen en ontwikkelingen evalueren en voorspellingen doen. Wat zijn nu de problemen wanneer men zich deze taak stelt? Ten eerste zijn er problemen van algemene aard en ten tweede zijn er problemen die samenhangen met de studie van het kleine bedrijf. Ik wil beginnen met de problemen van de economiebeoefening in het algemeen.

Economie als wetenschap

De economiebeoefening wordt gekenmerkt door een zekere losheid en verbrokkeling. Laat mij hiervoor vijf verschillende, maar toch samenhangende oorzaken noemen.

Ten eerste. De vragen die economen willen beantwoorden strekken zich vaak uit tot andere disciplines. Vele disciplines raken aan de economie. Ondernemersgedrag en schaafeffecten spelen een essentiële rol bij het beschrijven van kleine ondernemingen. Het is duidelijk dat een beschrijving zonder psychologische, technische, sociologische en bestuurskundige aspecten niet voor elk doel zinvol is. Streven naar volledigheid kan leiden tot onoverzichtelijkheid en ontoegankelijkheid. Isolering en generalisatie moeten dan inzicht geven ten koste van, hopelijk beheersbare, onnauwkeurigheid.

Ten tweede. Als het mogelijk en zinvol is economische aspecten in een zeker isolement te beschrijven, dan blijkt het doorgaans mogelijk dit te doen in het licht van verschillende theorieën. Bijvoorbeeld: ondernemersgedrag bij kleine ondernemingen kan beschreven worden met een optimaliseringsprincipe: een ondernemer maximeert zijn winst, zijn omzet, zijn marktaandeel, zijn zelfstandigheid, zijn welzijn of dat van zijn gezin, hij minimeert zijn kosten of zijn aandeel vreemd vermogen. Ook is het denkbaar dat een ondernemer geen expliciete actie onderneemt tenzij er iets gebeurt: zijn winst, omzet of marktaandeel loopt terug, er vestigt zich een concurrent, er komt een nieuw produkt of produktieproces. Moeilijker hanteerbaar doch zeker het beschouwen waard, is de gedachte dat ondernemers zich bewust zijn van de onzekerheid van hun omgeving en van hun eigen beperktheid tot consistentie en evaluatie. Dit leidt tot de gedachte dat alleen korte termijn evaluaties plaatsvinden met sterk intuïtieve aspecten. Deze opvatting lijkt een schrikbeeld te vertegenwoordigen voor zowel ondernemers als wetenschappers die hun gedrag bestuderen. Echter, wanneer wij bijvoorbeeld de belangrijke keuzeprocessen in ons eigen leven evalueren, zoals die van partner, werkkring en huis, moeten wij dan ook niet tot de conclusie komen dat daarbij intuïtieve aspecten een grote rol spelen?

Kunnen economische aspecten geïsoleerd worden, kan er een theorie gekozen worden, of kunnen theorieën verzoend worden, dan blijven er nog vele variabelen over. Om hun interacties vast te leggen maken wij gebruik van een economisch model. Zo'n model is een wiskundige nabootsing van de werkelijkheid.

Het bestaat uit één of meer vergelijkingen. De vergelijkingen kunnen wij zo ordenen dat steeds één variabele afhangt van verschillende andere en in een bepaalde samenhang. Het is onze taak uit te zoeken welke deze variabelen zijn en hoe hun samenhang is.

Het nut van zo'n model is erin gelegen dat het precies vastlegt wat wij willen beweren. Met name wanneer beweringen ingewikkeld worden, is een wiskundig model onontbeerlijk.

Voorts kan zo'n model gegevens verwerken en produceren. Het kan geconfronteerd worden met cijfermatige waarnemingen. Hiertoe wordt de wiskundige statistiek gebruikt. Dit is geen eenvoudig vak, terwijl ook de methodologie niet eenduidig is qua aanpak en diepgang. De confrontatie levert een serie getallen op. Deze stellen ons in staat niet alleen te zeggen of een verschijnsel optreedt, maar ook in welke richting en in welke mate. Op grond hiervan kan het inzicht worden vergroot in werking en gevoeligheid van de economie.

Kortom, een model helpt onze gedachten en onze data te ordenen, maar geeft een zekere stylering en generalisatie, dus onnauwkeurigheid.

Ten derde. Bij het gebruik van modellen doemt al gauw het probleem op van de omzetting van gedachte naar modelspecificatie. Een simpel voorbeeld: een ondernemer probeert zijn zelfstandigheid te maximeren. Wij veronderstellen dat in de beleving van de ondernemer zijn zelfstandigheid beïnvloed wordt door zijn toeleveringsmarkt. Deze illustratie bevat geen aanwijzing hoe de toeleveringsmarkt te meten. Is dit het totale aantal leveranciers, het aandeel van de paar grootste, de mogelijkheid andere leveranciers te kiezen? Voorts geeft deze illustratie géén aanwijzing hoe nu precies het verband is tussen zelfstandigheid en toeleveringsmarkt. Is dit lineair, loglineair, afhankelijk van de afzetmarkt?

Het kwantitatief maken van begrippen is overigens het grote probleem in de economie zodra men zijn ideeën aan cijfermatige gegevens wil toetsen. Men zal mij direct begrijpen wanneer ik zeg dat "service-niveau" en "image" belangrijk zijn bij de bepaling van de omzet van een winkel of dat "life-style" van de klanten een belangrijk vraageffect behelst of dat de "concurrentie" een belangrijke omgevingsvariabele is. Ook zullen de "managementkwaliteiten" en de "doelstelling" van de ondernemer belangrijke factoren zijn. Het grote tabben in de economie is het kwantitatief maken van deze en vergelijkbare begrippen. De alomvattendheid van deze begrippen leidt bij kwalitatieve beschrijvingen tot het gevaar van lege of speculatieve uitspraken. Bij kwantitatieve analyses leidt het tot het gevaar van arbitraire beslissingen of onterechte veronachtzamingen. Andere disciplines zitten met vergelijkbare problemen. Bijvoorbeeld de psychologie met het begrip "intelligentie", de sociologie met het begrip "welvaart", de medische wetenschappen met het begrip "gezondheid". Ik noem met

opzet deze drie begrippen. Wij kunnen ons met enige fantasie voorstellen dat een intelligente gezonde winkelier in een welvarende buurt betere resultaten heeft dan een domme, met zijn gezondheid sukkelende winkelier in een armoedige buurt. De alomvattendheid van deze begrippen betekent dat wij ook bij andere disciplines te rade moeten.

Ten vierde. Zijn er theorieën voorhanden dan is dat fijn. Zijn zij er niet dan kunnen wij proberen er één te ontwikkelen. Is ook dat onmogelijk dan is het altijd nog van belang regelmatigheden op te sporen. Het idee en de verklaring komen dan later wel. Deze in de gedragswetenschappen bekende procedure begint vaak met een toevallige bevinding, gevolgd door verwondering⁴ en daarna door systematische ordening. Deze ordening betekent dat wij al tevreden zijn met relaties die redelijk constant zijn over een lange periode of over een groot aantal ondernemingen.

Tenslotte is er in de gedragswetenschappen het gebruikelijke probleem van de meet- en interpretatiefouten. Vraagt men honderd ondernemers naar hun aantal leveranciers dan kan men niet verwachten honderd vergelijkbare getallen te krijgen. De één zoekt het precies op, de ander maakt een schatting; de één rekent z'n accountant er ook toe, de ander niet.

Ik hoop ook voor buitenstaanders duidelijk te hebben gemaakt wat zoal enige problemen zijn bij de beoefening van de economische wetenschap. De wiskunde is als het ware boven de werkelijkheid verheven. In de economie moet met empirisch materiaal gewerkt worden. Er is niet het gecontroleerde experiment van bijvoorbeeld de biologie of de natuurkunde. Daarvoor zijn individuen en ondernemingen of economische ordes te autonoom. Wellicht is de economische situatie niet slecht genoeg. Het ontbreken van het experiment betekent onder andere dat de weg van gedachte naar meting lang en onzeker is. Voorts ontbreekt in de economie een centraal paradigma ofwel de algemene overtuiging dat er centrale paradigma's bestaan die gevonden kunnen worden en die dan nagenoeg unaniem aanvaard worden. In die zin is de economie veel fragmentarischer dan bijvoorbeeld de natuurkunde waar Newton getijdenwetten, vrije val principes en Keplers regelmatigheden onder één noemer heeft gebracht en waar Maxwell hetzelfde heeft gedaan met elektrische en magnetische krachten.

Ik concludeer dat economie een wetenschap is waarin structuren alomvattend en dus moeilijk vatbaar zijn. De beelden die wij van deze structuren hebben lijken steeds wat bewogen, terwijl er geen eenduidigheid is met betrekking tot het perspectief. Stylering van het waargenomenen is dan nodig. Het belet ons genoeg te nemen met al te losse structuren, al te bewogen beelden, of al te wijde perspectieven. Een wiskundig, ofwel econometrisch model is bij deze stylering onmisbaar. Een algemeen bekende vorm van modelbouw in de economie is

die in de macro-economie. De macro-econometrische modelbouw is voor de oorlog ontstaan, mede gestimuleerd door de slechte prestatie van de economie. In vrijwel alle aandachtsgebieden binnen de economie wordt er nu met modellen gewerkt. Econometrische modelbouw is nu ook geïntroduceerd ten behoeve van het MKB. Er heeft zich op dit terrein een vrij groot programma ontwikkeld. Het is niet vreemd dat dat met name in Nederland gebeurde met zijn rijke traditie in de econometrie en zijn ontwikkelde middenstandsgevoel. Het is ook niet vreemd dat dat gebeurde vanuit een samenwerking tussen het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf en het Econometrisch Instituut van deze universiteit. Wel is het vreemd dat deze nieuwe ontwikkeling in het onderzoek ten behoeve van het MKB gestart werd in een tijd waarin het begrip MKB nog niet door politiek en journalistiek omhelsd werd. Een tijd ook waarin het ondernemerschap niet meer stond voor durf en risicospreiding, het invoeren van vernieuwingen onder onzekerheid en onvolledige informatie, het herstellen van evenwichten en dus economische ontwikkeling en groei.

Economische wetenschap en het MKB

Tot zover enige overwegingen bij de economiebeoefening in het algemeen. Wanneer wij ons wijden aan de problematiek van het MKB dan komen daar nog wel enige overwegingen bij. Deze overwegingen hebben uiteraard te maken met de kleinschaligheid van het ondernemen. Ik kies hieruit vanmiddag één element en dat is de rol van de ondernemer.

De rol van de ondernemer

Willen wij het wezen van het kleine bedrijfsleven begrijpen dan moeten wij op het micro-niveau doordringen, dus op het niveau van de onderneming. Van enorm belang in het MKB is de rol van de ondernemer. Zo'n 90% van het MKB bestaat uit ondernemingen met hoogstens tien werkzame personen, het zogenaamde kleinbedrijf. 50% heeft geen personeel in dienst. De leiding in het grootbedrijf daarentegen is veelal meerhoofdig en wisselend. Soms zijn er stafdiensten met sterke bevoegdheden. Het is essentieel kennis te vergaren omtrent motivatie, werkwijze en aard van de ondernemer in het MKB.

Op het gebied van de eigenschappen en de rol van de ondernemer is veel onderzoek verricht. En dit vele onderzoek is ook nog vanuit vele hoeken verricht: er is onderzoek vanuit de psychologie, dat de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers onder de loep neemt.⁵ Er is onderzoek vanuit een sociaal-economische hoek dat de plaats en rol van het kleine bedrijfsleven in de economie bestudeert.⁶ Er is onderzoek dat ten doel heeft de plaats van de ondernemer in de economische theorie te duiden.⁷ Bijvoorbeeld, hoe kan algemene evenwichtstheorie verzoend worden met het feit dat er ondernemers zijn met menselijke

trekjes zoals talenten en tekortkomingen⁸, geheugen en ervaring⁹ en gevoel voor risico.¹⁰ Alle drie zijn overigens voorbeelden van de amusante aanpak in de economie: het zijn verfijningen van een theorie die volgens sommigen als verworpen en volgens anderen als dubieus wordt beschouwd. Voorts zijn er nog vele specifieke invalshoeken bij de studie van ondernemerseigenschappen, bijvoorbeeld vanuit de risicosignalering¹¹, vanuit de starters- en werkgelegenheidsproblematiek¹², vanuit meewerkende en meedenkende gezinsleden¹³, vanuit de hoek van technologische verandering¹⁴, vanuit het gezichtspunt van vrouwelijke ondernemers¹⁵, vanuit de problematiek van het ideëel ondernemen.¹⁶ En nog veel meer.

Ik overzie dit alles niet geheel en voorzover ik het overzie, zie ik voorlopig geen eigenschappen die bij ondernemers wel optreden en bij niet-ondernemers niet optreden. Ik ben er nog niet van overtuigd dat de wereld zo in elkaar zit. Daarvoor zijn er teveel ondernemers en zijn hun bezigheden te divers. Het kleine bedrijfsleven is doorgedrongen in vrijwel alle sectoren van de economie, in alle lagen van de produktiekolom en op alle intellectuele niveaus.¹⁷ Van fietsenmaker tot software-adviseur, van rietdekker tot schoonheidsspecialiste, van aardoliehandelaar tot toeleverende computer-aided matrijzenbouwer. Zo er al belangrijke verschillen in eigenschappen met de populatie mochten zijn, dan is het nog maar de vraag of dit het beeld over de ondernemer helder maakt. Daarnaast is er nog het definitieprobleem van ondernemerschap of zelfstandigheid. Wij kunnen ons er niet met een juridisch-economische spreuk van af maken. Wat immers te denken van BV-directeuren, van franchise formules, van part-time zelfstandigheid en van vele vormen van quasi-zelfstandigheid die binnen grote ondernemingen voorkomen? De rol van de ondernemer in het kleine bedrijfsleven is essentieel. Kennis heeft vele invalshoeken en is bovendien fragmentarisch.¹⁸ Wij hebben dus durf nodig om de keuzes te maken of het overzicht dat tot integratie kan leiden. En vervolgens de vindingrijkheid om de ondernemer zichtbaar te maken in onze modellen. Wij kunnen het onderzoek naar ondernemerseigenschappen structuur geven door na te denken over de motieven voor zelfstandigheid. Hoe komt de keuze voor het ondernemerschap tot stand? Ik onderscheid vier groepen motieven.

Ten eerste is er een hang naar onafhankelijkheid, status en ontplooiing. Deze immateriële motieven overheersen soms de materiële. Ik citeer Nootboom: "men onderneemt niet ter wille van het inkomen, maar men behoeft inkomen ter wille van het ondernemen".¹⁹

Ten tweede wordt ondernemen beschouwd als het hebben van opties, bijvoorbeeld op winst, op zelfstandigheid, op macht. Het profiel van de optie is daarbij niet echt belangrijk. De ondernemer is geneigd de risicokant te onderschatten. Hij is een optimist.

De derde groep motieven bevat geen echte motieven. Het zijn de toevalligheden. Men heeft een goed idee (een computerprogramma), een goed produkt (de paperclip) of men hangt nu eenmaal een politieke of filosofische stroming aan en men kan zijn ideeën niet anders naar buiten brengen dan door zelf een onderneming op te zetten.

De vierde groep bestaat uit een allegaartje van andere beweegredenen. Er is natuurlijk de erfopvolging, de meest traditionele recruitering van de ondernemer. Er is carrière verstopping of erger, werkloosheid. Er is afkerigheid van hiërarchische teugels, angst voor specialisatie en eentonigheid. Er is de vlucht voor de met loondienst samenhangende fiscale transparantie. Dit kan leiden tot part-time zelfstandigheid. Tot slot trof ik een motief aan dat wel met sociale marginaliteit wordt aangeduid. De gedachte is dat de geïsoleerde en dus slechte sociale positie van vluchtelingen, immigranten en minderheden leidt tot zelfstandigheid.²⁰

Evenzo zou men het zoeken naar ondernemerseigenschappen kunnen structureren door na te denken over motieven om het ondernemerschap op te geven.²¹

Aantrekkelijkheden

U krijgt nu wellicht het idee dat het bedrijven van economie als wetenschap in het algemeen en met name ten behoeve van het kleine bedrijfsleven, moeilijk is. Moeilijk is het zeker, te moeilijk zeker niet. Er zitten in mijn betoog al vele oplossingen verscholen. Voorts zijn er in het onderzoek ten behoeve van kleine bedrijven elementen die in andere delen van het economiebedrijf ontbreken. Deze elementen maken het onderzoek aantrekkelijk. Bij het schetsen van deze aantrekkelijkheden zal ik tevens enige aspecten van ons onderzoekprogramma belichten.

Ten eerste hebben kleine bedrijven vaak niet het unieke van grotere bedrijven. Daardoor kunnen groepen, vergelijkbare, kleine bedrijven onderscheiden worden. Voorts zijn kleine bedrijven over het algemeen overzichtelijk. Zij laten zich eenvoudiger beschrijven dan grote bedrijven. Dit is zeker voor onderzoekende economen een belangrijk voordeel. Alle voor de economie elementaire mechanismen, zoals produktie, doelstellingen, markt, onzekerheid, en dergelijke, zijn toch aanwezig in de wereld van het kleine bedrijf. Tenslotte heeft een klein bedrijf vaak een centrale figuur met veel overzicht. Hij kan een goed beeld schetsen van zijn bedrijf. Deze centrale figuur laat zich redelijk ondervragen, ondanks veel tegenwerpingen vanuit de hoek van werkdruk, enquêtedruk en beperkte fiducie in onderzoekresultaten. Kortom, door de vergelijkbaarheid, de overzichtelijkheid en de bereikbaarheid is het kleine bedrijf een aantrekkelijke eenheid voor onderzoek. Zijn bestudering kan er ook toe leiden om goede

verbanden te leggen tussen de bedrijfseconomische disciplines die in de loop der jaren enigszins uit elkaar zijn gegroeid. Veel kennis in de economie is opgebouwd met voornamelijk grote bedrijven in het achterhoofd. Het expliciet beschouwen van kleine bedrijven is hierop niet alleen aanvullend maar kan ook implicaties hebben buiten het gebied van het kleine bedrijfsleven. Hier komt nog de verwachting bij dat voortschrijdende technologische mogelijkheden en een zich verder differentiërende vraag in de toekomst voordelig uitwerken voor kleine bedrijven.

Ten tweede leent onderzoek ten behoeve van kleine bedrijven zich uitstekend voor econometrisch onderzoek. Immers, flinke databestanden van goed beschreven, vergelijkbare ondernemingen zijn beschikbaar. Dit geeft de mogelijkheid een veelheid van technieken en methoden toe te passen. Ik praat hier niet over voor de hand liggende statistische technieken. Ik praat over moderne en goed doordachte methoden als niet-lineaire schattingstechnieken die keer op keer een belangrijke rol spelen. Over "switching regime" modellen die gebruikt worden bij de verklaring van verschillen in produktiviteit, daar waar niet op voorhand kan worden gesteld of er sprake is van vraag- of aanbodoverschot.²² Ik praat over het gebruik van econometrische technieken bij de analyse van panel data.²³ Over wachttijdtheoretische concepten ter onderbouwing van arbeidskostenrelaties.²⁴

Het samenbrengen van econometrische technieken met de problematiek van het MKB staat nog in de kinderschoenen. Toch heb ik het idee dat er hier niet alleen nut is voor het MKB, maar ook voor de evaluatie van deze technieken: geavanceerde technieken gaan uit van goed gespecificeerde modellen en voldoende waarnemingen. Welnu, kleine bedrijven zijn bijna per definitie met veel en dit maakt het ook mogelijk vervelende verschillen te elimineren. Ik bedoel dat er per bedrijfsgroep voldoende waarnemingen zijn om verschijnselen te bestuderen. Voorts hebben kleine ondernemingen een bepaalde overzichtelijkheid die de aspiratie van het gebruik van een goed, gespecificeerd model reëel maakt. Er zijn weinig verschijnselen waarover wij in het onderzoek gestruikeld zijn in termen van plausibiliteit van resultaten of van statistische "fit". Ik verbaas mij er nog steeds over dat zo weinig goed geschoolde econometristen dit "gat in de markt" hebben gevonden.²⁵

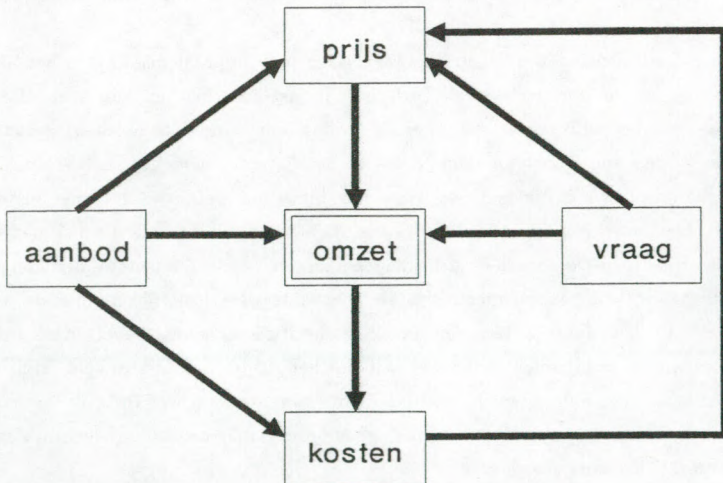
Ten derde staat het kleine bedrijfsleven nog steeds in de belangstelling van politiek en journalistiek. Dit is niet alleen vanwege zijn veelomvattendheid en veelzijdigheid, maar ook vanwege de verwachtingen omtrent zijn rol in vernieuwing, groei en werkgelegenheid. Natuurlijk is er het gevaar dat het MKB misbruikt wordt met als resultaat dat het tot impopulair treurthema verwordt met interesse voor de slogans van gisteren. Echter in de Nederlandse beleidskringen is er een ontegenzeggelijke nieuwsgierigheid naar de ontwikkelingen

van morgen. Wij zien dan ook dat fundamenteel, en meer risicovol onderzoek niet alleen door het ministerie van Onderwijs en Wetenschappen gefinancierd wordt, maar ook, en wel voor een groot deel, door het ministerie van Economische Zaken. Dit geeft de mogelijkheid een groot programma uit te voeren. Het is duidelijk dat deze gunstige uitgangssituatie verplichtingen met zich brengt, aangezien de normen vanuit beleid en wetenschap niet altijd overlapend zijn.

Ten vierde. Het onderzoek met behulp van kleine bedrijven leent zich uitstekend voor econometrisch onderzoek. Is het ook onderzoek ten behoeve van kleine bedrijven? Ik ben hiervan overtuigd gezien de grote hoeveelheid nieuwe kennis die is opgebouwd en gezien het feit dat veel van deze kennis doorwerkt in toegepast onderzoek.

Ons onderzoekprogramma is opgebouwd vanuit de studie van exploitatie van detailhandelsvestigingen. Ik geef hier niet een internationale trend weer maar de kennis van de hier in Nederland ontstane school. Ontdaan van allerlei tussentijdse en specifieke aspecten ziet het causale schema er als volgt uit:

causaal schema micro-onderzoek detailhandel



In een causaal schema worden de veronderstellingen over de onderlinge invloeden van de variabelen samengevat. Het is een onmisbaar instrument bij econometrische modelbouw.

Zoals U ziet, zijn er drie groepen variabelen die verklaard worden: prijs-, kosten- en omzetvariabelen. Er ontbreken natuurlijk nog vele beslissingsvariabelen zoals assortiment, service, voorraad, arbeidsorganisatie, finan-

ciering en dergelijke. Ik heb hen hier weggelaten. Gedeeltelijk moeten ze nog bestudeerd worden. Overigens ziet U hoe ingetogen de rol van de ondernemer is in modelbouw: in dit grove schema komt hij niet voor.

Ik wil niet verder ingaan op het hier gepresenteerde schema. Het is het resultaat van veel onderzoek en verder onderzoek zal het niet ongemoeid laten. Vele van de "pijltes" uit het causale schema hebben een uitvoerige empirische invulling gekregen voor vele winkeltypen. Het schema is ook uitgangspunt bij onderzoek in andere delen van de commerciële dienstverlening zoals de groothandel en de horeca.²⁶ Een van onze assistenten in opleiding onderzoekt in hoeverre dit schema en de daarbij behorende resultaten ook toepasbaar zijn in de Japanse detailhandel.

Ten vijfde. Kleine bedrijven ontberen doorgaans stafdiensten. Externe advisering is dus van belang. Accountants spelen hierin een grote rol. In hun adviespraktijk is er grote behoefte aan de resultaten van het econometrisch micro-onderzoek. Na een vertaling van deze resultaten voor de praktijk ontstaat een systeem van bedrijfsdoorlichting. Hierbij wordt een meerdimensionaal prestatieprofiel gemaakt van een individuele onderneming tegen de achtergrond van een groep ondernemingen, terwijl voor de invloed van vele verschillen binnen deze groep gecorrigeerd wordt. Van deze toepassing van het theorievormende en modelmatige onderzoek zijn voorbeelden gegeven in verschillende branches zoals de slagerijen, de bouwmarkten en de supermarkten.

Er zijn plannen om dit systeem van bedrijfsdoorlichting verder uit te bouwen tot een modern beslissingsondersteunend systeem, waarbij aandacht geschonken wordt aan de interactie tussen goed en slecht meetbare factoren en de interactie tussen gebruiker en systeem. Het is aantrekkelijk dat een directe relatie tussen ontwerper en gebruiker van econometrisch onderzoek kan ontstaan in de vorm van zo'n beslissingsondersteunend systeem.

Ten zesde. Het meso-niveau is een aantrekkelijk niveau voor onderzoek. Er heerst niet het onoverzichtelijke van het micro-onderzoek en ook niet het abstracte van het macro-onderzoek. Voorts is er dikwijks de mogelijkheid tijdreeksen op te bouwen. Dit zijn dan bijvoorbeeld tijdreeksen van het gemiddeld kosten- en winstbeeld van groepen als dansscholen, groothandelaren in vlakglas of constructiewerkplaatsen voor een twintigtal jaren. Het meso-niveau is zowel inhoudelijk als datatechnisch interessant. Inhoudelijk aangezien redelijk homogene markten beschreven worden. Ofwel, in simpeler Nederlands: de bedrijfsgroepen zijn zo gedefinieerd dat je mag verwachten dat alle bedrijven grofweg eenzelfde groep artikelen of diensten aanbieden en dat deze artikelen of diensten ook niet op grote schaal bij andere bedrijfsgroepen voorkomen.

Datatechnisch is het interessant omdat tijdreeksen van vele markten naast elkaar kunnen worden gelegd. Wij hebben in deze sfeer enige databestanden opge-

bouwd waarvan wij veel verwachten. Dit vakgebied binnen de economie dat ook wel markttheorie wordt genoemd of "industrial economics" heeft nog weinig aandacht geschonken aan de functie van kleine bedrijven op markten. Hierin is verandering gekomen via onderwerpen als toepassing en verspreiding van uitvindingen, samenwerkingsvormen, toe- en uittreding en overheidsbeleid. Bij de bestudering van markten staan de volgende drie vragen dan ook opnieuw in de belangstelling:

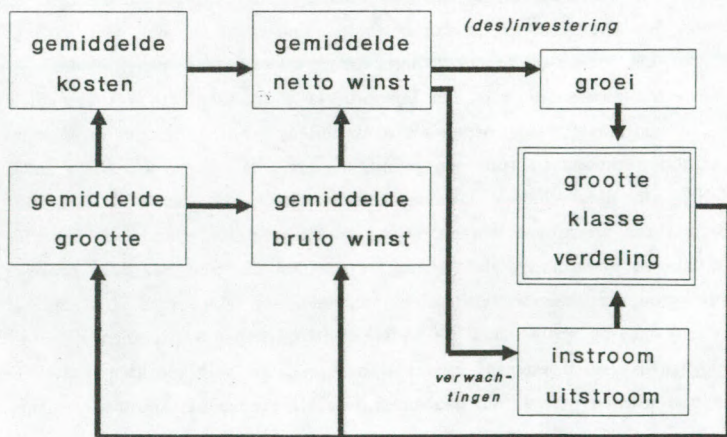
Ten eerste. Wat is de rol van het kleine bedrijf op markten?²⁷ Het concept van "dynamische complementariteit" van klein- en grootbedrijf kan behulpzaam zijn bij beantwoording van deze vraag.²⁸ Dit concept gaat uit van een analyse van sterke en zwakke punten van klein- en grootbedrijf en komt tot verschillende rolverdelingen tussen klein- en grootbedrijf in verschillende fasen van de levenscyclus van een bepaalde markt.

Ten tweede. Wat is de opbrengst van een systematische splitsing tussen kleine en grote bedrijven bij de bestudering van verschijnselen op markten?²⁹ Ik ken maar weinig voorbeelden waarbij zo'n splitsing wordt gebruikt voor een gedegen modelmatige analyse.³⁰

Ten derde. Wat is de verklaring van de grootteklasseverdeling van ondernemingen? Dit is uiteraard geen nieuwe vraag.³¹ Het is wel een vraag die cruciaal is voor het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf. Immers, in die vraag ligt de verklaring van het marktaandeel van kleine bedrijven besloten.

Uiteraard hangen deze drie vragen samen. Beter gezegd: het is de taak van de onderzoeker te laten zien hoe deze vragen samenhangen. Binnen het onderzoeksprogramma hanteren wij een causaal schema, dat als basis dient voor marktstudies.

causaal schema meso-onderzoek



Dit schema is veel tentatiever dan dat van het micro-onderzoek en vele belangrijke invloeden heb ik weggelaten. Toch zijn sommige stukken al empirisch ingevuld. Ik ga dit schema niet verder bespreken. Er is onderzoek nodig om vast te stellen in hoeverre het deugt en daar zitten wij middenin.

"Small business economics" op meso-niveau is een spannende aangelegenheid. Nieuwe concepten als die van de dynamische complementariteit en de levenscyclus van markten vragen om nadere invulling. Actuele onderwerpen als bijvoorbeeld het ontstaan en de verspreiding van nieuwe ideeën, produkten en processen worden benaderd. Nieuwe databestanden zijn van een dusdanige rijkdom dat er ook voor op methoden gerichte econometristen brood op de plank ligt. En tenslotte kan dit niveau een brug zijn tussen micro- en macro-onderzoek. Ideeën of bevindingen vanuit het micro-gebied worden ingeplant of getest in het meso-gebied, terwijl het meso-gebied het ideale laboratorium is voor sectoren, zeg maar voor het macro-werk.

Ten zevende. Bij de analyse van gehele sectoren of van hun samenhang in de nationale economie is er ruimte voor de rol van het MKB en de verklaring van zijn aandeel. Er wordt veel gesproken over manieren om de macro-econometrische modelbouw te verbeteren. Het expliciet inbouwen van schaaleffecten is er wellicht één van. In Nederland vindt reeds jaren een ontleding plaats van macrovoorspellingen in een MKB deel en een overig deel.³² Voorts is er in Nederland veel belangstelling voor de doorrekening van beleidseffecten weer uitgesplitst voor het kleine en het grote bedrijfsleven.³³ Ais er dus ergens in de wereld een goede ondergrond is voor het inbouwen van schaaleffecten, ofwel voor de ontleding naar bedrijfsgrootte, in macro- of sectormodellen dan is het in Nederland. Hier is een lange traditie van econometrische modelbouw, hier zijn onderzoeksgroepen op het gebied van het MKB en hier is belangstelling vanuit het beleid.

Ten achtste. De laatste aantrekkelijkheid van wat ik "small business economics" heb genoemd laat zich het best beschrijven aan de hand van het concept van de levenscyclus. Het pionieren is geweest, de groei zit erin: de eerste wetenschappelijke resultaten zijn vastgelegd, ook in de betere tijdschriften. Het vak heeft de wind in de zeilen. Manuscripten worden niet meer per kerende post door editors geretourneerd, zodra het woord "small business" in titel of inleiding voorkomt. Er zijn verscheidene onderzoekkernen in de wereld. Sommige hiervan beschikken over magnifieke databestanden. Uitgeverij Kluwer gaat een tijdschrift uitgeven met de naam "Small Business Economics". Er wordt gemikt op bijdragen van hoog wetenschappelijk niveau. Er worden beurzen verleend door de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek. MKB is aandachtspunt in het programma van het Tinbergen Instituut. Deze faculteit streeft versterking na van het onderzoek op het gebied van het MKB en in Nederland kunnen

er nog verscheidene leerstoelen op dit terrein verwacht worden. Kortom, "small business economics", een fascinerend vak.

Gewaardeerde toehoorders,

ik heb U vanmiddag een indruk proberen te geven van mijn vak. In de geschreven versie van deze rede geef ik een uitvoeriger toelichting. Tot slot wil ik de gedachte wegnemen dat mijn rol in één en ander al te groot is geweest.

Hooggeleerde Koerts, beste Johan,

wij hebben al een lange samenwerking. Ikzelf heb daarin verschillende rollen vervuld. Jij niet. Immers, jij begeleidt mensen en geen zaken. Vandaar ook dat vele meer persoonlijke problemen die bij het doorzetten van grote en langdurende onderzoekprogramma's de kop opsteken, door jou geabsorbeerd zijn.

Deze peetvaderrol is erg belangrijk geweest. Ik hoop dat onze samenwerking nog lang zal duren.

Hooggeleerde Nooteboom, beste Bart,

jij hebt de basis gelegd van het onderzoekprogramma waaraan gewerkt wordt. Ikzelf heb veel van je geleerd bij het opzetten van onderzoek; met name als het gaat om het zinvol en vooral zuinig gebruik van de grote hoeveelheid methoden en technieken die tot onze beschikking staat. Het is jammer dat je zo ver weg zit.

Dames en heren, medewerkers van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf in Zoetermeer,

in Uw omgeving ontmoet ik vele economische problemen.

Dames en heren, medewerkers van het Econometrisch Instituut van deze Faculteit,

in uw omgeving ontmoet ik vele methodische oplossingen.

Het is intrigerend te proberen passende koppelingen te maken. De daarbij behorende prettige werkkringen doen de nadelen van part-time banen snel vergeten.

Dames en heren, medewerkers van de afdeling fundamenteel onderzoek van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf en dame en heren medewerkers aan het onderzoekprogramma midden- en kleinbedrijf aan deze faculteit, het is binnen Uw groep dat ik mij het meest thuis voel en meest leer door de voortdurende discussie over onderzoek.

Heren, leden van het bestuur en de raad van toezicht van de stichting bijzondere leerstoelen economie van het midden- en kleinbedrijf van de Erasmus Universiteit te Rotterdam,

ik ben U en de in Uw stichting participerende instellingen erkentelijk voor het in mij gestelde vertrouwen. Ik hoop nog lang mee te werken aan het behoud van de vooraanstaande plaats van Nederland op het gebied van "small business economics".

Beste pa en moe,

de eerste helft van mijn leven bracht ik bijna uitsluitend door in jullie, toen ons, gezinnetje. Wat ik toen heb geleerd is de basis van al het latere. Ik ben blij dit hier te kunnen zeggen.

Lieve Margreeth, Roderick en Florentine,

laat jullie niet door het vanmiddag gezegde van de wijs brengen. Het is niet van toepassing op ons gezinnetje, het enige kleine, doch snel groeiende, bedrijfje dat mij werkelijk lief is.

Ik dank U voor Uw aandacht.

1. Zie Nooteboom (1980) voor een bespreking van "neo-classical, behavioral and managerial approaches" en hun betekenis voor onderzoek ten behoeve van de detailhandel.
2. Deze is te vinden in tijdschriften als *Journal of Retailing*, *Journal of Marketing* etc. Later zijn daar *International Journal of Retailing*, *Service Industries Journal*, etc. bijgekomen.
3. Davis, Hills en Laforge (1985).
4. Van Praag (1984).
5. Naast latente psychologische variabelen als meningen en attitudes (cognities, affecties, intenties, etc.) spelen ook overte variabelen als leef-tijd, opleiding, religie, politieke voorkeur etc. een rol. Zie bijvoorbeeld Kets de Vries (1977) en McClelland (1961), of Brock en Evans (1986), p. 40.
6. Zie bijvoorbeeld Pompe (1980), Geeraerts, Ten Have en Romme (1985) voor literatuuroverzichten.
7. Zie Haathi (1987) of Hébert en Link (1989) voor literatuuroverzichten. Zie ook Baumol (1968).
8. Zie bijvoorbeeld Lucas (1978).
9. Brock en Evans (1986) en Rees en Shah (1985).
10. Kihlstrom en Laffont (1979) en De Wit en Van Winden (1988).
11. Zie Van der Linden, Waterlander en Van der Wijst (1988) voor een literatuuroverzicht.
12. Zie Birch (1979) en (1987) en zijn adepten.
13. Meijer, Braaksma en Van Uxem (1984).
14. Zie bijvoorbeeld Rogers (1983), Kleinknecht (1987) en Docter en Stokman (1987).
15. Zwaard en Meijer (1988) en Donckels en Meijer (1986).
16. Het zgn. mens- en milieuvriendelijk ondernemen. Zie Braaksma (1984) en (1986).
17. Zie ook De Jong (1984).
18. Zie ook Vianen (1987).
19. Nooteboom (1987c). Zie ook Nooteboom (1987d): "De keuze is gericht op het proces van bedrijfsvoering en niet alleen op de uitkomst ervan".
20. Nooteboom (1987b, p. 18).
21. Bögenhold (1987).
22. Zie bijvoorbeeld Kooiman, Van Dijk en Thurik (1985) en Bode, Koerts en Thurik (1988a).
23. Zie bijvoorbeeld Thurik en Van der Hoeven (1989), Van Dalen, Koerts en Thurik (1989).
24. Zie bijvoorbeeld Nooteboom (1982) en (1987a) en Bout (1988).
25. Ik hoop dat het met het MKB net zo gaat als met de marketing. In bepaalde kringen werd de marketing niet als respectabel vak gezien. Dit veranderde mede door de introductie van kwantitatieve technieken. Het minste wat men nu van de marketing kan zeggen is dat het een gerespecteerd "probleemveld" is.

26. Gezien de belangrijke verschillen tussen commerciële dienstverlening en fysieke productie (industrie, reparatie, installatie, producerend ambacht, en bouw) is het niet voor de hand liggend dat bij de laatste groep eenzelfde analyseschema zal ontstaan.
27. Concentratie en zijn gevolgen voor gedrag was één van de traditionele zwaartepunten binnen de industrial economics. Concentratie beschrijft de wijze waarop productie is verdeeld over grote en kleine ondernemingen.
28. Zie Nooteboom (1987b) en met name voetnoot 59 (p. 35) voor verwijzingen.
29. Dat een bedrijfsgroep meer is dan een homogeen plasma van uniforme bedrijven is natuurlijk al lang bekend. Waar het hier om gaat is dat de indeling tussen grote en kleine bedrijven een wezenlijke bijdrage kan leveren.
30. Bijvoorbeeld, Thurik en Van der Hoeven (1989), Verbruggen en Van der Tuin (1988) en Kleijweg (1988).
31. Zie bijvoorbeeld Ijiri en Simon (1977), Scherer (1980) en Brock and Evans (1989).
32. De korte en middellange termijn voorspellingen van het EIM.
33. Zie Verbruggen en Van der Tuin (1988), Verhoeven (1986) etc.

Referenties

- Baumol, W.J., 1968, Entrepreneurship in economic theory, *American economic review*, vol. 58, pp. 64-71.
- Birch, D.L., 1979, *The job generation process*, MIT, Cambridge (MA).
- Birch, D.L., 1987, *Job creation in America*, Free press, New York.
- Bode, B., J. Koerts en A.R. Thurik, 1988a, On the measurements of retail mix marketing instruments in the presence of different economic regimes, *International journal of research in marketing*, vol. 5, pp. 107-123.
- Bögenhold, D., 1987, Selbständige im beschäftigungssystem, in: *Bildung und beschäftigung*, Schwartz, Göttingen.
- Bout, C.A., 1988, Wachstrijtheorie en arbeidskosten (scriptie), Erasmus universiteit Rotterdam.
- Braaksma, R.M., 1984, Het memo-bedrijf: een alternatieve ondernemingsvorm, in: *Aspecten van het midden- en kleinbedrijf*, EIM, Zoetermeer, pp. 116-126.
- Braaksma, R.M., 1986, Anders ondernemen: het memo-bedrijf, *Kroniek van het ambacht/klein- en middenbedrijf*, nr. 5/6, pp. 164-167.
- Brock, W.A. en D.S. Evans, 1986, *The economics of small businesses*, Holmes en Meier, New York.
- Brock, W.A. en D.S. Evans, 1989, Small business economics, *Small business economics*, vol. 1, pp. 7-20.
- Dalen, J. van, J. Koerts en A.R. Thurik, 1989, An analysis of labour productivity in wholesaling using panel data and allowing for heteroskedasticity, Research report, Erasmus universiteit Rotterdam.
- Davis, D.Ch., G.E. Hills en R.W. LaForge, 1985, The marketing/small enterprise paradox, a research agenda, *International small business journal*, vol. 3, no. 3, pp. 31-42.
- Docter, H.J. en C.T.M. Stokman, 1987, Diffusie van innovaties: met kennis meer kans, EIM, Zoetermeer.
- Donckels, R. en J.N. Meijer (eds.), 1986, *Wonen in small business: focus on Europe*, Van Gorcum, Assen.
- Geeraerts, G., K. ten Have en S. Romme, 1986, *Determinanten van ondernemerschap*, IVA, Tilburg.
- Haathi, A.J., 1986, A note on theories of entrepreneurship and theories of small business interface (mimeo), Helsinki school of economics.

- Hébert, R.F. en A.N. Link, 1989, In search of the meaning of entrepreneurship, *Small business economics*, vol. 1.
- Ijiri, Y. en H.A. Simon, 1977, *Skew distributions and the sizes of business firms*, North Holland, Amsterdam etc.
- Jong, J.G.A.M. de, 1984, Het veranderende gezicht van het MKB, *Kroniek van het ambacht/klein- en middenbedrijf*, pp. 100-102.
- Kets de Vries, M.F.R., 1977, The entrepreneurial personality: a person at the crossroads, *Journal of management studies*, 1977, pp. 34-57.
- Kihlstrom, R.E. en J.-J. Laffont, 1979, A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion, *Journal of political economy*, vol. 87, pp. 719-748.
- Kleinknecht, A., 1987, *Industriële innovatie in Nederland*, Van Gorcum, Assen.
- Kleijweg, A.J.M., 1988, Een twee-grootteklassen sectormodel voor omzet, marge, kosten en aantal vestigingen in de detailhandel in voedings- en genotmiddelen, Researchpublicatie no. 24, EIM, Zoetermeer.
- Kooiman, P., H.K. van Dijk en A.R. Thurik, 1985, Likelihood diagnostics and Bayesian analysis of a micro-economic disequilibrium model for retail services, *Journal of econometrics*, vol. 29, pp. 121-148.
- Linden, J. van der, E.C. Waterlander en D. van der Wijst, 1988, Risico-signalering, Researchpublicatie 21, EIM, Zoetermeer.
- McClelland, D.C., 1961, *The achieving society*, Van Nostrand, Princeton.
- Meijer, J.N., R.M. Braaksma en F.W. van Uxem, 1984, *De meewerkende echtgenote in het MKB*, EIM, Zoetermeer.
- Nooteboom, B., 1980, *Applied analysis in the theory of the firm*, Gieben, Amsterdam/Uithoorn.
- Nooteboom, B., 1982, A new theory of retailing costs, *European economic review*, vol. 17, pp. 163-186.
- Nooteboom, B., 1987a, Threshold costs in service industries, *Service industries journal*, vol. 7, no. 1, pp. 65-76.
- Nooteboom, B., 1987b, Doen en laten van het MKB, in: *Opmaat van het midden- en kleinbedrijf* (deel II, preadviezen), WRR, 's-Gravenhage, pp. 17-45.
- Nooteboom, B., 1987c, Oude en nieuwe theorie in onderzoek van het MKB, EIM, Zoetermeer.
- Nooteboom, B., 1987d, Leefwereld en systeem in het MKB, *Filosofie en praktijk*, vol. 8.
- Pompe, J.H., 1980, *De kleine middenstand in Nederland*, Van Loghum Slaterus, Deventer.
- Praag, B.M.S. van, 1984, *Kijken achter de spiegel: beeld en werkelijkheid* (oratie), Stenfert Kroese, Leiden.
- Rees, H. en A. Shah, 1985, An empirical analysis of self-employment in the U.K., *Journal of applied econometrics*, vol. 1, pp. 95-108.
- Rogers, E.M., 1983, *Diffusion of innovations*, Free press, New York.
- Scherer, F.M., 1980, *Industrial market structure and economic performance*, Houghton Mifflin, Boston etc.
- Thurik, A.R. en W.H.M. van der Hoeven, 1989, Manufacturing margins: differences between small and large firms, *Economics Letters*.
- Verbruggen, J.P. en J. van der Tuin, 1988, Algemeen economische politiek en MKB, *ESB*, 1 juni, pp. 517-522.
- Verhoeven, W.H.J., et al., 1986, De effecten van lastenverlichting, EIM, Zoetermeer.
- Vianen, J.G., 1987, *Het midden- en kleinbedrijf: een weddenschap met de toekomst* (oratie), KUB, Tilburg.
- Wit, G. de en F. van Winden, 1988, An m-sector, n-group behavioral model of self-employment, Research memorandum 8815, Universiteit van Amsterdam.
- Zwaard, A.B. en J.N. Meijer, 1988, Ondernemerschap van vrouwen is anders, *EIM-mededelingen*, nr. 5, pp. 16-22.