

Verklaringen van de overlevingskans van bedrijven, gestart door allochtone ondernemers

Veronique Schutjens
Nardo de Vries
Anne Bruins
Anne Risselada

Zoetermeer, februari 2014

Dit onderzoek is mede gefinancierd door het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap (www.ondernemerschap.nl)

Panteia/EIM Onderzoeksrapporten

Referentie	H201401
Publicatie	Februari 2014
Aantal pagina's	44
Email adres auteur	n.de.vries@panteia.nl
Adres	Panteia B.V. Bredewater 26 Postbus 7001 2701 AA Zoetermeer Nederland Telefoonnummer: +31(0)79 322 22 00

Alle Panteia/EIM onderzoeksrapporten zijn beschikbaar op de website www.entrepreneurship-sme.eu.

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: www.ondernemerschap.nl

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij Panteia. Het gebruik van cijfers en/of teksten als toelichting of ondersteuning in artikelen, scripties en boeken is toegestaan mits de bron duidelijk wordt vermeld. Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, alsmede opslag in een retrieval system, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Panteia. Panteia aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

The responsibility for the contents of this report lies with Panteia. Quoting numbers or text in papers, essays and books is permitted only when the source is clearly mentioned. No part of this publication may be copied and/or published in any form or by any means, or stored in a retrieval system, without the prior written permission of Panteia. Panteia does not accept responsibility for printing errors and/or other imperfections.

Verklaringen van de overlevingskans van bedrijven, gestart door allochtone ondernemers

Veronique Schutjens^{a,b}, Nardo de Vries^c, Anne Bruins^c, Anne Risselada^{b,d}

^a Faculteit Maatschappij- en Gedragwetenschappen, Sociologie en Antropologie, Universiteit van Amsterdam

^b Faculteit Geowetenschappen, Sociale Geografie en Planologie, Universiteit Utrecht

^c Panteia/EIM

^d Bureau Stedelijke Planning bv

Abstract

In deze studie zijn de overlevingskansen geanalyseerd van Amsterdamse bedrijven, gestart in en gevolgd over de periode 2005-2008. De analyses zijn uitgevoerd op basis van koppeling van een dataset met informatie over bedrijven in Amsterdam met door het CBS beschikbaar gestelde microdatabestanden. In het eerste, beschrijvende gedeelte, zijn deze nieuwe bedrijven in beeld gebracht: in welke sector zitten ze, en welke kenmerken hebben deze ondernemers en hun bedrijven? Voor de verklaring, in het tweede deel, is een multidisciplinaire insteek gekozen, waarbij ondernemers-, bedrijfs(pand)- en wijkenmerken in samenhang bekeken zijn. De combinatie van deze drie typen verklaringsfactoren stelt ons beter in staat om het effect van herkomst van de ondernemer op de overlevingskans van nieuw gestarte bedrijven te bepalen. De uitkomsten uit de multivariate analyses wijzen op een compositie-effect waarbij niet-westerse allochtone starters in de eerste 1,5 tot 2,5 jaar eerder stoppen omdat ze vaker jonger een bedrijf beginnen en met minder werkervaring van start gaan, en bovendien vaak in minder kansrijke sectoren. Pas als een langere periode wordt geanalyseerd, tot 3,5 jaar, blijkt er wel een op zichzelfstaand effect van herkomst van de ondernemer op de overlevingskans van het gestarte bedrijf, vooral in wijken met een lage sociaal-economische status.

Keywords: startende bedrijven, bedrijfsoverlevingskans, allochtone ondernemers, vroege bedrijfslevensloop, Amsterdamse wijken

JEL classificatie: J15, J24, L25, L26, C33

Correspondentie: Veronique Schutjens; V.A.J.M.Schutjens@uva.nl; Universiteit van Amsterdam, Faculteit Maatschappij- en Gedragwetenschappen, Sociologie en Antropologie - Amsterdam Institute for Social Science Research (AISSR); Oudezijds Achterburgwal 185, 1012 DK Amsterdam, Nederland; T+31-20-525-2504

Versie: Februari 2014

Document: Verklaringen_overlevingskans_allochtone_ondernemers_final.docx

Dankbetuiging: Dit paper is geschreven in het kader van het onderzoeksprogramma MKB en Ondernemerschap uitgevoerd door Panteia/EIM en gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken. Het onderzoek is mogelijk gemaakt door de Stichting Leerstoel Etnisch Ondernemerschap VNO-NCW en de medewerking van de UvA, UU, NICIS en LISA. De berekeningen in dit onderzoek zijn eigen berekeningen op basis van bij het CBS beschikbaar gestelde microdatabestanden (ABR, SSB, RAV en GBA).

1. Inleiding

Het lijkt goed te gaan met ondernemerschap onder allochtone bevolkingsgroepen. Het SCP berekent dat het aantal migrantenondernemers tussen 1998 en 2008 met 136% is toegenomen; ruim vier keer zo veel als de groei van het aantal autochtone ondernemers (Dagevos 2009, p. 158). Ook Engelen schetst in zijn oratie (2010) een positief beeld van allochtoon ondernemerschap: het aantal bedrijven stijgt, en de diversiteit is groot. Verhoeven (2007) toont bovendien aan dat de toename van allochtoon ondernemerschap overal plaatsvindt; en dat deze toename in aandachtswijken groter is dan elders. En ook binnen allochtone groepen stijgt ondernemende activiteit, hoewel er grote variatie bestaat in (de groei van) het aantal ondernemers, zowel tussen generaties en nationaliteiten als tussen wijken (Bleeker et al. 2011). Kortom, er heerst optimisme over allochtoon ondernemerschap - en vanuit arbeidsmarktperspectief is dit goed nieuws.

Toch is het opvallend dat dit optimisme is gestoeld op slechts *één* tamelijk eenvoudige indicator van ondernemerschap: het starten van een bedrijf als een statische indicator van het aantal nieuwe ondernemers (*kwantiteit*). Schutjens waarschuwt dan ook voor een te groot optimisme ten aanzien van allochtoon ondernemerschap (Aarsbergen 2012, p. 32); Het starten van een bedrijf hangt immers niet eenduidig positief samen met bedrijfssucces. Wat is er precies aan de hand? Er zijn drie redenen waarom meer onderzoek naar de overlevingskansen van bedrijven van allochtone ondernemers nodig is.

1.1 **Waarom onderzoek naar overlevingskansen van nieuwe bedrijven van allochtone ondernemers?**

Er is nog geen verklaring voor de relatief kleine overlevingskansen van nieuwe bedrijven van allochtone ondernemers

Ten eerste hebben verschillende studies aangetoond dat pas na het starten van een bedrijf, dus bij de bedrijfsontwikkeling, de echte *kwaliteit* van ondernemerschap komt bovendrijven. Dit is goed te zien aan de overlevingskansen van bedrijven, met name in de eerste levensfasen na de start waarin een nieuw bedrijf bijzonder kwetsbaar is. Maar speelt dit nu sterker voor allochtone ondernemers dan voor andere groepen? In hoeverre wijkt de overlevingskans van een nieuwe bedrijf van allochtone ondernemers eigenlijk af van die van andere ondernemers? Een poging tot een antwoord hierop voor Nederland, is gedaan in een studie naar de kans dat bedrijven het eerste levensjaar overleven, van het Sociaal Cultureel Planbureau (Dagevos 2009, p. 162). Gemiddeld viert 82% van de allochtone ondernemers de eerste bedrijfsverjaardag. Dit ligt nog ruim onder de 90% bij autochtone ondernemers (Dagevos 2009). Ook blijkt dat overlevingskansen na 1 jaar sterk verschillen tussen starters uit verschillende allochtone groepen. Daarbij is echter niet gecontroleerd voor andere factoren - zoals sector. Dit betekent dat deze relatief lage overlevingskansen van nieuwe bedrijven van allochtonen wellicht te wijten is aan hun keuze voor de bedrijfssector. Met andere woorden: als relatief veel allochtonen starten in een sector met weinig marktpotentie of veel concurrentie, is de sectorkeuze de oorzaak van de gemiddeld lagere overlevingskansen in deze groep, en niet zozeer de kwaliteit van hun ondernemerschap. Ditzelfde euvel, het niet controleren voor sector, heeft de analyse van Fertala (2008) naar de levensduur van autochtone en allochtone bedrijven in Duitsland. Hoewel ze wel aantoonde dat overlevingsduur tussen deze typen bedrijven verschillen, zelfs binnen sectoren, neemt ze de sector niet mee in de uiteindelijke analyse waaruit ze concludeert dat allochtone bedrijven het slechter doen. De recente uitgebreide analyse van Beckers en Blumberg (2013) naar jaarlijkse overlevingskansen van (alle) bedrijven in Nederland tussen 1999 en 2004 neemt wel andere factoren, zoals sector, mee, maar juist weer niet leeftijd van het bedrijf. De door hen berekende jaarlijkse overlevingskansen geldt voor zowel jonge als oude bedrijven.

Kortom, bestaande studies naar de overlevingskans van *nieuwe bedrijven* met een focus op allochtoon ondernemerschap controleren niet voldoende voor andere factoren, kenmerken van de ondernemer, het bedrijf of de buurt. Deze omissie kan de gevonden samenhang tussen etniciteit van startende ondernemers en de overlevingskans van hun nieuwe bedrijven sterk vertekenen.

De grootste klappen komen pas na het eerste levensjaar: waarom?

Een tweede reden om de ontwikkeling van allochtone ondernemingen te onderzoeken, is dat de zwaarste tijd voor nieuwe bedrijven juist ligt tussen tweede en vijfde levensjaar (deze periode wordt ook wel de ‘valley of death’ genoemd; Gibb 1990). Over de succesansen in deze ‘vallei’ en de verschillen daarin tussen autochtone en verschillende typen allochtone ondernemers is onze kennis ook beperkt. Aanvullende berekeningen op achtergrondgegevens bij het Jaarrapport Integratie 2009 (Van den Tillaart 2009) wijzen uit dat het na het eerste jaar juist nog moeilijker wordt; kennelijk zijn de buffers op. Want het verschil in het aandeel overlevers na drie jaar is veel groter dan na één jaar: 50% voor niet-westerse allochtone ondernemers, 61% voor westerse allochtone ondernemers en 68% voor autochtone ondernemers (gemeten voor jaarcohorten starters uit 1998 tot 2005). En bij de overlevingskans na vijf jaar is dit verschil nog veel groter. Hoe komt dat? Wat maakt die ‘struggle for life’ (Bruins et al. 2000a) zo verschillend?

Allochtone starters kiezen nog steeds voor sectoren met minder potentie

Een derde reden om onderzoek te doen naar ontwikkeling van nieuwe bedrijven van allochtone ondernemers is de branchekeuze van de starters. De 2e generatie allochtone ondernemers kiest wel voor andere economische activiteiten dan hun ouders, maar nog steeds zijn er grote verschillen met de sectorkeuze van autochtone ondernemers. Het is niet zo dat ondernemers in deze op elkaar lijken... Maar ook binnen sectoren zijn er nog steeds verschillen. Beckers en Blumberg (2013) vinden dat de jaarlijkse bedrijfswinst tussen 1999 en 2004 van vijf groepen allochtonen achterblijft bij die van autochtonen in vrijwel alle sectoren. Overigens: ook in 2007 nog ligt de gemiddelde bedrijfswinst in favoriete sectoren voor allochtone bedrijven lager dan voor autochtone bedrijven actief in dezelfde sector (De Vries et al. 2009). In de bouw, handel, horeca en vervoer, dus binnen dezelfde sectoren, is de gemiddelde winst van allochtone ondernemers bijvoorbeeld een kwart lager dan die van hun autochtone collega's in dezelfde sector - en deze achterstand is ten opzichte van 2000 toegenomen. Kortom, gezien de sectorkeuze van de huidige allochtone starters, met name de niet-westerse, belooft dit niet veel goeds voor de toekomst.

1.2 Onderzoeksvraag

Vanwege de drie redenen hierboven genoemd, staat in dit onderzoek de overlevingskans van nieuwe bedrijven van allochtone ondernemers centraal. Daarbij willen we niet alleen de stand van zaken schetsen, maar vooral ingaan op de factoren die hierop van invloed zijn en of dit geconditioneerd wordt door specifieke contexten. Bedrijfssucces is immers niet alleen afhankelijk van het bedrijf of de ondernemer zelf; ook kansen en mogelijkheden die de omgeving biedt zijn belangrijk. In de specifieke literatuur over allochtoon ondernemerschap wordt dit de ‘opportunity structure’ genoemd (Kloosterman et al. 1999); de kansenstructuur, die natuurlijk ook inwerkt op de start en het succes van autochtone bedrijven. De rol van lokale kansen wordt duidelijk in studies over de effecten van de lokale omgeving op bedrijven, zoals de omvang van een lokale co-etnische markt (Wang 2009), lokale financieringsmogelijkheden (Michelacci en Silva 2007) en de nabijheid van een sociaal netwerk (Dahl en Sorenson 2009; 2012). Voor Nederland is de invloed op bedrijfsoverleving aangetoond van leefbaarheid in de buurt (Raspe et al. 2010), en specifiek voor overleving van allochtone bedrijven, het lokale aandeel co-etnische bedrijven (Beckers en Blumberg

2013). Volgens El Bouk et al. (2013) is er bij allochtoon ondernemerschap ook een indirect buurteffect aanwezig: in wijken met een ondervertegenwoordiging van de co-etnische bevolking is strategische netwerkvorming met ondernemers uit andere bevolkingsgroepen relatief lastig.

Het onderzoek beperkt zich tot een pilot in Amsterdam vanwege drie redenen. Ten eerste omdat er ook wijk(context)kenmerken als mogelijke verklaring van bedrijfsoverlevingskansen worden meegenomen. Een landsdekkende analyse is dan te omvangrijk. Ten tweede herbergt Amsterdam relatief veel allochtone ondernemers, niet alleen ten opzichte van de totale groep ondernemers, maar ook binnen de eigen allochtone groep (De Vries et al. 2009, respectievelijk p. 20 en p. 23). Een derde reden was de koppeling¹ met het Vastgoedbestand van de dienst Onderzoek en Statistiek (O&S) van de gemeente Amsterdam. Dit biedt de unieke mogelijkheid om ook bedrijfspandfactoren in de analyse mee te nemen – bedrijven aan huis, veel voorkomend in stedelijke woonwijken (Mason et al. 2011), hebben andere perspectieven en ontwikkelingspatronen dan andere bedrijven.

De onderzoeksvraag luidt: *In hoeverre verschilt de overlevingskans van nieuwe Amsterdamse bedrijven naar etniciteit van de ondernemer, gecontroleerd voor andere ondernemers- en bedrijfsfactoren, en in hoeverre geldt dat voor verschillende (wijk)contexten?*

Deelvragen:

- 1) In hoeverre varieert de overlevingskans van nieuwe bedrijven naar etniciteit van de ondernemer in de eerste jaren na de start, en welke factoren spelen hierbij een rol?
- 2) In hoeverre variëren de verklaringen voor deze overlevingskans tussen verschillende typen wijken?

1.3 Onderzoeksaanpak

Deze studie naar overlevingskansen van nieuwe bedrijven heeft een longitudinaal perspectief. In een kwantitatieve analyse wordt de bedrijfsontwikkeling van de nieuwe bedrijven die tussen 2005 en 2009 in Amsterdamse wijken zijn gevestigd, geanalyseerd. Hierdoor is een cohort-analyse mogelijk: er wordt bekeken in hoeverre nieuw opgerichte bedrijven (in 2005, 2006, 2007 en 2008) overleven of hun activiteiten staken: ze worden gevolgd over de tijd. Van de starters uit 2005 kunnen we gemiddeld 3,5 jaar ‘ontwikkeling’ meten, van de starters uit 2008 uiteraard slechts 0,5 levensjaar. Niet alleen de ontwikkeling zelf wordt geschetst; er wordt juist gezocht naar verklaringen voor deze ontwikkeling, zoals factoren die samenhangen met het type bedrijf, het type pand, het type wijk of juist het type ondernemer. Hiervoor zijn gegevens van het bedrijf zelf, de wijk, maar ook de ondernemer nodig

1.3 Leeswijzer

Het volgende hoofdstuk biedt een overzicht van bevindingen uit de literatuur over overlevingskansen en locatiestrategie van nieuwe bedrijven. Eerst komen overlevingskansen en overlevingsduur van bedrijven aan de orde, vervolgens ondernemerskenmerken, bedrijfskenmerken en omgevingskenmerken als verklaring van overlevingskansen van bedrijven. Uiteindelijk duiden de meest recente studies op het belang van de combinatie van bovengenoemde factoren, oftewel een multidisciplinaire benadering, voor de juiste bepaling

¹ Deze koppeling is gelegd in het kader van het onderzoek "Bedrijvige Wijken in Bedrijvige Steden" 2009-2013, waarin onder andere Anne Risselada en Veronique Schutjens participeerden.

van het succes van allochtone bedrijven. In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op de gegevens die voor de analyse zijn gebruikt en op de operationalisering van de variabelen. In dit hoofdstuk wordt ook de koppeling van de datasets beschreven. In hoofdstuk 4 worden de kenmerken van onderzoekspopulatie beschreven. In hoofdstuk 5 wordt eerst de vraag beantwoord in hoeverre de overlevingskans van nieuwe bedrijven varieert naar etniciteit van de ondernemer en daarna de vraag in hoeverre de overlevingskans varieert naar etniciteit van de ondernemers, gecontroleerd voor andere ondernemers- en bedrijfsfactoren en verschillende (wijk)contexten. De appendices geven gedetailleerdere toelichting op de uitgevoerde analyses.

2. Theoretisch raamwerk: overlevingskansen van nieuwe bedrijven

In hoeverre verschilt de overlevingskans van nieuwe bedrijven, naar etniciteit van de ondernemer, gecontroleerd voor andere bedrijfs- en ondernemersfactoren, en in hoeverre geldt dat voor verschillende (wijk)contexten?

2.1 Overlevingskans en overlevingsduur van nieuwe bedrijven

Jonge bedrijven hebben het relatief moeilijk. De wetenschappelijke literatuur over sterftekansen van organisaties wijst dat aan de zogenaamde ‘liability of newness’ (Stinchcombe 1965); in de eerste jaren na de start zijn bedrijven extra kwetsbaar. Ondernemers moeten nieuwe producten maken of diensten aanbieden in vaak nieuwe markten en daarbij maken ze fouten waarvan ze nog moeten leren. Ze produceren nog niet direct efficiënt en leggen het daardoor af tegen bestaande, meer ervaren ondernemers in de markt. Ook moet er zowel binnen het bedrijf als tussen ondernemer en belanghebbenden (zoals financiers, klanten en toeleveranciers) vertrouwen worden opgebouwd – ook dat kost tijd en daardoor geld. Deze kwetsbaarheid van nieuwe en jonge bedrijven is op regionaal niveau aangetoond met de positieve samenhang tussen ‘entry’ en ‘exit’ kansen van bedrijven. In regio’s met veel nieuwe bedrijven gaan ook veel bedrijven over de kop, zeker enkele jaren later (Audretsch en Fritsch 2002). Natuurlijk kunnen dit zowel de nieuwe als bestaande bedrijven zijn. Als bestaande bedrijven worden verdrongen door de nieuwkomers spreken Audretsch en Fritsch van een zogenaamd ‘entrepreneurial regime’; er is dan sprake van vervanging. Maar als nieuwe bedrijven zelf snel de markt verlaten, is er juist sprake van een ‘revolving door regime’ – oftewel, het ‘last in - first out’ principe. Dit laatste patroon, van jonge bedrijven die snel de markt weer (moeten) verlaten, duikt in meerdere studies op, al varieert het tussen sectoren (Brixey en Grotz 2007).

Terug naar de ondernemer, het microniveau. Uiteraard is het stopzetten van bedrijfsactiviteiten niet altijd een treurige zaak. De kans op hogere inkomsten als werknemer doet vele ondernemers besluiten hun bedrijf te stoppen; volgens Evans en Leighton (1989) maken mensen een continue afweging tussen de baten van enerzijds ondernemerschap en anderzijds werknemerschap. Ook de grote variatie die gestopte ondernemers geven voor hun besluit (zie Schutjens et al. 2003) wijst erop dat er vaak juist positieve stopredenen zijn – verkoop van het bedrijf, een nieuwe baan of uitbreiding van een bestaande (parttime) baan. Echter, in deze studie wordt stopzetting toch als ‘niet succesvol’ gezien; vanwege het verlies van gemaakte kosten en investeringen in het bedrijf.

Hoewel de positieve samenhang tussen start- en stopkansen van bedrijven in een sector of regio zeker een indicatie geeft van de ‘liability of newness’ hypothese, is het dus niet helemaal duidelijk of overlevingskansen van juist nieuwe bedrijven klein zijn. De stoppers kunnen immers ook bestaande bedrijven zijn, die door de nieuwkomers uit de markt worden gedrukt. De enige manier om te achterhalen of specifiek startende bedrijven kwetsbaar zijn, en waarom, is longitudinaal onderzoek, waarbij bedrijven worden gevolgd over een langere periode. Dit biedt bovendien de kans om te kijken of het de ‘liability of newness’ is, of misschien toch een ander mechanisme: de ‘liability of adolescence’ (Brüderl et al. 1992). Deze laatste benadering gaat ervan uit dat overlevingskansen van bedrijven niet meteen na de start laag zijn, maar pas enkele jaren daarna. Dit letterlijke uitstel van executie heeft financiële, cognitieve en emotionele verklaringen. Nieuwe bedrijven teren namelijk nog enige tijd op hun startkapitaal, en hebben bovendien te maken met beperkte informatie over hun succes – het wordt immers pas na enkele maanden of zelfs jaren duidelijk dat het niet lukt met het bedrijf. Er is ook een emotionele verklaring; aan familie, vrienden en bekenden

bekennen dat het bedrijf het niet redt is voor enthousiaste nieuwe ondernemers niet zo gemakkelijk. De curve van de sterftkans gedurende de eerste levensjaren loopt volgens de 'liability of adolescence' dan ook anders (heeft een latere top) dan volgens de 'liability of newness'.

Verklaringen van de overlevingskans van bedrijven, vallen in drie groepen uiteen (Schutjens en Wever 2000). De eerste set omvat verklaringen die samenhangen met kenmerken van de ondernemer, zoals diens menselijk en sociaal kapitaal. Voorbeelden daarvan zijn leeftijd, ervaring, geslacht, etniciteit, netwerk en gebruik van dat netwerk. De tweede set betreft kenmerken van het nieuwe bedrijf, zoals sector en omvang; en de derde set betreft kenmerken van de omgeving. Hiertoe behoren marktfactoren, zoals de aard, omvang en groei van potentiële klanten en de concurrentie van bestaande bedrijven; maar ook structurele factoren, zoals de conjunctuur of formele en informele instituties; formele regels, wetten en meer informele aspecten, zoals ongeschreven regels en gebruiken en de manier van zakendoen; de cultuur van ondernemen. Die instituties kunnen tussen markten, sectoren, regio's en landen verschillen.

Hoewel in deze studie de relatie tussen bedrijfsontwikkeling enerzijds en etniciteit van de ondernemer anderzijds centraal staat, wordt de literatuur over de andere (sets van) verklarende factoren hieronder toch even aangestipt. Voor het zoeken naar het 'pure' effect van etniciteit op bedrijfsontwikkeling moet immers gecontroleerd worden voor (liefst alle) andere effecten. De nadruk in de onderstaande synthese van de theoretische en empirische literatuur over overlevingskans of overlevingsduur van nieuwe bedrijven, ligt echter wel op allochtone ondernemers en hun bedrijven.

2.1.1 Ondernemerskenmerken als verklaring van overlevingskans van bedrijven

Nationaliteit

In 1976 beschreef Hymer in zijn studie naar buitenlandse investeringen het 'liability of foreignness' effect. Deze 'liability' gaat ervan uit dat buitenlandse bedrijven slechtere overlevingskansen hebben dan autochtone bedrijven (Zaheer 1995). Het ontbreekt buitenlandse bedrijven aan kennis van en over de marktomgeving en de institutionele omgeving – waarmee vooral regels, wetten en gebruiken rond het zakendoen worden bedoeld. Als deze hypothese wordt doorgetrokken naar ondernemerschap van migranten en naar allochtoon ondernemerschap spelen deze mechanismen ook. Zo toont een recente studie van Beckers en Blumberg (2013) aan dat de jaarlijkse bedrijfsoverlevingskansen van vier groepen allochtone ondernemers in Nederland significant lager zijn dan die van autochtone ondernemers. Maar hoe zit het nu met de eerste moeilijke levensjaren van bedrijven? Hoewel eerste en tweede generatie allochtone ondernemers uiteraard een andere startsituatie hebben, zou het voor deze groepen vergeleken met hun autochtone collega-starters lastiger zijn om hun bedrijf door de eerste jaren te loodsen. Empirische studies hiernaar geven echter een gemengd beeld. Mata en Portugal (2002) vonden geen verschil in overlevingskans tussen allochtone en autochtone (Portugese) nieuwe ondernemers. Na controle voor verschillende persoons- en omgevingskenmerken, vond Fertala (2008) echter een beduidend lagere overlevingsduur van niet-Duitse bedrijven in de deelstaat Upper Bavaria. Jonge allochtone bedrijven deden het wel beter in regio's met een relatief grote allochtone bevolking dan in regio's waar dat aandeel laag lag. Dit 'markt'effect bestond echter ook voor Duitse bedrijven. Hoewel Fertala's gedegen analyse veel aspecten omvat, is helaas niet gecontroleerd voor bedrijfssector, waarmee de overlevingsduur van allochtone bedrijven sterk zou kunnen samenhangen. Een dergelijke controle had bijvoorbeeld het effect van de omvang en samenstelling van de lokale of regionale markt op de ontwikkeling van typische

consument-georiënteerde bedrijven kunnen bepalen – en of dit effect ook verschilt tussen allochtone en autochtone (Duitse) ondernemers.

Persoonlijkheid

Uit de psychologische wetenschappelijke literatuur uit de jaren 60 stamt het idee dat de persoonlijkheid van de ondernemer diens succeskansen beïnvloedt. De meest bekende theorieën zijn McClelland's 'achievement motivation theory', en Rotter's 'locus of control'. Volgens McClelland (1961) zijn ondernemers die een sterke behoefte hebben om iets te bereiken, mensen die problemen oplossen, doelen stellen en die proberen te halen. En volgens Rotter (1966) zijn mensen met een 'internal locus of control' mensen die op hun eigen kracht vertrouwen en die door het stimuleren en ondersteunen van hun eigen persoonlijke acties, het heft (en ondernemerschap) in eigen hand nemen. Beide typen ondernemers zullen succesvoller zijn dan andere, minder actieve of doelgerichte ondernemers; en vaak gaan deze type persoonlijkheden samen (Littunen et al. 1998). Zowel Littunen et al. (1998) als Vivarelli (2004) vonden empirische aanwijzingen dat een 'self-committed' persoonlijkheid zowel de startkans van potentiële ondernemers als de succeskans na de start vergroot.

Persoonskenmerken: geslacht en menselijk kapitaal: leeftijd, opleiding, ervaring, motivatie

De 'human capital theory' van Becker (1964) veronderstelt dat menselijke investeringen lonen – de opbrengst van investeringen, uitgedrukt in loon, is op den duur hoger dan de kosten van de investeringen (bijvoorbeeld in cursussen en tijd). Aanvankelijk toegepast op werknemers, geldt dit idee ook voor ondernemers (Mincer 1974, Blanchflower en Oswald 1998). Vele studies hebben hiervoor inmiddels empirisch bewijs geleverd (Bruins et al. 2000b). Een daarvan, die gebruik maakte van het grootschalige Starterspanel dat het EIM in 1994 heeft opgezet, richt zich specifiek op de invloed van menselijk en sociaal kapitaal op het succes van nieuwe bedrijven (Bosma et al. 2004). Hoewel in die studie niet is gecontroleerd voor bedrijfs- of omgevingskenmerken, concluderen de onderzoekers dat investeringen in menselijk en sociaal kapitaal lonen voor startende ondernemers. Met betrekking tot de overlevingskans, en meer specifiek, de tijdsduur (aantal maanden) tot stopzetting van de activiteiten ('duration'), vinden de onderzoekers dat eerdere ervaring met zowel ondernemerschap als met de branche de kans op overleving vergroot; dit specifieke ervaringseffect verdringt zelfs het leeftijds – en opleidingseffect (Parker 2012). Daarnaast hebben bedrijven van mannelijke ondernemers een grotere overlevingskans dan van vrouwelijke. Chrysostome (2010) is daarnaast van mening dat de verklaringen van overleving verschillen tussen necessity-based en opportunity-based startende ondernemers; ook Edelman et al. (2010) concluderen dat startmotivatie en groeiambitie de succes van (pre)starters beïnvloeden.

Sociaal kapitaal

Het hebben van netwerkcontacten is voor startende bedrijven belangrijk vanwege twee redenen. Ten eerste het productiviteitseffect; via sociaal kapitaal, hun contacten en de informatie die via deze contacten wordt vergaard, kunnen ondernemers betere marktkansen ontdekken en zo een voorsprong nemen op hun concurrenten. Zeker in tijden van onzekerheid, zoals de start van een nieuw bedrijf, is informatie en kennis essentieel – en daarvoor is contact met anderen nodig. De effecten van deze netwerkcontacten zijn afhankelijk van de sterkte van de band met dat contact. Sterke banden zijn dan intensieve relaties, op vertrouwen gebaseerd; zwakke banden zijn weliswaar infrequent, maar bieden relatief nieuwe informatie (Granovetter 1985; Smans et al. 2013). Netwerken blijken zowel op de startkans als op het succes van starters een positief effect te hebben (Brüderl en Preisendorfer 1998, Schutjens en Völker 2010). Een tweede voordeel van een groot sociaal kapitaal is dat het een signalerende functie heeft; grote investeringen in een (bedrijfs)netwerk worden door (potentiële) klanten en zakelijke partners gezien als teken van

ondernemerskwaliteit – of in ieder geval een actieve, ondernemende houding (Spence 1974). Bosma et al. (2004) onderzochten ook of naast menselijk kapitaal, het sociaal kapitaal van de startende ondernemer de bedrijfsoverlevingskans beïnvloedt. Hiertoe namen ze lidmaatschap van bedrijfsnetwerk mee, de manier waarop starters van plan zijn informatie te verzamelen, en het hebben van een (emotioneel ondersteunende) partner. Het lidmaatschap van bedrijfsnetwerken noch het informatie inwinnen via directe bedrijfscontacten of andere ondernemers had effect op de overlevingskans. Maar nieuwe bedrijven van ondernemers die tijdens de start aangaven dat ze informatie wilden vergaren via commerciële relaties, literatuur, conferenties en cursussen, hadden een langere levensduur dan startende bedrijven van ondernemers zonder deze plannen. Interessant is de rol van de partner. Enerzijds zetten alleenstaande ondernemers hun bedrijf vaker door dan degenen met partner; anderzijds stoppen ondernemers met partners die hen emotioneel ondersteunen, minder snel dan ondernemers met een minder meelevende partner. De grote rol van de directe familie in de startfase is ook door Sanders en Nee (1996) en Brüderl en Preisendorfer (1998) al aangetoond.

Financieel kapitaal

De moeilijke eerste jaren overleven is uiteraard afhankelijk van de financiële buffer van bedrijven. Zo vonden Bosma et al. (2004) dat ondernemers die problemen ondervonden om startkapitaal te krijgen, het minder lang volhielden dan anderen; echter, het hebben van neveninkomsten deed er niet toe. Op basis van het British Household Panel Survey vond Taylor (1999) dat een groot persoonlijk kapitaal bij de start, de kans op onvrijwillige stopzetting van bedrijfsactiviteiten verkleint; maar juist niet de kans op andere vormen van bedrijfsbeëindiging.

2.1.2 Bedrijfs(pand)kenmerken en overlevingskans

Studies behorend tot de wetenschappelijke stroming van bedrijvendemografie leggen grote nadruk op bedrijfskenmerken die voor overlevingskansen bepalend zijn. Deze bedrijvendemografie is gestoeld op de ‘organizational ecology’ van Carroll en Hannan (2000), waarbij opkomst, groei en overleving van groepen organisaties of bedrijven op een ‘demografische’ manier worden benaderd (Van Wissen 2000). De bedrijfskenmerken die bedrijfsoverlevingskans beïnvloeden zijn leeftijd, omvang, sector en bedrijfsgroei in de afgelopen jaren.

Leeftijd van het bedrijf

De ‘liability of newness’ hypothese betoogt dat leeftijd van een bedrijf positief samenhangt met overlevingskans. Strotmann (2007) vond in zijn duurmodellen van industriële starters in Baden-Württemberg echter empirisch bewijs voor het bestaan van de ‘liability of adolescence’, de overlevingskans is niet meteen bij de start het laagst, maar na een of twee jaar. Het kost immers tijd om in te zien dat het bedrijf het niet redt; en er zijn vaak financiële buffers aanwezig.

Bedrijfsomvang

Echter, ook een ‘liability of smallness’ bestaat: grote bedrijven hebben een hogere kans op overleving dan kleine bedrijven (Hannan en Freeman 1977). Vergeleken met kleinere bedrijven hebben grote bedrijven buffers om (financiële) tegenvallers op te vangen, zonder dat dat een faillissement of stopzetting van de activiteiten zou betekenen. Ze hebben vaak ook een grotere marktreputatie en simpelweg meer mensen om nieuwe mogelijkheden te zien en zakelijke netwerken te bouwen en te onderhouden. Datzelfde geldt voor starten met een zakelijke partner – dit biedt een initieel voordeel voor jonge bedrijven (Dirks et al. 2002, Stam et al. 2004).

Bedrijfssector

Bedrijfssector is belangrijk omdat tussen sectoren de marktomvang, de marktgroei, toetredingsbarrières en de concurrentie van zowel bestaande bedrijven als nieuwkomers zeer sterk kunnen verschillen. Hierop gaat paragraaf 2.1.3 verder.

Bedrijfsgroei

Gerealiseerde bedrijfsgroei in aantal werknemers tenslotte kan zowel positief als negatief inwerken op de bedrijfsoverlevingskans. Aan de ene kant kunnen nieuwe werknemers productie en wellicht ook productiviteit verhogen, wat de marktkansen vergroot; aan de andere kant vergt het aannemen van personeel nieuwe (leiderschaps)kwaliteiten van de nieuwe ondernemer, die niet altijd aanwezig zijn.

Bedrijf aan huis

Het is onduidelijk hoeveel bedrijven vanuit huis worden gerund – maar dat het er veel zijn, is zeker (Mason et al. 2011). Schattingen, veelal op basis van case-studies, lopen uiteen van; de meest recente voor Nederlandse steden is 60% (Risselada 2013, p. 66). Zeker is wel dat een groot aantal bedrijven in stedelijke woonwijken is gevestigd (Raspe et al. 2010). Ook is zeker dat juist startende bedrijven vaak aan huis zijn gevestigd; dit drukt de bedrijfshuisvestingskosten aanzienlijk en biedt de mogelijkheid om in de eerste onzekere bedrijfslevensjaren flexibel bedrijfstijd en bedrijfsruimte in te zetten. Echter, niet alle economische activiteiten kunnen vanuit huis worden uitgevoerd. Niet alleen is het aantal starters aan huis onbekend; ook de invloed van het runnen van een bedrijf vanuit de woning op de bedrijfsoverlevingskans is ongewis. Aan de ene kant zijn de huisvestingskosten laag, de 'sunk costs' dus ook, en heeft een ondernemer relatief veel armslag om ook in tijden van tegenslag of onzekerheid, het bedrijf overeind te houden. Aan de andere kant is er een endogeniteitsprobleem: juist omdat ondernemers laagdrempelige bedrijfshuisvesting kiezen, en dus lage 'sunk costs' hebben, zullen ze wellicht ook eerder simpelweg hun bedrijfsactiviteiten stopzetten om over te stappen naar een andere baan of een ander bedrijf.

Huur of kooppand

Ook de invloed van het type bedrijfspand naar eigendomsverhouding op de overlevingskans van starters is onduidelijk. Ondernemers die hebben geïnvesteerd in een kooppand, zullen wellicht langer doorgaan met hun bedrijf dan huurders. Echter, hier speelt de combinatie met de woonplek van de ondernemer ook een rol; als het bedrijf vanuit de eigen woning wordt gerund, zal het niet veel uitmaken of het gehuurd of gekocht is. Voor bedrijven in commercieel vastgoed wel; daar zullen kopers waarschijnlijk het bedrijf langer voortzetten dan huurders, ceteris paribus. De argumentatie daarachter zijn opnieuw de 'sunk costs', die net zoals in de literatuur over residentiële mobiliteit (verhuizingen van huishoudens) een barrière vormen - in het laatste geval voor een andere vorm van 'exit', namelijk bedrijfsverplaatsing (Risselada 2013, p. 68).

2.1.3 Omgevingskenmerken en overleving van bedrijven

De invloed van de omgeving van bedrijven op hun succes en overlevingskans krijgt in de empirische literatuur van de 'industrial economics' vooral economische indicatoren toebedeeld (Geroski 1995; Fotopoulos en Louri 2000). Technologische condities en specifieke toetredingsdrempels verschillen per markt en sector, en bepalen mede de toe- en uittreding van bedrijven. Mede; want het aanvullende effect van bedrijfskenmerken is in vele studies aangetoond. De literatuur uit de regionale en stedelijke economie vestigt juist de aandacht op ruimtelijke aspecten van toe- en uittreding van bedrijven. In dit type empirische studies wordt vooral het effect van regionale bevolkingsdichtheid, agglomeratievoordelen, werkloosheid en specialisatie op het aandeel nieuwe bedrijven onderzocht en aangetoond;

het empirisch onderzoek naar regionale kenmerken op bedrijfssurvival steekt daarbij schril af. Fotopoulos en Louri (2000) doen een eerste poging om in hun analyse marktomgeving en regionale factoren te combineren. Zij vinden in hun studie naar overleving van Griekse startende bedrijven in de industrie, met controles voor enkele bedrijfskenmerken, dat zowel marktomgeving en conjunctuur als een stedelijke omgeving invloed hebben. Fritsch et al. (2006) tonen aan dat binnen verschillende sectoren en dus ‘economische’ marktomstandigheden, verschillende regionale kenmerken, zoals BRPgroeï en het aandeel R&D werknemers, de overlevingskans van bedrijven beïnvloeden – en zelfs de kenmerken van aanpalende regio’s.

De verschillende interpretaties van ‘bedrijfsomgeving’ in studies naar bedrijfsoverleving worden hieronder kort uitgewerkt.

Omvang van de regionale of lokale markt

Economisch geografen en regionaal economen hechten van oudsher veel belang aan de regionale bedrijfsomgeving. Veel nieuwe bedrijven opereren op lokale of regionale markten, hoewel ICT- en andere technologische ontwikkelingen het mogelijk hebben gemaakt om meteen of al heel snel op grotere schaal zaken te doen (Hessels 2008). Een groeiende regionale vraag naar producten en diensten, bijvoorbeeld door werkgelegenheids-groei en de daaruit volgende inkomens- of koopkracht-groei, of juist door bevolkings-groei, leidt tot marktkansen voor nieuwe ondernemers (Wang 2009; Fertala 2008). In de regel zullen starters in economische groeiregio’s daarom een hogere overlevingskans hebben dan hun concurrenten in regio’s waar marktomvang en –ontwikkeling daarbij achterblijven. In haar longitudinale studie vond Fertala (2008) inderdaad empirisch bewijs voor zowel de positieve samenhang van regionale bevolkingsdichtheid als de negatieve samenhang van het regionaal werkloosheidspercentage met bedrijfsoverlevingskans.

Andere bedrijven in de buurt

Fysieke nabijheid tot andere bedrijven is goed voor een bedrijf – ook voor een nieuw bedrijf. De aloude ‘agglomeration economies’ van Marshall (1920) zijn hierop van toepassing: als bedrijven bij elkaar zitten, kunnen ze voordelen behalen op het gebied van een gemeenschappelijke arbeidsmarkt, het gebruik maken van (nieuw opkomende) gespecialiseerde diensten en producten (input), en overdracht van kennis. Zogenaamde ‘localization economies’ ontstaan als dezelfde typen bedrijven ruimtelijk geconcentreerd zijn; ‘diversity economies’ betreffen de voordelen van een ruimtelijke concentratie van juist verschillende typen bedrijven op bedrijfsontwikkeling (Renski 2011). Dat laatste komt uit de school van Jane Jacobs, over de kracht van kennisoverdracht; hele andere typen nieuwe bedrijven en initiatieven leveren juist nieuwe ideeën op, en dus kansen en mogelijkheden voor productie en markten. En dit bevordert dan weer bedrijfssucces. Tenslotte bestaan er ook ‘urbanization economies’; de voordelen die gepaard gaan met locatie vlak bij infrastructuur, toegang tot markten, voorzieningen; kortom, stedelijkheid, bevolking en bedrijvigheid.

Ook hier zijn empirische resultaten tegenstrijdig. Wennberg en Lindqvist (2010) vonden voor Zweedse bedrijven gestart tussen 1993 en 2002 dat locatie in clusters met dezelfde of gerelateerde bedrijven een relatief grote overlevingskans opleverde. Door het ontbreken van ondernemerskenmerken en enkele bedrijfskenmerken (zoals bedrijfsgrootte) in de analyse kan dit echter ook een compositie-effect zijn. De studie van De Silva en McComb (2012) heeft hetzelfde euvel; interessant is wel dat zij vonden dat nieuwe (technologische) bedrijven met veel dezelfde typen bedrijven binnen 1 mijl (‘at close quarters’, p. 699) vaker stopten dan andere starters; waarschijnlijk het negatieve effect van directe concurrentie. Iets grotere afstand tot dezelfde typen bedrijven was echter wel weer positief. Merkwaardig, want Beckers en Blumberg (2013) vonden juist een negatief effect van een (gemeentelijke)

concentratie van allochtone bedrijven op jaarlijkste overlevingskansen van bedrijven van allochtonen in Nederland. De Bok (2009) controleerde in zijn studie naar bedrijfsoverlevingskansen in Zuid-Holland wel voor enkele bedrijfskenmerken – hij vond dat dat veel diverse bedrijven in de nabijheid de kans op stopzetting van bedrijfsactiviteiten juist vergroot. Kennelijk brengt diversiteit ook turbulentie met zich mee. In zijn analyse, met controle voor bedrijfs grootte en sector is gecontroleerd, vond Renski (2011) dat bedrijven vaker overleefden in regio's met veel bedrijven in dezelfde sector, en dat ook 'diversity' een positief effect heeft op overlevingskansen, vooral in nieuwe, opkomende sectoren. In zijn conclusie pleit hij echter voor een analyse waarin ook ondernemerskenmerken worden meegenomen, vooral ervaring met de sector of met ondernemerschap.

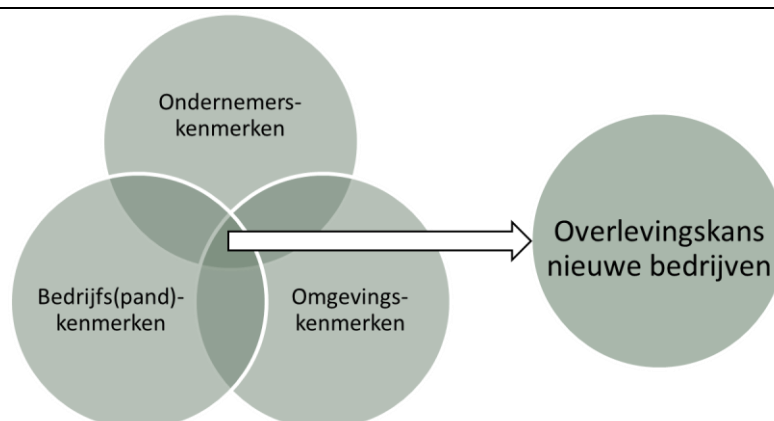
Bereikbaarheid van de bedrijfslocatie

Veel bedrijven moeten voor hun werknemers, klanten en toeleveranciers goed bereikbaar zijn; de verwachting is dan ook dat bereikbaarheid van de bedrijfslocatie positief samenhangt met overlevingskansen. Toch vond De Bok (2009) in zijn longitudinale studie naar bedrijfsontwikkeling in Zuid Holland dat nabijheid tot de oprit van snelwegen de overlevingskansen verkleinde; mogelijk als gevolg van een grote bedrijfsturbulentie op bedrijventerreinen, die daar vaak liggen. Of dit ook voor nieuwe bedrijven geldt is niet uitgezocht.

2.1.4 De drie typen factoren gecombineerd: het belang van een multidisciplinaire benadering

Omdat vele factoren uit verschillende disciplines (economie, psychologie, sociologie, en geografie) (allochtoon) ondernemerschap en het succes van (allochtone) bedrijven verklaren, benadrukken de meest recente studies het belang van een multidisciplinaire benadering. Welter (2012) bezigt daarvoor de term 'trans-disciplinair' onderzoek. Wang (2013) propageert een 'multilevel spatial approach' om de interactie tussen etniciteit, marktkansen en ondernemerschap te begrijpen, ook omdat met name allochtone ondernemers vaak contacten (blijven) onderhouden in verschillende landen. En zo spreken Kloosterman et al. (1999) van 'mixed embeddedness' als ze het hebben over de inbedding van allochtone ondernemers in zowel sociale als economische en politiek-institutionele structuren. Het aantal empirische studies naar allochtoon ondernemerschap die verschillende typen factoren tegelijkertijd combineren, is echter nog gering. Dat komt niet door gebrek aan inzicht in de mogelijke verklaringen van bedrijfssucces, maar doordat niet altijd gegevens van alle dimensies beschikbaar zijn voor een analyse. Hierbij blijkt het nog het lastigst om gegevens over persoonlijkheid en sociaal kapitaal van ondernemers te vinden. Echter, zoals eerder opgemerkt, benadert de empirische studie van Fertala (2008) nog het dichtst de ideale situatie: het integreren van indicatoren van alle drie typen factoren in een analyse.

Figuur 1. Drie typen verklarende factoren voor overlevingskansen van nieuwe bedrijven



3. Data en operationalisatie van de variabelen

Voor de analyse is een databestand geconstrueerd met microgegevens van bedrijven en hun ondernemers over de periode 2005-2008, en wijkgegevens. Omdat voor de analyse gegevens nodig waren van zowel ondernemers, bedrijven (of bedrijfsvestigingen), bedrijfspand als locatie (wijk), was de koppeling van verschillende bestanden noodzakelijk – en dit maakte de koppeling ingewikkeld. De koppelingsprocedure is grafisch weergegeven in en detail beschreven in appendix 3.

3.1 Koppeling van de bestanden

Het startpunt van de koppeling was een databestand met gegevens op vestigingsniveau in de gemeente Amsterdam. Dit bronbestand (vanaf hier UU-bestand) is samengesteld door de Universiteit van Utrecht en omvat microdata van het Landelijk Informatiesysteem Arbeidsmarkt (LISA) verrijkt met vastgoedgegevens afkomstig van het Vastgoedbestand van de Dienst Onderzoek en Statistiek (O&S) van de gemeente Amsterdam.² Het UU-bestand bevat jaarlijkse gegevens van vestigingen over de bedrijfslocatie (wijk en pand), bedrijfsomvang (in werknemers) en sector. Door de vergelijking, jaar-op-jaar, tussen bedrijfsvestigingen in het bestand, is bekend of vestigingen verhuisd zijn of hun activiteiten staakten. Op die manier is de jaarlijkse ‘overleving’ of ‘migratie’ berekend. Op basis van het Kamer van Koophandelnummer is binnen de beschermde omgeving van het CBS een koppeling gemaakt met bedrijfsgegevens uit het Algemeen Bedrijven Register (ABR) van het CBS. De bedrijfsgegevens zijn uiteindelijk gekoppeld aan enkele registerbestanden uit het Sociaal Statistisch Bestand (SSB) en de Gemeentelijke Basisadministratie (GBA). Als zodanig is het analysebestand verrijkt met persoons- en huishoudensgegevens van ondernemers. Het totale werkbestand omvat, naast de eerdergenoemde variabelen in het UU-bestand, nu ook bedrijfsgegevens (rechtsvorm, SBI93, werkzame personen); persoonsgegevens (o.a. recent arbeidsverleden, geboorteland ouders, etniciteit en 1^e/2^e generatie) en huishoudensgegevens (o.a. omvang en type huishouden).

De koppeling van verschillende bestanden, met gegevens op verschillende niveaus (bedrijf, persoon, huishouden) kan knelpunten opleveren. In appendix 3 zijn deze mogelijke knelpunten en de overwegingen om de knelpunten te omzeilen, uiteengezet. In grofweg drie stappen is de koppeling verlopen. Allereerst zijn vestigingen aan bedrijven gekoppeld. Vervolgens zijn de bedrijven aan personen (ondernemers) gelinkt en ten slotte zijn de personen weer verrijkt met persoons- en huishoudenskenmerken.

In de eerste stap is het UU-bestand met in totaal 193.222 bedrijfsvestigingen over de periode van 2005 tot en met 2008 gekoppeld aan het ABR. Daarvoor is het twaalfcijferige vestigingsnummer van de KvK gebruikt. Na deze eerste stap in de koppeling bleek 86% van de waarnemingen gekoppeld te kunnen worden aan een bedrijf binnen het CBS. Een selectie op unieke bedrijven (zogenaamde BEIDs) wees uit dat 158.052 waarnemingen over de periode 2005-2008 in het bestand zitten.

De tweede stap in de koppeling betrof het verbinden van ondernemers aan de bedrijven. Analoog aan de Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2013 (Span et al. 2014) zijn ondernemers voor dit onderzoek gedefinieerd als een optelling van personen met inkomsten uit de eigen bedrijfsvoering (zelfstandigen) en personen met inkomsten uit arbeid als directeur-grotaandeelhouder (DGA). Beide typen ondernemers zijn gekoppeld uit twee

² Deze dataset is samengesteld in het kader van het project “Bedrijvige Wijken in Bedrijvige Steden”, in opdracht van NICIS (nu Platform 31).

afzonderlijke statistieken in het SSB. De koppeling van ondernemers aan bedrijven bleek een koppelresultaat van 61% op te leveren. De uitval van bijna 40% is grotendeels te wijten aan het feit dat niet aan alle bedrijven gerund worden door een ondernemer. Een B.V. van middelgrote omvang kan bijvoorbeeld aangestuurd worden door een directie of een managementteam zonder dat er een aanwijsbare ondernemer of DGA is. De uitval in deze koppeling komt sterk overeen met de gerapporteerde uitval in de meest recente Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap (Span et al. 2014). Met de koppeling van de ondernemers was het mogelijk om aanvullende persoonsgegevens uit de registraties van het GBA en Recent Arbeidsverleden (RAV) te koppelen (zonder verdere substantiële uitval).

Een derde en laatste stap behelsde de koppeling van personen aan huishoudenskenmerken. Persoonsgegevens uit het GBA personenbestand zijn gekoppeld aan gegevens van de huishoudens waar zij deel van uitmaken. Hiervoor is de GBA Huishoudensbus van het CBS gebruikt.

Uiteindelijk leverde de koppeling van de verschillende gegevensbronnen een bestand op met 193.222 bedrijfsvestigingen die gelinkt konden worden aan 158.052 bedrijven en die zijn weer aan 96.963 ondernemers gekoppeld. Dit zijn waarnemingen over de periode 2005-2008. Het koppelbestand heeft een cross-sectionele opzet met meerdere jaargangen. Waarnemingen kunnen dus meerdere keren in het bestand voorkomen. De analyse in deze studie spitst zich toe op de overlevingskans van nieuw gestarte bedrijven, die in de tijd gevolgd worden. In paragraaf 3.4 is uiteengezet hoe de cross-sectionele opzet van het koppelbestand is omgezet in een longitudinale opzet met starterscohorten.

3.2 Uitvalanalyse van de koppeling

De kwaliteit van de koppeling is onderzocht door te analyseren of er selectiviteit is opgetreden in de uitval. Met behulp van *Chi-kwadraattoetsen* en *F-toetsen* is voor een aantal variabelen getest of de uitval significant afwijkt van de gekoppelde waarnemingen (zie appendix 3). Voor alle drie stappen in de koppelingsprocedure is de uitvalanalyse uitgevoerd. De koppeling in de eerste stap, van vestigingen uit het UU-bestand aan de bedrijfseenheden in het ABR, resulteerde in een significant afwijkende uitval voor sector, type bedrijfspand, type wijk en de leeftijd van het bedrijf (met minimaal 99,9% betrouwbaarheid). Nadere beschouwing wees uit dat, ondanks de significante verschillen in de uitval, de verdeling in het gekoppelde bestand niet sterk afweek van de referentiebestanden. Met andere woorden, de uitval was weliswaar selectief, maar niet van zeer grote invloed door het grote aantal waarnemingen in het koppelbestand en de beperkte omvang van de uitval. Desalniettemin is voor de validiteit van de uitkomsten gekozen om de belangrijkste variabelen waarvoor selectiviteit is waargenomen, zoals: sector, type bedrijfspand en type wijk op te nemen als controlevariabelen in de multivariate analyses (zie hoofdstuk 5). Het opnemen van bedrijfsleeftijd is niet nodig; dat zit automatisch al in de analyse, omdat we de overlevingskans over verschillende levensjaren bekijken.

3.3 Longitudinale opzet en de uiteindelijke onderzoekspopulatie

Alle nieuwe bedrijfsvestigingen in de periode 2005-2008 zijn gevolgd tot en met 2008. Van het starterscohort in 2005 hebben we dan de eerste 3,5 levensjaren, van het 2006 cohort 2,5 jaar, van het 2007-cohort 1,5 jaar en van het 2008-cohort 0,5 jaar. Deze gegevens kunnen worden samengenomen: zo hebben we de overlevingskans over het eerste half jaar van alle vier de jaarcohorten 2005-2008, van de eerste 1,5 jaar voor de drie jaarcohorten 2005-2007, van de eerste 2,5 jaar voor de jaarcohorten 2005-2006 en van de eerste 3,5 jaar alleen voor het jaarcohort 2005.

Voor het onderzoeken van de overlevingskans van nieuwe bedrijven is het cross-sectionele koppelbestand met 193.222 bedrijfsvestigingen omgezet naar een longitudinaal bestand met starterscohorten. Over de periode 2005-2008, zijn er 45.192 vestigingen die al vóór 2005 bestonden. Deze vestigingen zijn niet in de verdere analyse meegenomen. Na matching met de unieke BEIDs in 2006, 2007 en 2008 bleek dat we in totaal 70.073 bedrijfsvestigingen over de periode 2005-2008 konden volgen. Echter, slechts van 33.111 van deze cases bleek etniciteit van de eigenaar van de vestiging bekend (47,4%). Bovendien dienden we voor het onderzoek naar ontwikkeling van starters, hieruit de nieuwe bedrijfsvestigingen te selecteren: van deze 33.111 cases in de periode 2005-2008 zijn er 21.929 bestaande vestigingen (die meerdere jaren tussen 2005 en 2008 in het bestand zaten), en 11.382 nieuwe vestigingen (unieke vestigingen, gestart in 2005, 2006, 2007, 2008).

Bij controle bleken er bedrijfsvestigingen te zijn die in het startjaar toch ouder waren dan 1 jaar. Deze vestigingen zijn in de analyses niet meegenomen. Hierdoor resteren 9.885 bedrijfsvestigingen voor de uiteindelijke analyses.

3.4 Variabelen

Uiteraard is in deze studie de etniciteit van de ondernemer beschikbaar, als centraal kenmerk, en bij de beschrijving van bedrijfs- en ondernemerskenmerken ook uitgesplitst naar generatie.³

- etniciteit en generatie (naar autochtoon, niet-westers en westers allochtoon, en 1^e en 2^e generatie)

Voor de volgende overige kenmerken van bedrijf, ondernemer en (wijk)context kan in de analyse van overlevingskans worden gecontroleerd:

- geslacht (man/vrouw)
- leeftijd (tot en met 34 jaar/35-44 jaar/45 jaar of ouder)
- arbeidsverleden tot 4 jaar voor de start (tot 2 jaar/2-3 jaar, meer dan 3 jaar werkzaam)
- sector (industrie en bouw / transport, opslag, groothandel / consumentendiensten / ICT/ zakelijke diensten) (zie voor sectorindeling Risselada (2013) en appendix 1)
- type pand bij start (buitenshuis, bedrijf aan huis koopwoning of huurwoning)
- type wijk (van bedrijfsadres) naar sociaal-economische status (zie voor indeling Risselada (2013) en appendix 2)
- aandeel bedrijven van niet-westerse allochtonen in bedrijvenbestand, per wijk (postcode 4 niveau)

3.5 Hypothesen

Op basis van de literatuuranalyse in hoofdstuk 2 kan worden verwacht dat:

- het effect van herkomst van de ondernemer op overlevingskans van nieuwe bedrijven verdwijnt na controle voor bedrijfs- en ondernemerskenmerken;
- de sociaal-economische context van de buurt de overlevingskans van nieuwe bedrijven beïnvloedt, in die zin dat bedrijven in een sterke sociaal-economische wijk relatief lang overleven;
- de relatie tussen persoons- en bedrijfskenmerken enerzijds en overlevingskans anderzijds, varieert tussen verschillende contexten (kansstructuur in wijken).

³ Een uitsplitsing naar generatie in de multivariate analyses is niet mogelijk vanwege de kleine celvulling.

4. Kenmerken van de onderzoekspopulatie

4.1 Autochtone en allochtone nieuwe bedrijven vergeleken

Tabel 1. Herkomst en generatie⁴ naar startjaar van het bedrijf, in percentages

		Generatie	Startjaar		Startjaar		Startjaar		Startjaar		Startjaar	
			2005		2006		2007		2008		totaal	
Autochtoon			60,8		61,6		61,8		62,6		61,9	
Allochtoon	totaal			39,2		38,4		38,2		37,4		38,1
	Allochtoon	1e generatie			26,5		26,0		25,2		24,8	25,5
	Allochtoon	2e generatie			12,7		12,4		13,0		12,6	12,6
Niet-Westers	totaal			21,1		20,1		21,3		19,6		20,4
	Niet-Westers	1e generatie			17,2		16,0		16,1		14,7	15,8
	Niet-Westers	2e generatie			3,9		4,1		5,2		4,9	4,6
Westers	totaal			18,1		18,3		16,9		17,8		17,7
	Westers	1e generatie			9,3		9,9		9,0		10,1	9,7
	Westers	2e generatie			8,8		8,3		7,8		7,7	8,1
Totaal			100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
Totaal N			1519		2508		2465		3393		9885	

Van alle startende bedrijven is bijna 40% een bedrijf van een allochtone ondernemer. In de periode 2005-2008 is het aandeel startende bedrijven van allochtone ondernemers iets afgenomen. Onder de allochtone ondernemers zijn iets meer niet-westers allochtone ondernemers dan westers allochtone ondernemers. Van de bedrijven van allochtone ondernemers is 33% een bedrijf van een tweede generatie allochtone ondernemer. In de periode 2005-2008 is het aandeel van de tweede generatie binnen de groep niet-westers allochtone ondernemers toegenomen van 18% naar 25%. Bij de westerse allochtone ondernemers daalde het aandeel van de tweede generatie van 49% naar 43%.

4.2 Persoonskenmerken van de ondernemer

Tabel 2. Persoonskenmerken van de ondernemer naar herkomst en generatie, in percentages

		Autochtoon	Allochtoon			Niet-Westers			Westers			Totaal
			totaal	Allochtoon	Allochtoon	totaal	Niet-Westers	Niet-Westers	totaal	Westers	Westers	
				1e generatie	2e generatie	1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie		
ONDERNEMERSKENMERKEN												
geslacht	man	65,8	70,6	71,7	68,4	76,2	76,9	73,6	64,2	63,1	65,5	67,6
	vrouw	34,2	29,4	28,3	31,6	23,8	23,1	26,4	35,8	36,9	34,5	32,4
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
leeftijd	tot en met 34 jaar	33,3	42,7	38,6	51,0	45,5	35,8	78,9	39,6	43,3	35,2	36,9
	35-44 jaar	40,6	37,1	40,4	30,4	37,6	43,1	18,5	36,5	35,9	37,2	39,3
	45 jaar of ouder	26,1	20,2	21,0	18,6	16,9	21,1	2,6	23,9	20,8	27,6	23,8
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
arbeidsverleden	tot 2 jaar werkzaam	7,9	25,2	32,8	10,1	20,0	22,2	12,1	31,3	49,9	8,9	14,5
	tot 4 jaar	9,3	11,1	10,6	12,0	13,2	12,8	14,3	8,7	7,1	10,7	10,0
	meer dan 3 jaar werkzaam	82,7	63,7	56,6	77,9	66,9	64,9	73,6	60,0	42,9	80,4	75,5
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totaal	totaal N	6118	3767	2517	1250	2014	1560	454	1753	957	796	9885

Geslacht

Mannen zijn oververtegenwoordigd onder de startende ondernemers. Dat geldt vooral voor niet-westers allochtone ondernemers. Er zijn iets meer vrouwen bij tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers dan bij de eerste generatie niet-westers allochtone ondernemers. Voor de westers allochtone ondernemers geldt daarentegen het omgekeerde: er zijn iets minder vrouwen bij de tweede generatie dan bij de eerste generatie.

⁴ Volgens de indeling van het CBS.

Leeftijd

Allochtone startende ondernemers zijn jonger dan autochtone startende ondernemers. Vooral onder de tweede generatie allochtone ondernemers zijn veel jonge ondernemers. Dit moet geheel worden toegeschreven aan de tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers, waar het aandeel van de jongste leeftijdscategorie bijzonder hoog is. Bij de tweede generatie westers allochtone ondernemers is het aandeel van de jongste leeftijdscategorie juist lager dan bij de eerste generatie.

Werkervaring

Allochtone startende ondernemers hebben minder werkervaring dan autochtone. Een kwart van deze ondernemers heeft zelfs minder dan 2 jaar werkervaring. Dit geldt vooral voor de eerste generatie allochtone ondernemers en binnen deze groep in het bijzonder voor de westers allochtone ondernemers. Mogelijk speelt hierbij dat het CBS werkervaring in het herkomstland niet goed registreert.

4.3 Bedrijfs- en bedrijfspandkenmerken

Sector

De grootste groep startende ondernemers start een bedrijf in de zakelijke diensten, op de voet gevolgd door de consumentendiensten (horeca, detailhandel en andere consumentendiensten). Het aandeel van de zakelijke diensten is met name hoog doordat veel autochtone ondernemers in deze sector starten. Allochtone ondernemers doen dat veel minder – met uitzondering van de tweede generatie westers allochtonen, die opvallend vaak kiezen voor de sector zakelijke diensten. Allochtone ondernemers starten vaker in de consumentendiensten dan in de zakelijke diensten. Met name veel niet-westers allochtone ondernemers starten in deze sector. Westers allochtone ondernemers doen dat aanzienlijk minder vaak. De sector consumentendiensten is bij de tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers nog groter dan bij de eerste generatie. Bij de westers allochtone ondernemers valt het relatief grote aandeel van de eerste generatie in de bouw op. Dit aandeel is zo hoog dat het aandeel ondernemers in de bouw bij zowel de eerste generatie allochtone ondernemers als de allochtone ondernemers in het algemeen er hoger door uitvalt dan bij alle ondernemers bij elkaar.

Tabel 3. Kenmerken van bedrijf naar herkomst en generatie, in percentages

		Autochtoon	Allochtoon					Niet-Westers					Westers	Totaal
			totaal			totaal			totaal					
				Allochtoon	Allochtoon		Niet-Westers	Niet-Westers		Westers	Westers			
			1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie				
sector	industrie	2,7	2,4	3,0	1,3	2,1	2,5	x	2,8	3,9	1,5	2,6		
	bouw	7,2	13,0	16,8	5,4	12,2	13,7	7,3	14,0	22,0	4,3	9,4		
	transport, opslag, groothandel	4,0	6,3	6,3	6,4	6,5	6,9	5,1	6,1	5,2	7,2	4,9		
	consumentendiensten	30,8	40,6	41,8	38,2	50,8	50,2	53,1	28,9	28,2	29,8	34,6		
	ICT	12,5	9,8	8,2	13,0	7,1	6,5	9,0	12,9	10,9	15,3	11,5		
	zakelijke diensten	42,7	27,8	23,8	35,7	21,2	20,2	24,7	35,3	29,8	42,0	37,0		
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
Totaal	totaal N	6118	3767	2517	1250	2014	1560	454	1753	957	796	9885		

In de periode 2005-2008 hebben zich slechts geringe verschuivingen voorgedaan in de sectorverdeling. Bij de autochtone ondernemers is het aandeel van de zakelijke diensten gestegen ten koste van de consumentendiensten. Dit deed zich ook voor bij de tweede generatie allochtone ondernemers, met name als gevolg van de toename bij de tweede generatie westers allochtone ondernemers. Bij de niet-westers allochtone ondernemers blijft het aandeel van de consumentendiensten onverminderd hoog, in het bijzonder bij de eerste generatie.

Tabel 4. Sector per startjaar naar herkomst en generatie, in percentages

		Autochtoon	Allochtoon			Niet-Westers			Westers			Totaal
			totaal			totaal			totaal			
				Allochtoon	Allochtoon		Niet-Westers	Niet-Westers		Westers	Westers	
				1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie	
STARTERS IN 2005												
sector	industrie	3,1	3,5	4,2	x	3,1	3,8	x	4,0	x	x	3,3
	bouw	5,9	7,4	9,4	x	5,6	6,1	x	9,5	15,5	x	6,5
	transport, opslag, groothandel	5,3	9,1	9,4	8,3	10,3	11,1	x	7,6	x	9,0	6,8
	consumentendiensten	35,8	42,6	42,2	43,5	53,3	49,4	70,0	30,2	28,9	31,6	38,4
	ICT	13,2	11,7	11,4	12,4	8,4	8,8	x	15,6	16,2	15,0	12,6
	zakelijke diensten	36,7	25,7	23,3	30,6	19,3	20,7	x	33,1	28,2	38,3	32,4
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
STARTERS IN 2006												
sector	industrie	3,2	2,1	2,6	x	1,8	x	x	2,4	x	x	2,8
	bouw	6,9	13,8	18,1	4,8	10,1	10,4	x	17,9	30,5	x	9,6
	transport, opslag, groothandel	4,8	6,9	6,1	8,4	6,2	6,5	x	7,6	5,6	10,0	5,6
	consumentendiensten	30,8	39,9	41,0	37,6	52,2	51,7	53,9	26,4	23,7	29,7	34,3
	ICT	11,7	9,4	7,5	13,2	7,1	7,0	x	11,8	8,4	15,8	10,8
	zakelijke diensten	42,6	28,0	24,6	35,0	22,6	22,1	24,5	33,8	28,5	40,2	37,0
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
STARTERS IN 2007												
sector	industrie	2,8	3,3	4,2	x	2,3	2,5	x	4,6	7,2	x	3,0
	bouw	8,8	13,4	16,7	6,9	14,1	16,1	7,9	12,5	17,9	6,2	10,5
	transport, opslag, groothandel	3,9	6,3	6,4	5,9	6,5	7,0	x	6,0	5,4	6,7	4,8
	consumentendiensten	29,7	39,9	41,1	37,5	49,7	49,5	50,4	27,4	26,0	29,0	33,6
	ICT	12,5	8,0	6,4	10,9	5,0	4,0	7,9	11,8	10,8	13,0	10,8
	zakelijke diensten	42,3	29,2	25,1	37,2	22,5	20,9	27,6	37,7	32,7	43,5	37,3
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
STARTERS IN 2008												
sector	industrie	2,1	1,6	1,9	x	1,8	2,0	x	1,3	x	x	1,9
	bouw	7,0	14,8	19,5	5,6	15,5	18,2	7,3	14,1	21,3	4,6	9,9
	transport, opslag, groothandel	3,0	4,7	4,8	4,5	5,0	5,0	x	4,3	4,4	4,2	3,6
	consumentendiensten	29,5	40,9	42,9	36,9	49,5	49,9	48,5	31,3	32,7	29,5	33,7
	ICT	12,8	10,6	8,4	14,8	8,1	7,0	11,5	13,2	10,5	16,9	12,0
	zakelijke diensten	45,7	27,5	22,6	37,3	20,0	17,8	26,7	35,8	29,4	44,1	38,9
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Bedrijfspand

De overgrote meerderheid van de startende ondernemers oefent het bedrijf aan of vanuit huis uit. Veelal is dat een huurhuis. Terwijl de eerste generatie niet-westers allochtone ondernemers relatief vaak het bedrijf buitenshuis uitoefent, doet de tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers dit het vaakst van alle groepen in of vanuit een huurhuis. Dit laatste doen ook veel eerste generatie westers allochtone ondernemers. Een koophuis als basis voor het bedrijf komt relatief veel voor bij de autochtone ondernemers en bij de tweede generatie westers allochtone ondernemers.

Tabel 5. Type bedrijfspand naar herkomst en generatie, in percentages

		Autochtoon	Allochtoon			Niet-Westers			Westers			Totaal
			totaal			totaal			totaal			
				Allochtoon	Allochtoon		Niet-Westers	Niet-Westers		Westers	Westers	
				1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie	
homebased eigendom	buitenshuis	15,5	18,9	20,1	16,5	23,0	25,3	15,1	14,1	11,5	17,3	16,8
	hbb huur	47,6	58,0	59,6	54,6	59,2	57,3	65,9	56,5	63,5	48,0	51,6
	hbb koop	36,9	23,1	20,3	28,9	17,8	17,4	19,1	29,4	25,1	34,7	31,6
	totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totaal	totaal N	5578	3470	2328	1142	1871	1446	425	1599	882	717	9048

4.4 Startlocatie: type wijk

Tabel 6. Type wijk naar herkomst en generatie, in percentages

		Autochtoon	Allochtoon			Niet-Westers			Westers			Totaal
			totaal			totaal			totaal			
				Allochtoon	Allochtoon		Niet-Westers	Niet-Westers		Westers	Westers	
				1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie		1e generatie	2e generatie	
WIJKKENMERKEN												
type wijk	<i>hoog SES</i>	12,6	7,6	6,0	10,9	3,7	3,3	5,1	12,1	10,4	14,2	10,7
	<i>gemiddeld SES</i>	47,3	33,8	31,1	39,1	24,3	24,2	24,4	44,8	42,5	47,6	42,1
	<i>laag SES</i>	40,1	58,6	62,9	50,0	72,0	72,5	70,4	43,1	47,1	38,1	47,2
	<i>totaal</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Totaal	<i>totaal N</i>	5974	3712	2483	1229	1991	1541	450	1721	942	779	9686
pct bedrijven niet westerse allochtonen												
(gemiddeld 2005-2008, per wijk PC4)												
	<i>gemiddelde</i>	15,9	22,6	24,1	19,6	27,2	27,5	25,9	17,3	18,4	16,0	18,4
	<i>standaarddeviatie</i>	10,3	14,7	15,1	13,6	15,3	15,4	14,9	12,0	12,6	11,2	12,6
Totaal	<i>totaal N</i>	6118	3767	2517	1250	2014	1560	454	1753	957	796	9885

Bijna de helft van de bedrijven van startende ondernemers is gevestigd in een wijk met een lage sociaal-economische status. Vooral de bedrijven van niet-westers allochtone ondernemers zijn in dit type wijken gevestigd. Daarbij is er geen verschil tussen de eerste en de tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers. De spreiding van de bedrijven van de westers allochtone ondernemers over de typen wijken komt meer overeen met die van de autochtone ondernemers.

De bedrijven van autochtone startende ondernemers zijn gevestigd in wijken waar het aandeel bedrijven van niet-westerse allochtonen slechts 16% is. Voor de niet-westers allochtone startende ondernemers ligt dit op 27%.

5. De rol van etniciteit in de overlevingskans van nieuwe bedrijven: een uniek effect?

5.1 Bivariate analyse: overlevingskans naar etniciteit van de ondernemer

In deze paragraaf beantwoorden we de vraag in hoeverre de overlevingskans van nieuwe bedrijven in de eerste jaren na de start varieert naar etniciteit van de ondernemer.

Tabel 7. Aandeel bedrijven dat de eerste levensjaren overleeft, per startjaar, naar herkomst en generatie, in percentages

	Autochtoon	Allochtoon		Niet-Westers		Westers		Totaal			
		totaal		totaal		totaal		Totaal			
		Allochtoon	Allochtoon	Niet-Westers	Niet-Westers	Westers	Westers	Westers	Westers		
		1e generatie	2e generatie	1e generatie	2e generatie	1e generatie	2e generatie	1e generatie	2e generatie		
STARTERS IN 2005											
gestart totaal (N)	923	596	403	193	321	261	60	275	142	133	1519
minimaal 0,5 jaar overleefd	95,8	94,3	94,8	93,3	94,7	94,6	x	93,8	x	92,5	95,2
minimaal 1,5 jaar overleefd	81,3	76,8	77,2	76,2	74,5	76,6	65,0	79,6	78,2	81,2	79,5
minimaal 2,5 jaar overleefd	69,7	64,4	64,5	64,2	62,6	64,0	56,7	66,5	65,5	67,7	67,6
minimaal 3,5 jaar overleefd	61,4	55,7	55,6	56,0	52,6	54,0	46,7	59,3	58,5	60,2	59,2
kortere dan 3,5 jaar overleefd	38,6	44,3	44,4	44,0	47,4	46,0	53,3	40,7	41,5	39,8	40,8
STARTERS IN 2006											
gestart totaal (N)	1546	962	651	311	504	402	102	458	249	209	2508
minimaal 0,5 jaar overleefd	97,1	97,7	98,2	96,8	x	x	x	96,7	x	x	97,3
minimaal 1,5 jaar overleefd	86,2	83,5	83,6	83,3	83,9	84,6	81,4	83,0	81,9	84,2	85,1
minimaal 2,5 jaar overleefd	76,9	74,3	74,3	74,3	74,2	75,4	69,6	74,5	72,7	76,5	75,9
kortere dan 2,5 jaar overleefd	23,1	25,7	25,7	25,7	25,8	24,6	30,4	25,5	27,3	23,5	24,1
STARTERS IN 2007											
gestart totaal (N)	1524	941	621	320	525	398	127	416	223	193	2465
minimaal 0,5 jaar overleefd	94,8	95,3	95,0	95,9	94,9	94,7	x	95,9	95,5	x	95,0
minimaal 1,5 jaar overleefd	84,0	84,8	82,4	89,4	84,6	83,7	87,4	85,1	80,3	90,7	84,3
kortere dan 1,5 jaar overleefd	16,0	15,2	17,6	10,6	15,4	16,3	12,6	14,9	19,7	9,3	15,7
STARTERS IN 2008											
gestart totaal (N)	2125	1268	842	426	664	499	165	604	343	261	3393
minimaal 0,5 jaar overleefd	96,9	96,1	96,1	96,2	95,9	95,6	97,0	96,4	96,8	95,8	96,6
kortere dan 0,5 jaar overleefd	3,1	3,9	3,9	3,8	4,1	4,4	x	3,6	3,2	4,2	3,4

In de eerste jaren na de start is er slechts minimaal verschil in overlevingskans tussen de groepen ondernemers. In de eerste jaren maakt herkomst dus niet uit. Verschillen in overlevingskans tussen bedrijven van autochtone en allochtone ondernemers komen wel naar voren als we een periode van 3,5 jaar bekijken. Bij de ondernemers die we 3,5 jaar kunnen volgen, zien we dat een groter percentage van allochtone ondernemers eerder stopt; en dat geldt vooral voor de niet-westers allochtone ondernemers. Ongeveer 53% van deze laatste groep bedrijven overleeft de eerste 3,5 jaar, tegenover 61% van de bedrijven van autochtone ondernemers. De overlevingskans van bedrijven van westers allochtone ondernemers verschilt niet veel van die van bedrijven van autochtone ondernemers. Bij de niet-westers allochtone ondernemers is er verschil tussen de eerste en de tweede generatie. Over langere tijd bekeken, overleven meer bedrijven van de tweede generatie niet-westers allochtone ondernemers dan bedrijven van de eerste generatie niet-westers allochtone ondernemers. Bij de westers allochtone ondernemers is er nauwelijks verschil in overlevingskans van de bedrijven tussen de generaties.

Dit patroon kan een gevolg zijn van de sectorkeuze van nieuwe ondernemers, hun kenmerken of de buurt waarin ze actief zijn. Daarom wordt in een volgende paragraaf met deze factoren rekening gehouden in een multivariate analyse. Omdat het verschil in overlevingskans tussen bedrijven van autochtone ondernemers en westers allochtone ondernemers zoals we zagen gering is en het verschil tussen de overlevingskans van de bedrijven van niet-westers allochtone ondernemers en de bedrijven van de beide andere groepen daarentegen groot, spitsen we de multivariate analyse toe op het verschil in

overlevingskans tussen bedrijven van niet-westers allochtone ondernemers enerzijds en autochtone en westers allochtone ondernemers anderzijds.

5.2 Multivariate analyse: de rol van etniciteit na controle voor overige factoren

In hoeverre verschilt de overlevingskans van nieuwe bedrijven, naar etniciteit van de ondernemer, gecontroleerd voor andere ondernemers- en bedrijfsfactoren, en in hoeverre geldt dat voor verschillende (wijk)contexten?

Uit de analyse (zie tabellen 8, 9 en 10) blijkt dat niet-westerse allochtone starters een kleinere kans hebben dat hun bedrijf overleeft, dan andere starters – en dat is alleen in de heel vroege bedrijfslevensfase een gevolg van compositie-effect. Met andere woorden, dat niet-westerse allochtone starters eerder stoppen komt doordat ze jonger zijn dan autochtone starters: het aandeel starters jonger dan 34 is respectievelijk 45% en 33%. Daarmee samenhangend: een op de vijf niet-westerse allochtonen start met minder dan twee jaar werkervaring: voor autochtone starters is dat 8% (zie tabel 2). En leeftijd en startervaring vergroten de overlevingskans (zie tabellen 8, 9 en 10). Naast dit compositie-effect naar type ondernemers, starten niet-westers allochtonen bovendien in sectoren waar de overlevingskans relatief klein is: consumenten diensten, bouw, transport, groothandel en opslag. Deze ondernemers zijn juist weer ondervertegenwoordigd in sectoren als ICT en zakelijke dienstverlening (tabel 3), waar starters een beduidend grotere overlevingskans hebben (zie tabel 8).

Dus; in het prille begin, de eerste 1,5 jaar na de start, is het veel eerder de relatief geringe werkervaring en levenservaring, en de sectorkeuze, die niet-westers allochtone ondernemers parten speelt, dan hun herkomst. Echter, als deze analyse wordt herhaald voor een langere periode, tot 2,5 en 3,5 jaar na de start, komt de invloed van herkomst op bedrijfsoverlevingskans wel naar voren. Hoewel het effect van etniciteit wel enigszins afneemt als voor andere kenmerken van de ondernemer en het bedrijf(spand) wordt gecontroleerd, blijft de relatief kleine bedrijfsoverlevingskans van niet-westers allochtone starters ook dan significant (zie tabellen 9 en 10). Het type wijk waarin de ondernemer start, is belangrijk voor de invloed van herkomst van starters. In wijken met een lage sociaal-economische positie, hebben niet-westers allochtone starters een beduidende en significante kleinere overlevingskans dan andere starters (ook na controle voor andere factoren). In de wat meer welgestelde wijken is dit effect ook wel negatief, maar veel kleiner en niet meer significant⁵.

Oftewel, als de periode tot 3,5 jaar na de start wordt bekeken, blijkt dat niet-westerse allochtone bedrijven deze wat langere periode structureel minder overleven dan autochtone bedrijven, ook als ondernemerskenmerken, bedrijfskenmerken en wijkkenmerken worden meegenomen.

Hoewel dit onderzoek een relatief korte bedrijfslevensfase (tot 3,5 jaar na de start) omvat, kan dus geconstateerd worden dat verklaringen voor overlevingskans na verloop van tijd verschuiven. Het (negatieve) effect van niet-westerse achtergrond is in de modellen die 2,5 en 3,5 jaar bestrijken groter en meer significant dan bij overleving in de eerste bedrijfslevensjaren. De relatief slechte prestatie van niet-westerse allochtone starters in de eerste 1,5 jaar lijkt te wijten aan hun ervaring (zowel op de arbeidsmarkt als wat betreft leeftijd) en de keuze van bedrijfssector. Pas na enkele jaren is te zien dat niet-westers allochtone starters structureel vaker stoppen dan andere starters, maar dat de bedrijfssector

⁵ Grootte en teken van parameters en significantie blijven nagenoeg ongewijzigd bij samenvoeging van wijken van hoog- en midden social-economische status.

van hun keuze hierbij zeker een rol speelt - en uiteindelijk het effect van etniciteit nagenoeg wegneemt. Echter, in wijken met een lage sociaal-economische status blijft de overlevingskans van niet-westerse allochtone bedrijven over 3,5 jaar structureel achter bij die van andere gestarte bedrijven.

Deze verschuiving van de verklaring voor bedrijfssucces, zelfs zichtbaar in een zo korte periode, doet vermoeden dat de dynamiek in deze eerste bedrijfslevensfase groot is – niet alleen de dynamiek in overleving, maar ook in de verklaring daarvan. De achterliggende processen bewegen mee over de bedrijfslevensloop.

Tabel 8. Kans op overleving binnen eerste 1,5 jaar na start, logistische regressie, diverse modellen

Kans op overleving binnen eerste 1,5 jaar na start		Sociaal-economische status (SES) van buurt										
		HOOG SES			MIDDEN SES			LAAG SES				
		Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø
etniciteit	(ref=autochtoon + westers allochtoon)											
	niet-westers allochtoon	-0,141 *	-0,106	-0,054	-0,036	-0,036	-0,019	0,932	-0,034	-0,085		
geslacht	(ref=man)											
	vrouw		0,079	0,104	0,126	0,134 *	0,132	0,509 *	0,057	0,125		
leeftijd	(ref=tot 35)											
	35-44		0,144 *	0,147 *	0,210 ***	0,232 ***	0,231 ***	0,304	0,229 *	0,212 *		
	45+		0,058	0,087	0,178 *	0,172 **	0,168 *	0,451	0,230	0,028		
arbeidsverleden tot 4 jaar voor start (ref=tot 2 jaar)												
	2 tot 3 jaar werkzaam		0,148	0,151	0,196	0,207	0,207	-0,280	0,203	0,245		
	meer dan 3 jaar werkzaam		0,238 ***	0,229 **	0,249 ***	0,242 **	0,243 **	0,062	0,388 **	0,176		
sector	(ref=consumentendiensten)											
	industrie			0,319	0,390	0,385	0,378	-0,889	0,436	0,428		
	bouw			0,084	0,100	0,110	0,112	0,121	-0,199	0,257		
	transport, opslag, groothandel			-0,361 ***	-0,363 **	-0,413 ***	-0,415 ***	-0,695	-0,515 **	-0,349		
	ICT			0,328 ***	0,382 ***	0,364 ***	0,359 ***	0,340	0,407 *	0,305		
	zakelijke diensten			0,120	0,066	0,049	0,045	0,607 **	-0,198	0,147		
type bedrijfspan	(ref=niet home-based)											
	home-based huur				0,086	0,107	0,107	0,038	0,334 **	-0,106		
	home-based koop				0,119	0,127	0,131	0,172	0,338 **	-0,110		
type wijk	(ref=hoog SES)											
	gemiddeld SES					-0,071	-0,058					
	laag SES					-0,105	-0,051					
pct bedrijven niet westerse allochtonen (gemiddeld 2005-2008, per wijk PC4)							-0,003	-0,012	-0,005	-0,002		
Constant		1,652 ***	1,363 ***	1,273 ***	1,110 ***	1,182 ***	1,204 ***	1,014	1,020 ***	1,376 ***		
-2 Log likelihood		5811,523	5791,921	5771,618	5213,281	5117,411	5117,786	444326,000	2119,424	2427,143		
Cox & Snell R Square		0,000	0,002	0,005	0,007	0,008	0,008	0,034	0,013	0,007		
Nagelkerke R Square		0,001	0,004	0,009	0,012	0,013	0,013	0,058	0,022	0,011		
N		6492	6490	6490	5811	5708	5708	684	2694	2998		

Tabel 9. Kans op overleving binnen eerste 2,5 jaar na start, logistische regressie, diverse modellen

Kans op overleving binnen eerste 2,5 jaar na start		Sociaal-economische status (SES) van buurt										
		HOOG SES			MIDDEN SES			LAAG SES				
		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
etniciteit	(ref=autochtoon + westers allochtoon)											
	niet-westers allochtoon	-0,191***	-0,163*	-0,131	-0,130	-0,105	-0,071	0,727	0,108	-0,210*		
geslacht	(ref=man)											
	vrouw		0,055	0,074	0,065	0,069	0,064	0,727**	-0,047	0,025		
leeftijd	(ref=tot 35)											
	35-44		0,123	0,128	0,171**	0,172**	0,172**	0,607*	0,329**	0,009		
	45+		0,146	0,171*	0,256**	0,232**	0,227**	0,543	0,361**	0,056		
arbeidsverleden tot 4 jaar voor start (ref=tot 2 jaar)												
	2 tot 3 jaar werkzaam		0,037	0,028	0,111	0,105	0,101	0,576	-0,034	0,156		
	meer dan 3 jaar werkzaam		0,110	0,102	0,129	0,124	0,126	0,072	0,056	0,208		
sector	(ref=consumentendiensten)											
	industrie			0,361	0,545**	0,553**	0,543**	-1,655	0,695	0,400		
	bouw			0,051	0,081	0,098	0,097	0,429	-0,196	0,226		
	transport, opslag, groothandel			-0,399***	-0,374**	-0,417***	-0,422***	-0,916	-0,435*	-0,405		
	ICT			0,254**	0,331**	0,307**	0,295**	-0,145	0,421*	0,234		
	zakelijke diensten			0,031	0,017	0,010	-0,001	0,535*	-0,191	0,077		
type bedrijfspan	(ref=niet home-based)											
	home-based huur				0,065	0,102	0,103	0,379	0,223	-0,104		
	home-based koop				0,099	0,130	0,140	0,186	0,309*	-0,127		
type wijk	(ref=hoog SES)											
	gemiddeld SES					-0,119	-0,092					
	laag SES					-0,179	-0,066					
pct bedrijven niet westerse allochtonen (gemiddeld 2005-2008, per wijk PC4)							-0,006	-0,076	-0,015	-0,004		
Constant		1,024***	0,836***	0,796***	0,637***	0,743***	0,787***	0,480	0,760***	0,893***		
-2 Log likelihood		4709,888	4701,782	4685,288	4160,054	4103,162	4100,778	342,709	1706,766	2018,489		
Cox & Snell R Square		0,001	0,003	0,007	0,009	0,010	0,011	0,066	0,019	0,010		
Nagelkerke R Square		0,002	0,004	0,010	0,014	0,014	0,015	0,098	0,027	0,014		
N		4027	4026	4026	3551	3490	3490	325	1482	1683		

Tabel 10. Kans op overleving binnen eerste 3,5 jaar na start, logistische regressie, diverse modellen

Kans op overleving binnen eerste 3,5 jaar na start										Sociaal-economische status (SES) van buurt		
										HOOG SES	MIDDEN SES	LAAG SES
		ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø	ø
etniciteit	(ref=autochtoon + westers allochtoon)											
	niet-westers allochtoon	-0,339 ***	-0,318 **	-0,275 **	-0,250 *	-0,257 *	-0,237			-0,340	0,059	-0,439 **
geslacht	(ref=man)											
	vrouw		0,032	0,084	0,158	0,165	0,161			0,603	0,108	0,159
leeftijd	(ref=tot 35)											
	35-44		0,050	0,066	0,068	0,086	0,088			0,365	0,128	-0,001
	45+		0,261 *	0,304 **	0,402 ***	0,401 ***	0,402 ***			1,057 **	0,403 *	0,225
arbeidsverleden tot 4 jaar voor start (ref=tot 2 jaar)												
	2 tot 3 jaar werkzaam		0,408 *	0,419 *	0,455 *	0,465 *	0,463 *			0,172	0,475	0,560
	meer dan 3 jaar werkzaam		0,120	0,133	0,208	0,194	0,196			-0,559	0,225	0,306
sector	(ref=consumentendiensten)											
	industrie en bouw			0,165	0,336	0,354 *	0,360 **			1,339	0,433	0,218
	transport, opslag, groothandel			-0,236	-0,144	-0,166	-0,165			-1,339	0,199	-0,331
	ICT			0,469 **	0,587 ***	0,565 ***	0,559 ***			2,579 **	0,671 **	0,288
	zakelijke diensten			-0,010	0,081	0,095	0,086			0,990 **	0,065	-0,071
type bedrijfspan	(ref=niet home-based)											
	home-based huur				-0,091	-0,130	-0,129			0,170	-0,223	-0,222
	home-based koop				-0,021	-0,034	-0,027			0,407	0,035	-0,293
type wijk PC6	(ref=hoog SES)											
	gemiddeld SES					0,144	0,149					
	laag SES					0,113	0,199					
pct bedrijven niet westerse allochtonen (gemiddeld 2005-2008, per wijk PC4)										-0,004	-0,129	0,001
Constant		0,445 ***	0,221	0,117	-0,011	-0,122	-0,097			0,268	-0,055	0,329
-2 Log likelihood		2047,116	2040,161	2030,018	1821,050	1785,440	1785,069			149,894	748,769	861,161
Cox & Snell R Square		0,005	0,009	0,016	0,021	0,021	0,022			0,179	0,020	0,027
Nagelkerke R Square		0,006	0,012	0,021	0,028	0,029	0,029			0,241	0,027	0,035
N		1519	1519	1519	1367	1338	1338			129	564	645

6. Conclusie

In deze studie is onderzocht in hoeverre de overlevingskans van bedrijven die gestart zijn door allochtone ondernemers verschilt van bedrijven die gestart zijn door autochtone ondernemers. Daarbij is onderzocht of eventuele verschillen verklaard kunnen worden door kenmerken van de ondernemer, kenmerken van het bedrijfs(pand) en kenmerken van de wijk(context) waarin de bedrijven gevestigd zijn. Voor de verklaring is gekozen om een multidisciplinaire benadering te hanteren, waarbij ondernemers-, bedrijfs(pand)- en omgevingskenmerken gecombineerd zijn. De combinatie van deze drie typen verklaringsfactoren stelt ons beter in staat om het effect van herkomst op de overlevingskans van nieuw gestarte bedrijven te bepalen.

Op basis van de literatuurstudie in hoofdstuk 2 kon worden verwacht dat het negatieve effect van etniciteit op de overlevingskans van nieuwe bedrijven verdwijnt na controle voor bedrijfs en ondernemerskenmerken. De uitkomsten uit de multivariate analyses tonen inderdaad aan dat niet-westerse allochtone starters een kleinere kans hebben om te overleven met hun bedrijf, maar dat in eerste anderhalf jaar na de start dit effect niet meer significant blijkt na controle voor leeftijd en werkervaring. Deze bevinding wijst op een compositie-effect waarbij niet-westerse allochtone starters eerder stoppen omdat ze vaker jonger een bedrijf beginnen en met minder werkervaring van start gaan in minder kansrijke sectoren. Pas na een langere periode (tot 2,5 en 3,5 jaar) blijkt er wel een op zichzelfstaand effect van herkomst op de overlevingskans van het gestarte bedrijf. Het opmerkelijke aan deze bevinding is de constatering dat verklaringen voor overlevingskans na verloop van tijd verschuiven. Het (negatieve) effect van niet-westerse achtergrond is ook na correctie voor bedrijfs- en omgevingskenmerken telkens groter en meer significant voor het cohort dat 3,5 jaar wordt gevolgd, dan bij een cohort waarvan alleen de eerste 1,5 jaar na de start gevolgd is. De relatief slechtere prestatie in deze eerste prille fase lijkt eerder te wijten aan hun relatief geringe ervaring (zowel op de arbeidsmarkt als wat betreft leeftijd) en de keuze van bedrijfssector.

Een tweede verwachting die uit de literatuurverkenning naar voren kwam was dat de sociaal-economische context van de buurt de overlevingskans van nieuwe bedrijven beïnvloedt, in die zin dat bedrijven in een sterke sociaal-economische wijk relatief lang overleven. Dat komt er niet duidelijk uit, maar wel is gebleken dat het type wijk waarin de ondernemer start van belang is voor de invloed van herkomst van starters. In wijken met een lage sociaal-economische status, hebben niet-westers allochtone starters een beduidende en significant kleinere overlevingskans dan andere starters (ook na controle voor andere factoren). In de wat meer welgestelde wijken is dit effect ook wel negatief, maar veel kleiner en niet meer significant.⁶

Een laatste verwachting is dat de relatie tussen persoons- en bedrijfskenmerken enerzijds en overlevingskans anderzijds, varieert tussen verschillende contexten (kansstructuur in wijken). De analyse wijst uit dat dit plausibel is. De verschuiving van de verklaring voor bedrijfssucces over verschillende bedrijfslevensfasen doet een grote dynamiek vermoeden. Dat is niet alleen zichtbaar in een analyse van verschillende cohorten, maar ook van verschillende wijkcontexten. De afzonderlijke modellen voor de verschillende wijktypen (naar sociaal-economische status) wijzen op een –over de tijd- veranderende set van verklarende factoren. Dit duidt mogelijk op verschillende kansstructuren voor starters van niet-westerse afkomst in (wijk)contexten.

⁶ Grootte en teken van parameters en significantie blijven nagenoeg ongewijzigd bij samenvoeging van wijken van hoog- en midden social-economische status.

Welke aanbevelingen hebben we voor toekomstig onderzoek?

Het gevonden effect van herkomst van de ondernemer op bedrijfsoverlevingskans, dat zich pas na langere periode duidelijk doet gelden, is een geïsoleerd effect. Het is echter nog onduidelijk welke problemen of belemmeringen ten grondslag liggen aan de kleinere overlevingskans van niet-westerse allochtone bedrijven in de jaren na de bedrijfsstart. In de toekomst is kwalitatief onderzoek nodig om te achterhalen of er specifieke belemmeringen zijn voor het voortbestaan, of zelfs de groei van migrantenondernemingen. En als die er blijken te zijn zullen ook oplossingsrichtingen benoemd moeten worden.

De gebruikte dataset biedt een schat aan informatie over het bedrijf en de ondernemer, en in mindere mate, over het bedrijfspand en het type wijk waarin het bedrijf is gestart. Echter, hoewel de koppeling van verschillende typen gegevensbestanden een unieke analyse mogelijk maakt waarin zowel ondernemers, bedrijfs- als omgevingskenmerken worden meegenomen (de driehoek waar de drie cirkels overlappen, in figuur 1), kan een aantal factoren die volgens de literatuur van invloed zijn op bedrijfsontwikkeling en meer specifiek bedrijfslevensduur, toch niet in de analyse worden meegenomen. Zo is bedrijfsgroei in deze beginfase nog niet opportuun, en is er geen informatie over de persoonlijkheid en motivatie van de ondernemer, opleiding, sociaal en financieel kapitaal.

Echter, in deze studie is voor zover ons bekend voor het eerst in Nederland een multidisciplinaire opzet gehanteerd, waarbij ondernemers-, bedrijfs(pand) en omgevingskenmerken zijn gecombineerd. De vernieuwende inzichten die hier uit voortkomen nopen dat in vervolgonderzoek rekening gehouden moet worden met deze gecombineerde aanpak. Daar waar eerdere studies zich hebben toegespitst op een deelset van mogelijk verklarende factoren, levert dit een vertekend beeld (Beckers en Blumberg 2013; Fertala 2008; Dagevos 2009). Voor een nog preciezere afbakening van het effect van herkomst op overlevingskansen van pas gestarte bedrijven kan toekomstig onderzoek zich toespitsen op verbreding van het onderzoeksgebied. Naast Amsterdam kunnen dan andere (ruimtelijke) contexten in de analyse betrokken worden. Verder is het van belang dat in vervolgonderzoek meer cohorten (met een levensduur van minimaal 3,5 jaar) betrokken worden, zodat de uitkomsten beter op robuustheid getoetst kunnen worden. Het is tevens aan te bevelen dat een iets langere termijn in ogenschouw genomen wordt, zodat duidelijke conclusies getrokken kunnen worden met betrekking tot overlevingskans.

Ten slotte is de overlevingskans natuurlijk slechts één aspect van ondernemerschapssucces. Vervolgonderzoek kan bijdragen in de kennis over het succes van migrantenondernemingen door andere aspecten, zoals werkgelegenheidsgroei en innovatie, in ogenschouw te nemen.

Bronnen

- Aarsbergen, A. (2012). Het succes van immigratie. *National Geographic Nederland – België*, feb. 2012, pp. 30-39.
- Aldenderfer, M. en R. Blashfield (1984). *Cluster Analysis*. Sage University Paper. London: Sage Publications.
- Arts, P.H.A.M. , J. Ebrecht, C.J.J. Eijgenraam en M.J. Stoffers (2005). *De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040, Bedrijfslocatiemonitor*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Audretsch, D.B. en M. Fritsch (2002). Growth regimes over time and space. *Regional Studies* 36, 2, pp. 113-124.
- Becker, G.S. (1964). *Human capital*. New York: Columbia University Press.
- Beckers, P.J. en B. Blumberg (2013). Immigrant entrepreneurship on the move: a longitudinal analysis of first and second-generation immigrant entrepreneurship in the Netherlands. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25, 7–8, pp. 654–691.
- Blanchflower, D. G. en A.J. Oswald (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labour Economics* , 16, 1, pp. 26-60.
- Bleeker, D., A. Bruins en R. Braaksma (2011). *Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2010*. Zoetermeer: EIM.
- Brixy, U. en R. Grotz (2007). Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in Western Germany. *Entrepreneurship en Regional Development: An International Journal*, 19, 4, pp. 293-312.
- Bruins, A., J. op de Coul, H.W. Sigter en F.W. van Uxem (2000a). *Wat bepaalt het succes van een starter? Analyse van succes- en faalfactoren van startende ondernemers*. Zoetermeer: EIM.
- Bruins, A., F. van Uxem, V.A.J.M. Schutjens en E. Wever (2000b). New firm life paths: the need for differentiation. In: J. van Dijk en P.H. Pellenburg (eds). *Demography of firms, spatial dynamics of firm behavior* (NGS 262, pp. 49-66). Utrecht/Groningen: KNAG.
- Bouk, El F., Vedder, P. en Y. te Poel (2013). The networking behavior of Moroccan and Turkish immigrant entrepreneurs in two Dutch neighborhoods: The role of ethnic density. *Ethnicities*, 13, 6, pp. 771–794.
- Bok, M. de (2009). Estimation and validation of a microscopic model for spatial economic effects of transport infrastructure. *Transportation Research Part A*, 43, pp. 44-59.
- Bosma, N., M. van Praag, R. Thurik en G. de Wit (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of startups. *Small Business Economics*, 23, pp. 227-236.
- Brüderl, J., P. Preisendorfer en R. Ziegler (1992). Survival chances of newly founded business organizations. *American Sociological Review*, 57, pp. 227-242.
- Brüderl, J. en Preisendorfer, P. (1998). Network Support and Success of Newly Founded Businesses. *Small Business Economics*, 10, pp. 213-225.
- Carroll, G.R. en M.T. Hannan (2000). *The demography of Corporations and Industries*. Princeton university Press, Princeton.
- Chrysostome, E. (2010). The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: in search of a model. *Thunderbird International Business Review*, 52, 2, pp. 137-152.

- Dagevos, J. (2009). Werkloosheid, uitkeringen en werk. In: M. Gijsberts en J. Dagevos (eds). *Jaarrapport integratie 2009* (pp. 139-167). Den Haag: Sociaal Cultureel Planbureau.
- Dahl, M.S. en O. Sorenson (2009). The embedded entrepreneur. *European Management Review*, 6, 3, pp. 172-181.
- Dahl, M. S., en O. Sorenson (2012). Home sweet home: Entrepreneurs' location choices and the performance of their ventures. *Management Science*, 58(6). pp. 1059-1071.
- De Silva, D.G. en R.P. McComb (2012). Geographic concentration and high tech firm survival. *Regional Science and Urban Economics*, 42, 4, pp. 691-701.
- Dirks, F., P. Hospers, V.A.J.M. Schutjens en E. Stam (2002). *De meerwaarde van een team start-up?* Den Haag: Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap.
- Edelman, L. , C. Brush, T. S. Manolova en P.G. Greene (2010). Start-up motivations and growth intentions of minority nascent entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 48, 2, pp. 174-196.
- Engelen, E. (2010). *Etnisch ondernemerschap 2.0*. Oratie Leerstoel VNO-NCW, <http://www.vno-ncw.nl/SiteCollectionDocuments/Meerinformatie/oratieEwaldEngelenleerstoelEtnischOndernemerschap.pdf> zie ook Tijdschrift voor de Sociale Sector, pp. 19-23.
- Evans, D.S. en L. Leighton (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, 79, 3, pp. 519-533.
- Fertala, N. (2008). The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empirica*, 35, pp. 59-80.
- Field, A. (2009) *Discovering Statistics*. London: Sage Publications
- Fotopoulos, G. en H. Louri (2000). Location and survival of new entry. *Small Business Economics*, 14, pp. 311-321.
- Fritsch, M., U. Brixey en O. Falck (2006). The effect of industry, region and time on new business survival – a multi-dimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28, pp. 285-306.
- Geroski, P.A. (1995). What do we know about entry? *International Journal of Industrial Organization*, 13, pp. 421-440.
- Gibb, A. (1990). Small Business in the UK, State of development, expectations and policy. Durham University Business School Small, Occasional papers n:o 9094.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: a theory of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 3, pp. 481-510.
- Hannan, M.T. en J. Freeman (1977). The population ecology of organisations. *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- Hessels, J. (2008). *International entrepreneurship: Value creation across national borders*. Erasmus University Rotterdam, Erasmus Research Institute of Management (PhD Serie 144).
- Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Cambridge, MIT Press.
- Kloosterman, R., Leun, van der, J. en J. Rath (1999). Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Business in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 3, pp. 252-265.

- Littunen, H., E. Storhammar en T. Nenonen (1998). The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment. *Entrepreneurship en Regional Development*, 10, pp. 189-202.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London: Macmillan and Co. 8th ed.
- Mason, C.M., S. Carter en S. Tagg (2011) Invisible businesses: The characteristics of home-based businesses in the United Kingdom, *Regional Studies*, 45(5). pp.625-639.
- Mata, J. en P. Portugal (2002). The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal*, 23, pp. 323-343.
- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. Princeton/New Jersey: Van Nostrand.
- Michelacci C. en O. Silva (2007). Why so many local entrepreneurs? *The Review of Economics and Statistics*, 89, 4, pp. 615–633.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, experience and earnings*. New York: Columbia University Press.
- Mortelmans, D. en B. Dehertogh (2008). *Factoranalyse*. Leuven: Acco.
- Parker, S.C. (2012). Do serial entrepreneurs run successively better-performing businesses? *Journal of Business Venturing*, 28, 5, pp. 652–666.
- Raspe, O., A. Weterings, M. van den Berge, F. van Oort, G. Marlet, V. Schutjens en W. Steenbeek (2010). *Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke wijken*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).
- Renski, H. (2011). External economies of localization, urbanization and industrial diversity and new firm survival. *Papers in Regional Science*, 90, 3, pp. 473-502.
- Risselada, A. (2013). Housing the mobile entrepreneur. The location behaviour for firms in urban residential neighborhoods. PhD thesis, Faculty of Geosciences, Utrecht University.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, (1, Whole No. 609).
- Sanders, J.M. en V. Nee. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61, pp. 231–49.
- Schutjens, V.A.J.M. en E. Wever (2000). Determinants of new firm success. *Papers in Regional Science*, 79 (2). pp. 135-159.
- Schutjens, V.A.J.M., M. Rosenbrand en R. van Engelenburg (2003). *Bedrijfsbeëindiging van jonge ondernemingen in Nederland. Keuze of noodzaak?* Scheveningen, Raad voor Zelfstandig Ondernemerschap.
- Schutjens, V.A.J.M. en B. Völker (2010). Space and social capital. The degree of locality in entrepreneurs' contacts and its consequences for firm success. *European Planning Studies*, 18, 6, pp. 941-963.
- Smans, M., S. Freeman en J. Thomas (2013). Immigrant entrepreneurs: the identification of foreign market opportunities. *International Migration*, doi: 10.1111/imig.12124
- Span, T., S. Doove en L. Smit (2014). *Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2013*. Zoetermeer: Panteia/EIM.
- Spence, M. (1974). Competitive and optimal responses to signals: An analysis of efficiency and distribution. *Journal of Economic Theory*, 7, 3, pp. 296-332.

- Stam, F.C., Schutjens, V.A.J.M. en Dirks, F. (2004). *The performance of team start-ups in the first phases of the life course*. Proceedings 12th High Technology Small Firms Conference. Twente: Universiteit Twente, pp. 96-107.
- Stinchcombe, A.L. (1965). Social structure and organizations. In: March, J. (ed). *Handbook of Organisations*. Rand McNally, Chicago, pp. 142-193.
- Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial survival. *Small Business Economics*, 28, pp. 87-104.
- Taylor, M. P. (1999). Survival of the fittest? An analysis of self-employment duration in Britain. *The Economic Journal*, 109, p. 14-155.
- Tillaart, H. van den (2009). *Allochtone ondernemers in Nederland. Situatie 8 augustus 2008 en ontwikkeling in de periode van 8 augustus 1998 tot 8 augustus 2008*. Basisdocument voor Dagevos (2009).
- Tversky, A. (1977). Features of Similarity. *Psychological Reviews*, 84, 4, pp. 327-352.
- Verhoeven, W. (2007). *De ontwikkeling van (nieuw) ondernemerschap in 40 aandachtswijken*. Zoetermeer: EIM.
- Vivarelli, M. (2004). Are all the potential entrepreneurs so good? *Small Business Economics*, 23, pp. 41-49.
- Vries, N. de, J. Snoei en C. Bertens (2009). *Beter inzicht in multicultureel ondernemerschap. Een analytisch raamwerk en een empirische verkenning*. Zoetermeer: EIM.
- Wang, Q. (2009). Gender, ethnicity, and self-employment: a multilevel analysis across US metropolitan areas. *Environment and Planning A*, 41, pp. 1979-1996.
- Wang, Q. (2013). Constructing a multilevel spatial approach in ethnic entrepreneurship studies. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour en Research*, 19, 1, pp. 97-113.
- Welter, F. (2012). All you need is trust? A critical review of the trust and entrepreneurship literature. *International Small Business Journal*, 30, 3, pp. 193-212.
- Wennberg, K. en G. Lindqvist (2010). The effect of clusters on the survival and performance of new firms. *Small Business Economics*, 34, pp. 221-241.
- Wissen, L. van (2000). A micro-simulation model of firms: applications of concepts of the demography of the firm. *Papers in Regional Science*, 79, pp. 111-134.
- Zaheer, S. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38, 2, pp. 341-364.

Appendix 1: Sectorindeling

De sectorindeling is grotendeels gebaseerd op de indeling van de Bedrijfslocatiemonitor (BLM, zie Arts et al. 2005). Er is een aantal verschillen. De industrie en bouw worden apart onderscheiden, de uitgeverijen en drukkerijen behoren niet tot de industrie, zoals in de BLM, maar tot de zakelijke dienstverlening. De BLM laat uitzendbureaus buiten beschouwing, maar deze sector is hier tot de zakelijke dienstverlening. De categorie 'overheid en kwartaire sector' is niet meegerekend in dit onderzoek, dat immers is gericht op de private sector.

Sector	Bedrijfstak	Standaardbedrijfsindeling (SBI 1993)
Industrie	Voedings- en genotmiddelenindustrie	15-16
	Textiel-, kleding- en leerindustrie	17-19
	Papierindustrie	21
	Overige industrie	20, 26, 36-37
	Chemische basisproductenindustrie	2413-2415
	Overige chemische industrie	2411-2412, 2416-2417, 242-247, 25
	Basismetalaalindustrie	27
	Metaalproducten- en machine-industrie	28-29
	Elektrotechnische industrie	30-33
	Transportmiddelenindustrie	34-35
	Aardolie-industrie	23
	Delfstoffenwinning	10-11, 14
Bouw	Energie- en waterleidingbedrijven	40-41
	Bouwnijverheid	45
Logistiek	Vervoer over water en land en luchtvaart	60-62
	Dienstverlening t.b.v. vervoer	63
	Groothandel	501 excl. 50104, 503 excl. 50303, 50401, 51
Consumentendiensten	Detailhandel en reparatie	50104, 502, 50303, 50402, 505, 52
	Verhuur van en handel in onroerend goed	70
	Horeca	55
	Overige dienstverlening	8041-8042, 90-93
Zakelijke dienstverlening	Post en telecommunicatie	64
	Bank- en verzekeringswezen	65-67 excl. 65234
	Uitgeverijen en drukkerijen	22
	Zakelijke dienstverlening	65234, 71-73, 741-744, 746-748
	Uitzendbureaus	74501-74504
Overheid en kwartaire sector	Gezondheids- en welzijnszorg	85
	Overheid, onderwijs	75, 80 excl. 8041-8042

Appendix 2: Clusteranalyse

Methoden voor het clusteren van grote hoeveelheden data worden in veel wetenschappelijke disciplines gebruikt. Ook de sociale wetenschappen hebben een lange traditie in het gebruik van clusteranalyse. Voor elke wetenschappelijke discipline geldt dat clusteranalyse gebruikt wordt om homogene groepen van cases, of clusters, te identificeren in een grote hoeveelheid data (Aldenderfer en Blashfield 1984). Het vinden van homogene groepen in grote hoeveelheden data gebeurt door het kwantificeren van verschillen tussen cases. Het kwantificeren van verschil of overeenkomst tussen twee eenheden wordt veelal gebaseerd op 1) correlatie coëfficiënten en 2) een metrische benadering van afstand. Bij 1) wordt er gekeken naar de afstanden tussen de gemiddelde scores van alle cases op alle variabelen. Bij 2) worden cases voorgesteld als punten in een ruimte met coördinaten waarbij de overeenkomsten of verschillen tussen twee cases samenvalt met de metrische afstand tussen de punten (Tversky 1977). De (multi)dimensionaliteit van de ruimte waarin de punten worden weergegeven wordt bepaald door de hoeveelheid variabelen waarop de cases vergeleken worden.

Over de standaardisatie van variabelen voor het uitvoeren van een clusteranalyse bestaat veel discussie (Aldenderfer en Blashfield 1984 p. 20-21). Datatransformatie door middel van een factoranalyse komt vaak voor. Dit heeft te maken met het gebruik van variabelen die een sterke onderlinge samenhang vertonen, wat een sterk vertekende weergave van clusters zou kunnen veroorzaken. Uit een factoranalyse (zie onder) komen componenten naar voren die als afzonderlijke variabelen ('ruwe' data) gebruikt kunnen worden in een clusteranalyse. Belangrijk is wel dat die variabelen niet significant met elkaar samenhangen (Ibid.).

Factor analyse

De data voor de factor analyse zijn afkomstig van het CBS en zijn gemeten over de jaren 2005 en 2007. De variabelen bevatten data op wijk- en buurtniveau. De meeteenheid 'wijk' bevat altijd meerdere buurten (variërend van 2 tot 10 buurten in één wijk). De zeven variabelen zijn 'inkomen 2007' (gemiddeld inkomen van inwoners van een wijk/buurt), 'woningwaarde 2007' (gemiddelde woningwaarde in een wijk/buurt – gebaseerd op WOZ waarde⁷), '% hoge inkomens 2007'⁸, '% niet actieven 2007'⁹, 'uitkeringsontvangers 2005'¹⁰, '% huurwoningen 2005' en 'WW uitkeringen relatief 2005'. Deze variabelen geven aan in hoeverre wijken onderling verschillen. Hier moet echter wel bij opgemerkt worden dat de variabelen betrekking hebben op de sociaal-economische positie van wijk- en buurtbewoners, en dat er dus niet gekeken wordt naar fysieke eigenschappen (woningvoorraad, bouwjaar

⁷ Wet Waardering Onroerende Zaken – het CBS neemt voor het meten van de gemiddelde woningwaarde alleen objecten mee omschreven als woningen dienend tot hoofdverblijf en woningen met praktijkruimte.

⁸ Het aantal inkomensontvangers met 52 weken inkomen dat in het voorgaande jaar een besteedbaar inkomen had dat hoger was dan of gelijk was aan het 80-procentpunt van de landelijke inkomensverdeling (80 procentpunt 2006 = 25.200 euro). Bron: CBS Statline.

⁹ Het aandeel inkomensontvangers (15-64) met 52 weken inkomen waarvan het voornaamste deel uit een uitkering bestond, uitgedrukt in procenten van het totaal aantal inkomensontvangers tussen de 15-64 jaar. (Ook werkstudenten worden tot de niet-actieven gerekend). Bron: CBS Statline.

¹⁰ Aandeel uitkeringsontvangers (15-64 jr.) uitgedrukt in procenten van het aantal personen tussen de 15-64 jaar. Bron: CBS Statline.

woningen) of naar sociale problematiek (overlast, veiligheid, verhuizingeneigtheid) in een wijk.

Een principale componenten analyse (PCA) voert men uit om een groot aantal variabelen terug te brengen naar makkelijker hanteerbare groepjes van variabelen die veel op elkaar lijken (de zgn. componenten), en gezamenlijk een groot deel van de variantie in de steekproef voor hun rekening nemen.

Voor het uitvoeren van een principale componenten analyse is het noodzakelijk dat de variabelen die men in het model wil opnemen, voldoende onderlinge samenhang vertonen. Immers, het heeft geen zin om componenten te willen vinden daar waar scores op variabelen niets met elkaar te maken hebben. De zeven variabelen die opgenomen zijn, hebben hoge bivariate correlaties. De bivariate correlaties zijn echter geen unieke correlaties, dat wil zeggen dat de samenhang tussen twee variabelen beïnvloedt wordt door andere, interveniërende variabele(n).¹¹ Daarom is het belangrijk naast de bivariate correlaties te kijken naar de partiële correlaties, die de correlatie tussen twee variabelen laat zien waarbij het effect van andere variabelen constant wordt gehouden. Voor een PCA is het belangrijk dat de partiële correlaties lager zijn dan de bivariate correlaties. Mortelmans en Dehertogh (2008 p. 49) zeggen hier het volgende over: ‘Als er achterliggende componenten zijn die de verdeling van de variabelen verklaren, dan zouden de (niet gecontroleerde) bivariate correlaties moeten dalen wanneer we kijken naar de partiële correlaties. (...) Als de partiële correlaties bijgevolg sterk dalen is dat een indicatie dat er veel gemeenschappelijk is met die andere variabelen’. Partiële correlaties zijn af te lezen van de Anti-image matrix, en worden afgelezen onder de diagonaal. In het geval van de bovengenoemde variabelen zijn deze partiële correlaties allemaal beduidend lager dan de bivariate correlaties en duiden dus op de aanwezigheid van achterliggende verbindende componenten.

Variabelen in de clusteranalyse

De clusteranalyse geschiedt op basis van twee componenten die tot stand zijn gekomen door middel bovengenoemde factor analyse van zeven variabelen die zowel op wijk- als buurniveau zijn gemeten. De scores op die twee componenten kunnen als twee nieuwe variabelen worden beschouwd. In dit geval zijn dat de variabelen FAC1_7 en FAC2_7. Volgens Aldenderfer en Blashfield (1984) is het belangrijk dat de variabelen die gebruikt worden voor een clusteranalyse normaal verdeeld zijn. Echter, zij geven ook aan dat de meningen onder statistici hierover verdeeld zijn. Bij het uitvoeren van een test (PP plot¹² en Kolmogorov-Smirnov test) om te zien of de twee variabelen normaal verdeeld zijn komt het volgende naar voren. De variabelen FAC1_7 en FAC2_7 testen significant op de Kolmogorov-Smirnov test en gelden dus niet als normaal verdeeld, maar deze test is problematisch bij grote samples (vanaf 200 cases) (Field 2009). De PP plot laat zien dat vooral FAC1_7 afwijkt van de normale verdeling. FAC1_7 is licht ‘positively skewed’, dat wil zeggen dat er relatief veel buurten laag scoren op deze component (inkomen '07, woningwaarde '07 en %

¹¹ De sterke samenhang tussen gemiddeld inkomen en gemiddelde woningwaarde kan bijvoorbeeld vertekend worden door het % huurwoningen in een buurt.

¹² Probability-probability plot.

hoge inkomens '07). Het aantal 'slechte' buurten is dus bovengemiddeld aanwezig in ons sample. Het outlier-effect van een aantal rijke buurten weegt hierdoor extra sterk en laat de verdeling afwijken van normaal. Deze groep outliers wordt gevormd door de vijf rijkste buurten in Amsterdam (stadsdeel Amsterdam- Oud Zuid – extreem hoge scores op de variabelen woningwaarde en % hoge inkomens).

Bij een groot sample is het vrij waarschijnlijk om significante waarden te krijgen bij het testen op kurtosis en skewness. Het is daarom veilig om te stellen dat de variabele FAC1_7 niet dusdanig afwijkt van normaal dat hij niet gebruikt zou kunnen worden voor de clusteranalyse.

Uitkomsten clusteranalyse

De clusteranalyse is uitgevoerd volgens de K-means clustermethode. Dit is een zogenaamde 'iterative partitioning' methode. Bij deze methode stelt de onderzoeker op voorhand het aantal te vinden clusters vast (k). Een eerste indeling van de cases in een cluster is arbitrair. Vervolgens wordt van elk cluster een gemiddelde (het zgn. 'centroid'¹³) berekend en worden alle cases volgens het k-means algoritme ingedeeld in een cluster waarvan het centroid het dichtst bij de case ligt. Dan wordt het centroid opnieuw berekend op basis van deze eerste ruwe indeling, en de cases weer opnieuw ingedeeld op basis van dit gemiddelde (Aldenderfer en Blashfield 1984). Deze procedure wordt herhaald tot de cases niet meer van cluster veranderen (het standaard aantal herhalingen is 10).

Op voorhand zijn drie clusters vastgesteld: een sociaal-economisch 'goed' cluster, een 'gemiddeld' cluster en een 'slecht' cluster. Een hoge score op FAC1_7 geeft aan dat een wijk of buurt hoog scoort op de 'inkomenscomponent'. Een hoge score op FAC2_7 geeft aan dat een wijk of buurt hoog scoort op de 'sociaaleconomische' component. N.B. een hoge score op deze tweede component betekent een hoog aantal uitkeringsgerechtigden en een hoog aantal huurwoningen, hetgeen ervoor zal zorgen dat een buurt in een 'slechter' cluster ingedeeld zal worden.

¹³ Zoals eerder uitgelegd worden de overeenkomsten en verschillen tussen cases op 2 manieren berekend: 1) correlatie coëfficiënten en 2) metrische afstand. De cases worden voorgesteld als punten in een multidimensionaal vlak waarvan de hoeveelheid dimensies bepaald wordt door het aantal variabelen waarop de cases vergeleken worden. De coördinaten van een centroid worden bepaald door het gemiddelde van de coördinaten van alle punten (cases) op het vlak.

Appendix 3: Overzicht koppeling en uitvalanalyse

De dataset voor deze studie is geconstrueerd op basis van verschillende microgegevens. De microgegevens zijn afkomstig uit verschillende registers en datasets en via een aantal stappen aan elkaar gekoppeld. Voor een deel van de waarnemingen bleek de koppeling niet mogelijk. Een uitvalanalyse is uitgevoerd om uit te zoeken of er selectiviteit zit in de uitgevallen observaties.

De koppeling van verschillende bestanden, met gegevens op verschillende niveaus (bedrijf, persoon, huishouden) kan knelpunten opleveren. De volgende aspecten zijn in overweging genomen bij de totstandkoming van het totale koppelingsbestand in de beschermde data-omgeving van het CBS:

1. Etniciteit (en daarmee ook allochtoon ondernemerschap) is een persoonskenmerk dat niet zonder meer aan bedrijven of vestigingen toegerekend kan worden.
2. Bedrijven kunnen meerdere vestigingen hebben; ondernemers kunnen meerdere bedrijven voeren; een bedrijf kan ook door meerdere ondernemers gerund worden.
3. Voor bepaalde rechtsvormen, zoals de eenmanszaak, is de ondernemer een zelfstandige. In andere rechtsvormen kan de ondernemer op de loonlijst staan, bijvoorbeeld als directeur-groootaandeelhouder (dga). Ook kunnen meerdere dga's betrokken zijn in een onderneming. Naar verwachting geldt een bovengrens omdat het lastig is om nog groootaandeelhouder te zijn met een groot aantal dga's.
4. De koppeling is via verschillende stappen verlopen. Allereerst zijn vestigingen aan bedrijven gekoppeld. Vervolgens zijn de bedrijven aan personen (ondernemers) gelinkt en ten slotte zijn de personen weer verrijkt met persoons- en huishoudenskenmerken. Ondernemende personen maken deel uit van huishoudens. Op huishoudensniveau kunnen in de loop van de tijd wijzigingen en mutaties hebben plaatsgevonden die binnen de onderzoeksperiode 2005-2008 vallen.

De koppeling is grofweg via drie stappen verlopen. Allereerst zijn vestigingen aan bedrijven gekoppeld. Vervolgens zijn de bedrijven aan personen (ondernemers) gelinkt en ten slotte zijn de personen weer verrijkt met persoons- en huishoudenskenmerken.

In de eerste stap is het UU-bestand met in totaal 193.222 waarnemingen op vestigingsniveau over de periode van 2005 tot en met 2008 gekoppeld aan het ABR. Daarvoor is het twaalfcijferige vestigingsnummer van de KvK gebruikt. De eerste acht cijfers van het KvK-nummer corresponderen met het bedrijf en de vier volgcijfers zijn een subdossiernummer van de vestiging. Zodoende was het mogelijk om bedrijven (met eventueel meerdere vestigingen) te herleiden en te koppelen aan het Bedrijfsidentificatienummer van het CBS (BEID). De KvK-nummers zijn binnen de beveiligde omgeving van het CBS versleuteld en gekoppeld aan het BEID. Niet alle inschrijvingen in het KvK-register zijn terug te vinden in het ABR, bijvoorbeeld omdat deze volgens het CBS onvoldoende autonoom, niet beschrijfbaar of onvoldoende extern- ofwel marktgericht zijn. Zij worden dan niet als statistische eenheid erkend. Na deze eerste stap bleek 86% van de waarnemingen gekoppeld te kunnen worden aan een bedrijf binnen het CBS. Een selectie op unieke bedrijven (BEIDs) wees uit dat 158.052 waarnemingen over de periode 2005-2008 in het bestand zitten.

De tweede stap in de koppeling betrof het verbinden van ondernemers aan de bedrijven (zie overweging 1). Analoog aan de Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap 2013 (Span et al. 2014) zijn ondernemers voor dit onderzoek gedefinieerd als een optelling van personen met inkomsten uit de eigen bedrijfsvoering (zelfstandigen) en personen met inkomsten uit arbeid als directeur-grotaandeelhouder (DGA). Zelfstandigen worden geïdentificeerd als zodanig wanneer zij aangifte inkomstenbelasting doen, terwijl een DGA als zodanig erkend wordt op basis van de loonaangifte. Gegevens over deze twee groepen zijn afkomstig uit twee verschillende statistieken, beiden onderdeel van het Sociaal Statistisch Bestand (SSB). Dit bestand bevat gegevens over alle personen in Nederland. Het SSB biedt de mogelijkheid om de BEID te koppelen aan het Random identificatienummer (RIN) wat een versleuteling is van het Burgerservicenummer. Een praktisch probleem bij het koppelen van personen aan bedrijven is dat er meerdere personen gelieerd kunnen zijn aan een bedrijf (zie overweging 2). Om pragmatische redenen is gekozen om de eerstgekoppelde persoon in de verdere analyse te betrekken. Een tweede probleem is dat in uitzonderlijke gevallen een groot aantal dga's gelieerd was aan een bedrijf. Hiervoor is een maximum van vijf dga's opgelegd. De koppeling van BEID aan RIN bleek een koppelresultaat van 61% op te leveren. De uitval van bijna 40% is grotendeels te wijten aan het feit dat niet aan alle bedrijven gerund worden door een ondernemer. Een B.V. van middelgrote omvang kan bijvoorbeeld aangestuurd worden door een directie of een managementteam zonder dat er een aanwijsbare ondernemer of directeur-grotaandeelhouder is. De uitval in deze koppeling komt sterk overeen met de gerapporteerde uitval in de meest recente Monitor vrouwelijk en etnisch ondernemerschap (Span et al. 2014). Met de koppeling van de ondernemers was het mogelijk om aanvullende persoonsgegevens uit de registraties van het GBA en Recent Arbeidsverleden (RAV) te koppelen (zonder verdere substantiele uitval).

Een derde en laatste stap behelsde de doorkoppeling van personen aan huishoudenskenmerken. Persoonsgegevens uit het GBA personenbestand zijn gekoppeld aan gegevens van de huishoudens waar zij deel van uitmaken. Hiervoor is de GBA Huishoudensbus van het CBS gebruikt. In dit longitudinale bestand zijn echter alle mutaties opgenomen over de periode 1994-2010. Mutaties kunnen bestaan uit elke verandering in het huishouden, zoals een adreswijziging of een verandering in de samenstelling. Koppeling op RIN-nummer kan slechts plaatsvinden als er unieke observaties zijn. Vandaar dat per jaar in het koppelbestand de laatste mutatie in het huishouden is gekoppeld. Van de ondernemers in 2006 is bijvoorbeeld de laatste bekende status van het huishouden waar zij deel van uitmaken in 2006 gekoppeld.

Uiteindelijk leverde de koppeling van de verschillende gegevensbronnen een bestand op met 193.222 bedrijfsvestigingen die gelinkt konden worden aan 158.052 bedrijven en die zijn weer aan 96.963 ondernemers gekoppeld. Dit zijn waarnemingen over de periode 2005-2008. Het koppelbestand heeft een crosssectionele opzet met meerdere jaargangen en waarnemingen kunnen dus meerdere keren in het bestand voorkomen. De analyse in deze studie spitst zich toe op de overlevingskans van nieuw gestarte bedrijven die in de tijd gevolgd worden. Vandaar dat in deze studie de cross-sectionele opzet van het koppelbestand is omgezet in een longitudinale opzet met starterscohorten. Gegevens over de huishoudenssituatie zijn meegenomen in de koppelprocedure (ook in verband met controle en met het oog op vervolgonderzoek) maar niet gebruikt in de huidige analyse.

Uitvalanalyse en selectiviteit in de koppeling

kenmerk	Koppeling van ABR aan UU-bestand			Koppeling van SSB aan ABR			Koppeling van GBapers aan SSB		
	n	χ^2 -toets	sign.	n	χ^2 -toets	sign.	n	χ^2 -toets	sign.
sector	193218	1211,91	***	165416	1245,95	***	99564	145,621	***
type bedrijfspand	166088	606,591	***	142182	5475,97	***	87603	65,5	***
grootteklasse van het bedrijf				165418	9801,24	***	99565	31,854	***
type wijk (totaal)	187682	524,223	***	160541	855,351	***	97174	4,973	*
Sociaal-economische Status (SES) hoog	187682	516,964	***	160541	855,299	***	97174	1,061	
Sociaal-economische Status (SES) midden	187682	125,884	***	160541	126,271	***	97174	2,204	
Sociaal-economische Status (SES) laag	187682	37,632	***	160541	112,989	***	97174	4,896	**
	n	<i>F</i> -toets	sign.	n	<i>F</i> -toets	sign.	n	<i>F</i> -toets	sign.
leeftijd van het bedrijf	193220	238,668	***	165416	428,193	***	99565	1144,21	***
werkzame personen bij de bedrijfseenheid				165361	879,006	***	99543	2,454	
aantal bedrijfsvestigingen (LBE's)				165418	2161,94	***	99565	3,379	*
aantal ondernemers							99565	4,282	**

Significantieniveaus: + 0.05 < p ≤ 0.10; * 0.01 < p ≤ 0.05; ** 0.001 < p ≤ 0.01; *** p ≤ 0.001.

De kwaliteit van de koppeling is onderzocht door te analyseren of er selectiviteit is opgetreden in de uitval. Met behulp van Chi-kwadraattoetsen en F-toetsen is voor een aantal variabelen getest of de uitval significant afwijkt van de gekoppelde waarnemingen (zie appendix 3). Voor alle drie stappen in de koppelingsprocedure is de uitvalanalyse uitgevoerd. De koppeling in de eerste stap, van vestigingen uit het UU-bestand aan de bedrijfseenheden in het ABR, resulteerde in een significant afwijkende uitval voor sector, type bedrijfspand, type wijk en de leeftijd van het bedrijf (met minimaal 99,9% betrouwbaarheid). Wat betreft de sectorverdeling viel bijvoorbeeld een iets hoger aandeel zakelijke diensten uit dan op grond van de populatie verwacht mocht worden. Ook tijdens de tweede stap in de koppeling, van bedrijven aan ondernemers, bleken significante verschillen tussen de uitval en de koppeling. Wederom waren er schillen in de sector, het type bedrijfspand, het type wijk, en leeftijd van het bedrijf. Daarnaast verschilden ook de grootteklasse en het aantal bedrijfsvestiging, tussen de gekoppelde en niet-gekoppelde bedrijven. Een nadere beschouwing wees uit dat een deel van de selectiviteit is opgetreden bij bepaalde rechtsvormen zoals VOF's en BV's. Dit kan verklaard worden doordat deze rechtsvormen relatief vaker geleid worden directies en managementteams en geen aanwijsbare ondernemer kennen. De laatste stap in de koppeling is geanalyseerd door

te kijken of selectiviteit is opgetreden in de doorkoppeling van ondernemers aan de persoonskenmerken (GBA). De uitval tijdens deze stap bleek nog steeds sterk significant te verschillen voor sector, type bedrijfspand, grootteklasse en de leeftijd van het bedrijf. Maar de verschillen naar type wijk, het aantal werkzame personen, het aantal bedrijfsvestigingen en het aantal ondernemers vertoonden al kleinere of helemaal geen significante verschillen.

Nadere beschouwing wees uit dat, ondanks de significante verschillen in de uitval, de verdeling in het gekoppelde bestand niet sterk afweek van de referentiebestanden. Met andere woorden, de uitval was weliswaar selectief, maar niet van zeer grote invloed door het grote aantal waarnemingen in het koppelbestand en de beperkte omvang van de uitval. Desalniettemin is voor de validiteit van de uitkomsten gekozen om de belangrijkste variabelen waarvoor selectiviteit is waargenomen, zoals: sector, type bedrijfspand en type wijk op te nemen als controlevariabelen in de multivariate analyses (zie hoofdstuk 5). Het opnemen van bedrijfsleeftijd is niet nodig; dat is onze belangrijkste variabele, omdat we de starters volgen over de tijd.

The results of Panteia/EIM's Research Programme on SMEs and Entrepreneurship are published in the following series: Research Reports and Publicaties. The most recent publications of both series may be downloaded at: www.entrepreneurship-sme.eu.

Recent Research Reports and Scales Papers

H201314	27-11-2013	Global Entrepreneurship Monitor The Netherlands 2012
H201313	25-11-2013	Emerging industries! Challenges in alternative dance, tracking devices and fast casual dining
H201312	25-10-2013	FAMOS 2013 a Size-Class based Financial Analysis Model
H201311	7-08-2013	A Cumulative Production Structure Matrix for Dutch SMEs
H201310	4-07-2013	Belemmeringen, informele samenwerking en MKB-bedrijfs groei
H201309	4-06-2013	Start-up motivation and (in) voluntary exit
H201308	30-05-2013	Explaining entrepreneurial performance of solo self-employed from a motivational perspective
H201307	23-04-2013	Entrepreneurial activity, industry orientation, and economic growth
H201306	18-04-2013	Self-employment and Job Generation in Metropolitan Areas, 1969-2009
H201305	7-03-2013	The impact of the economic crisis on European SMEs
H201304	4-03-2013	Learning from Entrepreneurial Projects: A Typology
H201303	3-04-2013	Wat drijft ondernemers om maatschappelijke vraagstukken op te pakken? (Nederlandse samenvatting)
H201302	21-03-2013	Unraveling the relationship between the business cycle and the own-account worker's decision to hire employees
H201301	01-02-2013	Entrepreneurship education and self-employment: the role of perceived barriers
H201219	14-01-2013	Firm resources, dynamic capabilities, and the early growth of firms
H201218	12-02-2014	The relationship between entrepreneurial activity the business cycle and economic openness
H201217	17-12-2012	The Environmental Regulation Paradox for Clean Tech Ventures
H201216	17-12-2012	How does employment protection legislation influence hiring and firing decisions by the smallest firms?
H201215	22-11-2012	The Production Structure of Small, Medium-sized and Large enterprises in Dutch Private Enterprise - Analysis by economic sector
H201214	22-11-2012	The Production Structure of Small, Medium-sized and Large enterprises in Dutch Private Enterprise - Analysis at the aggregate level
H201213	11-02-2013	Institutions and the allocation of entrepreneurship across new and established organizations
H201212	11-10-2012	Solo self-employed versus employer entrepreneurs: prevalence, determinants and macro-economic impact
H201211	11-10-2012	Disentangling the effects of organizational capabilities, innovation and firm size on SME sales growth

H201210	1-10-2012	Do firm size and firm age affect employee remuneration in Dutch SMEs?
H201209	1-10-2012	The risk of growing fast: Does fast growth have a negative impact on the survival rates of firms?
H201208	13-09-2012	Investigating the impact of the technological environment on survival chances of employer entrepreneurs
H201207	10-06-2013	Start-Up Size Strategy and Risk Management: Impact on New Venture Performance
H201206	21-06-2012	Ageing and entrepreneurship
H201205	21-06-2012	Innoveren in het consumentgerichte bedrijfsleven
H201204	16-02-2012	Time series for main variables on the performance of Dutch SMEs
H201203	09-04-2013	Do small business create more jobs? New evidence for Europe
H201202	19-01-2012	Trends in entrepreneurial Activity in Central and East European Transition Economies
H201201	9-01-2012	Globalization, entrepreneurship and the region
H201119	2-01-2012	The risk of growing fast
H201118	22-12-2011	Beyond Size: Predicting engagement in environmental management practices of Dutch SMEs
H201117	22-12-2011	A Policy Theory Evaluation of the Dutch SME and Entrepreneurship Policy Program between 1982 and 2003
H201116	20-12-2011	Entrepreneurial exits, ability and engagement across countries in different stages of development
H201115	20-12-2011	Innovation barriers for small biotech, ICT and clean tech firms: Coping with knowledge leakage and legitimacy deficits
H201114	20-12-2011	A conceptual overview of what we know about social entrepreneurship
H201113	20-12-2011	Unraveling the Shift to the Entrepreneurial Economy
H201112	24-11-2011	Bedrijfscriminaliteit
H201111	25-08-2011	The networks of the solo self-employed and their success
H201110	23-06-2011	Social and commercial entrepreneurship: Exploring individual and organizational characteristics
H201109	27-07-2012	Unraveling the relationship between firm size and economic development: The roles of embodied and disembodied technological progress
H201108	22-03-2011	Corporate Entrepreneurship at the Individual Level: Measurement and Determinants
H201107	30-01-2011	Determinants of high-growth firms
H201106	13-01-2011	Determinants of job satisfaction across the EU-15: A comparison of self-employed and paid employees
H201105	13-01-2011	Gender, risk aversion and remuneration policies of entrepreneurs
H201104	11-01-2011	The relationship between start-ups, market mobility and employment growth: An empirical analysis for Dutch regions