
Kleine zelfstandige ondernemers in West-Europa: een contemporain perspectief

Jeremy Boissevain

Deze bijdrage gaat over kleine, niet-agrarische, ondernemers, in het licht van recente ontwikkelingen in West-Europa¹. De ontwikkeling van de Westerse beschaving is, al meer dan een eeuw lang, verbonden met de opvatting dat economische vooruitgang wordt bereikt door méér technologie en grotere, en daarom betere, industriële ondernemingen. Bedrijven als Philips, Unilever, Shell en Volkswagen spraken sterk tot de verbeelding van zowel geleerden als van het grote publiek. De kruidenier op de hoek, de eigenaar van de kleine werkplaats en de kleine aannemer werden genegeerd. Hoewel sommigen zich wel het lot aantrokken van de verdwijnende kleine boer (Franklin 1969; Mendras 1970) wekte de toestand waarin de 'petite bourgeoisie' verkeerde, weinig interesse op en nog minder sympathie. De EEG geeft om zijn kleine boeren te beschermen miljarden uit, maar schonk tot voor kort geen enkele aandacht aan kleine zelfstandige middenstanders. Toch heeft zelfs in Engeland – waar het aantal kleine zelfstandige ondernemers en kleine bedrijfjes relatief gezien van alle EEG-landen het minste is – één op de tien mensen een eigen bedrijf(je) en vindt bijna de helft van alle werkenden emplooi in bedrijven met minder dan 100 werknemers (Eurostat 1979:85-88; CBI 1980:12). Kleine, niet-agrarische, ondernemers en hun bedrijven vormen een belangrijk deel van de Westeuropese samenleving en hun relatieve betekenis neemt toe.

1. De afname van het aantal kleine zelfstandige ondernemers

Het percentage werkgevers, zelfstandigen en meewerkende gezinsleden van de niet-agrarische werkende bevolking in de EEG-landen liep van 1961 tot 1977 terug van 13.8 % tot 11.8. Het aandeel van kleine bedrijven in de nationale economie verminderde eveneens. Zo daalde bijvoorbeeld in de periode van 1935 tot aan 1963 in Engeland het aantal nijverheidsbedrijven met minder dan 200 werknemers, van 136.000 tot 60.000 en verminderde hun aandeel in de totale werkgelegenheid van 38% tot 20% (Bolton 1971: tabel 6.3). De grootste afname was in het aantal kleine winkels en in samenhang hiermee in het aantal zelfstandige winkeliers (RCDIW 1979:42). Grootwinkelbedrijven verdrongen langzaam maar zeker kleine winkels. Vooral de

kruidenier op de hoek kon het vaak niet langer bolwerken.

Het Bolton-rapport, tot op heden de meest uitgebreide analyse van de positie van kleine bedrijven, schreef de afname van het aantal kleine bedrijven toe aan één hoofdfactor: de economische schaalvoordelen van grotere bedrijven.

Hoewel Boswell – die een studie maakte van *The Rise and Decline of Small Firms* – het eens was met de conclusies van het Bolton-rapport, verweet hij de auteurs ‘passive innocence’ (1973:22). Kleine zelfstandigen worden niet alleen uit de markt gedrukt, zo beweerde hij, maar vaak zijn zij zelfgenoegzaam, lui en/of slecht voorbereid en het bewijs van hun neergang vormde het feit dat: ‘Business energies and abilities tend to drop after the first generation’ (ibid.:130)². Voorts constateerde Boswell dat kleine ondernemers, vanwege de gestaag afnemende gezinsgrootte, er in toenemende mate problemen mee hadden opvolgers voor hun zaak te vinden. Bovendien was het zéér waarschijnlijk – omdat het Victoriaans patriarchalisme vervangen was door een minder onderdanig en meer egalitair ethos – dat zelfs degenen die theoretisch beschikbaar waren, van opvolging afzagen (ibid.:90). Naast processen van schaalvergroting, is het dus zeer waarschijnlijk dat dalende vruchtbaarheidscijfers, veranderingen in socialisatiepatronen en wijzigingen in culturele waarden, hebben bijgedragen aan de afname van het aantal kleine bedrijven.

2. Neemt het aantal kleine ondernemers toe?

Er zijn sterke aanwijzingen dat de afname van het aantal kleine ondernemers tot stilstand is gekomen en dat hun aantal in feite aan het toenemen is. Hoewel de gegevens schaars zijn, begint er zich een nieuwe trend af te tekenen. De totaalcijfers voor de EEG-landen laten een gestage daling zien in het aandeel van niet-agrarische werkgevers, zelfstandigen en meewerkende gezinsleden tot 1977. Vanaf 1979 is er sprake van een langzame stijging. Voor het eerst in de geschiedenis van de EEG was er een algehele toename waarneembaar. Er zijn meer aanwijzingen die er op duiden dat de afname van het aantal kleine zelfstandige ondernemers inderdaad zijn dieptepunt bereikt heeft. In een recent rapport van het Franse Centre d’Etude des Revenus et des Coûts (CERC 1980:121) werd vermeld dat het aandeel van de zelfstandigen buiten de landbouw niet langer daalde en vanaf 1975 in geringe mate toenam. Recente OECD-cijfers gaven ook aan dat de groei van het aantal zelfstandigen tussen 1977 en 1978 niet alleen beperkt bleef tot de EEG-landen (OECD 1980, tabel III).

Het aantal kleine bedrijven blijkt eveneens toe te nemen. Zo constateerde de Nederlandse Vereniging van Detailhandelaren in 1978 dat er voor het eerst sinds 1945 een lichte toename te zien was in het aantal detailhandelveestigingen (Dieten 1980:141). In het volumineuze werk van Van den Tillaart e.a. (1981:428-430) werd deze trend bevestigd. Sinds 1978 neemt het aantal kleine bedrijven en de werkgelegenheid in de kleine ondernemingen voortdurend toe. De ‘Confederation of British Industry’ wees eveneens op een stijging van het aantal kleine ambachtelijke bedrijven (CBI: 1980).

3. Factoren achter de toename van het aantal kleine ondernemingen

De redenen voor de duidelijke toename van het aantal ondernemers en kleine bedrijven zijn vooralsnog niet duidelijk. Diverse factoren lijken verbonden te zijn met de huidige opkomst van kleine ondernemers. De meest in het oog springende oorzaak is de huidige economische recessie en de hieruit voortvloeiende werkloosheid. Om in hun eigen onderhoud te voorzien begonnen vele werklozen voor zichzelf. Maar de economische recessie, hoewel belangrijk, is niet eens de belangrijkste factor van de toename in het aantal zelfstandigen. De toename in het aantal nijverheidsbedrijven en hun bijdrage aan de werkgelegenheid en de produktie, werd duidelijk zichtbaar vóórdat de huidige recessie toesloeg (CBI:14). Ik veronderstel dat, hoewel de nieuwe trend samenviel met de crisis, deze verbonden is met andere structurele verschuivingen die invloed uitoefenen op de post-industriële samenleving (cf. CERC 1980:121). Er zijn tenminste drie lange termijnontwikkelingen die verduidelijken waarom het aantal kleine ondernemers en hun ondernemingen toeneemt en waarschijnlijk zal blijven toenemen. Deze zijn: decentralisatie, immigratie en aandacht voor de kwaliteit van het bestaan.

4. Decentralisatie

Sommige grote ondernemingen bemerken dat het in hun voordeel is om tot decentralisatie over te gaan; niet alleen om belastingheffing te vermijden maar ook om stijgende loonkosten te ontlopen. De mogelijkheid van de factor arbeid om druk uit te oefenen, hangt nauw samen met de schaal van de onderneming: 'Big Business is matched by Big Labour'. Bij stijgende produktiekosten zal elke produktie-eenheid – die arbeidskrachten te werk kan stellen die bereid zijn lange dagen te werken, en dit kan doen zonder dat vakbonden de voordelen ervan in onderhandelingen minimaliseren – een concurrentie overwicht hebben. Kleine ondernemingen kunnen zich gemakkelijker aan de fiscus onttrekken dan hun grotere concurrenten. Ook kunnen zij gemakkelijker de hoge kosten die gepaard gaan met het naleven van veiligheidsvoorschriften en milieubepalingen ontwijken. Decentralisatie van industriële activiteiten komt vooral veel voor in Italië. Dit is overigens geen toeval. In Italië zijn de kosten van de sociale zekerheid, als onderdeel van de totale loonkosten, het hoogste van Europa (Eurostat 1977:tabel 72). Terwijl de schaal van de Italiaanse industrieën tussen 1951 en 1961 toenam, daalde nadien de grootte van de gemiddelde onderneming (Pettenati 1979). Kleinere bedrijven zijn vaak winstgevender, niet alleen omdat zij in staat zijn om betere arbeidsverhoudingen te onderhouden en daardoor meer flexibel zijn, maar ook omdat zij gemakkelijker arbeidsregelingen, sociale bijdragen, belastingen en contractuele verplichtingen kunnen vermijden. Grotere firma's maken dus in toenemende mate gebruik van sub-contractanten om werk uit te voeren dat zij voordien zelf verrichtten.

Decentralisatie komt vooral veel voor in de textielindustrie. Ook is het een duidelijke tendens bij producenten van schoeisel en lederwaren, meubels en bepaalde huishoudelijke apparaten (Mariti 1977 en Lorenzoni 1979). Nergens wordt dit zo treffend geïllustreerd als in de textielindustrie van Prato. Omdat het te verwachten is dat deze trend in de toekomst nog meer naar voren komt, is het belangrijk om er wat dieper op in te gaan.

De sleutelfiguren in de wolnijverheid van Prato zijn de *impannatori*. Zij zijn bemiddelaars die klanten uitzoeken, produktieschema's ontwerpen en opzetten en grondstoffen kopen. Vaak ook verrichten zij zelf werk als het scheren (op weefgetouw), maar meestal zorgen zij ervoor dat het werk wordt aanbesteed. Het succes van de bedrijven van Prato is een gevolg van innovatie en de mogelijkheid om kapitaal uit de firma terug te trekken en dan vervolgens snel over te gaan op een andere produktielijn. Producenten van Prato beroemen zich er op dat zij sneller en inventiever zijn dan hun concurrenten.

De grootte van de gemiddelde textielonderneming in Prato lijkt drastisch te zijn gedaald: van ongeveer 28 werknemers per onderneming in 1927 tot 4.6 in 1976, hoewel het aantal werknemers per weefgetouw ongeveer hetzelfde schijnt te zijn gebleven. Deze decentralisatie vond gedurende de afgelopen dertig jaar plaats in drie stadia.

Het eerste stadium volgde op de crisis van 1950 die het einde betekende van de grotere spinnerijen. Arbeiders namen de weefgetouwen mee naar huis en begonnen voor zichzelf; vaak bleven zij connecties onderhouden met voormalige werkgevers die de verkoop in handen hielden. De eerste reactie op de crisis was decentralisatie om aan de sterke druk van de vakbonden te ontsnappen en om prijsverschillen te exploiteren. Toen werden andere mogelijkheden ontdekt. Gedurende het tweede stadium bleef decentralisatie het te voeren beleid. De oorspronkelijke motieven, die aangevallen werden door de vakbonden, maakten plaats voor nieuwe motieven (zie ook Mariti 1977). Die motieven waren flexibiliteit van de onderneming, vereenvoudiging van het management, gezamenlijk delen van specialistische vaardigheden en snelle verbreiding van vernieuwingen via een netwerk van persoonlijke relaties. Uitgebreide managerkwaliteiten zijn niet zo van belang wanneer produktie en verkoop worden gescheiden.

Het derde stadium in de naoorlogse ontwikkeling van Prato is wat Lorenzoni (1979:57) 'pseudo-integratie' noemt, het opkomen van coalities tussen firma's die systematischer samenwerken dan in het verleden geschiedde. De concurrentie vanuit Prato blijft scherp.

Lorenzoni bespreekt ook de werkmanie in Prato. '... Werk wordt beschouwd als een essentieel ideaal en als bron van bevrediging in zichzelf'. Deze houding vindt men in de meer moderne ondernemingen en in ondernemingen met te weinig kapitaal. In de eerstgenoemde, werken eigenaars hard om de kosten van de nieuwe vestiging af te betalen, in de laatstgenoemde werken eigenaars hard om het nadeel weg te werken van

hun verouderde machines. Werknemers maken lange dagen om zo voldoende te verdienen opdat ze voor zichzelf kunnen beginnen (ibid: 73).

Kort samengevat, is het succes van Prato te danken aan het kunnen steunen op datgene wat andere mensen onderzochten en ontwierpen, decentralisatie van het grootste deel van de productie, betrokkenheid van andere firma's bij de verkoop, de vaardigheid om samen te werken met concurrenten en hard werken. Het verhaal over Prato laat zien dat decentralisatie economisch succes en werk kan opleveren.

5. Immigratie

De tweede lange termijnontwikkeling die invloed uitoefent op de toename van het aantal kleine ondernemingen, is immigratie. In het Westeuropese centrumgebied is er een enorme toevloed van immigranten geweest vanuit zowel de (meestal mediterrane) periferie als vanuit de voormalige koloniën. Het is aannemelijk dat steeds meer van deze immigranten kleine zelfstandigen worden. Helaas bieden vergelijkende studies over Europese migratie vreemd genoeg geen materiaal over immigranten-entrepreneurs³, maar onderzoeksverslagen uit de Verenigde Staten hebben voortdurend laten zien hoe kleine buurtwinkels als springplank dienden voor opwaartse economische en sociale mobiliteit (Sontz 1980a:7). Blanke etnische immigranten waren daar meer dan tienmaal zo vaak vertegenwoordigd in het kleine zakenleven als kon worden verwacht op grond van hun aantal in de totale bevolking (Newcomer 1961 en Andreason 1971 in Sontz 1980b:7).

Naast het mogelijke motief voor sociale stijging zijn er tenminste vier redenen te noemen voor een toenemend aantal kleine zelfstandigen onder immigranten in Europa. In de eerste plaats worden immigranten in het bijzonder getroffen door werkloosheid en hebben zij hierdoor een bijzonder sterk motief om voor zichzelf te beginnen. Ten tweede zijn migranten nu sterk verankerd in de gastlanden. Zij vestigen zich er met hun gezinnen en het is niet waarschijnlijk dat zij in de nabije toekomst naar het land van herkomst zullen terugkeren. Zij zijn immigranten geworden die erin geïnteresseerd zijn om een toekomst op te bouwen in het gastland. Aan de gespecialiseerde eisen ten aanzien van voedsel, huisvesting en krediet van gevestigde migranten en passanten wordt niet op adequate wijze tegemoetgekomen door het gastland. In toenemende mate wordt aan deze eisen voldaan door etnische ondernemers. In de derde plaats ondervinden etnische minderheden die in het arbeidsproces zijn opgenomen, indien spanningen tussen rassen stijgen, in toenemende mate discriminatie op het werk. De idee om een eigen bedrijf te beginnen wordt dus aantrekkelijker. Zo ontstaan door toenemende spanningen zowel een groeiende vraag naar de diensten van meer etnische ondernemers als een sterk motief om je eigen baas te worden. Tenslotte hebben bepaalde culturele eigenschappen van immigranten uit Azië en het Middellandse-Zeegebied hen geholpen bij het opzetten van kleine ondernemingen. Zij zijn bereid lange dagen te werken, kunnen gebruik van gezinsarbeid maken en hebben een sterk verlangen naar

economische onafhankelijkheid.

Etnische ondernemers slagen niet alleen maar omdat de Europese vraag naar exotisch voedsel groeit. Het harde werken, de lange dagen en de gezinsarbeid waarmee zij de etnische 'catering business' door geheel Noord-Europa tot ontwikkeling hebben gebracht, zijn belangrijke hulpbronnen in de concurrentie met hun gastheren. Neem bijvoorbeeld Chinese immigranten. In de Midlands en het noordwesten van Engeland hebben zij een groot deel van de traditionele klandizie van fish-en-chips zaken overgenomen. De Chinezen maken langere dagen en bieden een grotere verscheidenheid aan voedselvariëteiten dan hun Engelse concurrenten. Watson (1977:191) legt uit waarom deze overname onvermijdelijk is: 'In Manchester, for example, the established friers with their traditional opening hours cannot compete. A typical English owned fish and chips shop in that city maintains the following opening hours: closed all day Monday and most of Sunday, open for lunch Thursday through Saturday 11.45-1.30, closed for tea every day except Friday 4.45-6.30, open evenings 8.45-11.45 except Monday and Thursday. A Chinese takeaway shop in the same neighbourhood is open 14 hours a day, every day of the year except Christmas. Another advantage that the Chinese bring to the takeaway trade is their exclusive reliance on family labour, thus avoiding high wages and overtime problems'.

In Londen nemen Oostafrikaanse Aziaten winkels met postagentschappen over. In Zweden en Nederland is het aantal Chinese restaurants de afgelopen paar jaar aanzienlijk gegroeid. Aziaten en Cyprioten zijn in Londen en Manchester actief met thuiswerk voor de kledingindustrie en Turkse immigranten introduceerden opnieuw de kledingconfectie in Amsterdam. Dit zijn maar een paar voorbeelden.

Etnische ondernemers vertonen geen uniformiteit in hun activiteit en groei. Sommige immigrantengroepen produceren weinig ondernemers en immigrant-ondernemers in sommige landen zijn niet actief buiten hun eigen etnische gemeenschap. Afrikanen en West-Indiërs in Engeland staan bijvoorbeeld niet bekend om hun ondernemingsgeest. Aan de andere kant zijn er in Nederland veel ondernemers onder de migranten uit Suriname en maar weinig uit de Molukken. Het waarom van dit verschil is een intrigerende vraag. Wallman (1979) heeft ook gewezen op de economische gevolgen van de houding die verschillende groepen ten opzichte van werk hebben. Zo bleken mensen uit Trinidad, in Toronto, een veel ontspannener werkritme te hebben. Haar informant uit deze groep 'did not aspire to buying a house, to moving up the job hierarchy or out of the central city; to a better credit rating; or to saving for his retirement' (Wallman 1979:2) Daarentegen wijdden migranten uit het Middellandse-Zeegebied, althans in de ogen van Wallman's informant, hun hele leven aan werk, sparen, het kopen van een huis met een hoge hypotheek in een buitenwijk en het vergaren van duurzame consumptiegoederen. (Voor het oordeel van Italiaanse Canadezen over 'luide verkwisende' Frans-Canadezen raadplege men Boissevain (1970:5). Verschillen in levensdoelen beïnvloeden dus de energie die in arbeid wordt geïnvesteerd. Deze doelen zijn in hoge mate cultureel bepaald. De meeste migranten komen uit boerensamenlevingen.

Deze worden gekenmerkt door hard werken en een sterk verlangen naar onafhankelijkheid.

Verschillen in cultuur beïnvloeden ook het vermogen van deze mogelijke ondernemers om gezinsarbeid te mobiliseren, hetgeen beschouwd moet worden als een belangrijke hulpbron. Marris en Sommerset (1971:132-150) beschreven bijvoorbeeld het concurrentievoordeel dat de 'joint family' ideologie aan Aziaten gaf ten opzichte van Kenyaanse ondernemers. Terwijl de eerstgenoemde veelvuldig gebruik konden maken van gezinsarbeid- en kapitaal, stond het meer egalitaire erfsysteem van de laatsten en hun concurrerende verhouding met verwanten samenwerking in de weg.

6. De kwaliteit van het bestaan

De derde lange termijntoewijding die de toename in de West-Europese kleine ondernemingen beïnvloedt is de groeiende aandacht voor de kwaliteit van het bestaan. Het is niet verwonderlijk dat deze preoccupatie vaak schuilgaat onder de slagzin 'Small is beautiful'. Dit komt op velerlei wijzen tot uiting.

Ten eerste heeft de toenemende bewustwording over de milieuvervuiling een opening gecreëerd voor ondernemers die natuurlijke produkten kunnen leveren, hetzij voor de maag, het lichaam of de geest. Ondernemingen die macrobiotisch voedsel, natuurlijke parfums, authentiek handwerk en nieuwe meditatievormen verkopen, rijzen als paddestoelen uit de grond.

Ten tweede bracht de toename in grootte en macht van firma's gedurende de afgelopen twintig jaar een steeds sterker wordende roep om democratische inspraakmogelijkheden met zich mee. De besluitvorming werd hierdoor in hoge mate gepolitiseerd. Dit heeft op zijn beurt de relatieve autonomie van managers verminderd. Deze ontwikkelingen hebben de arbeidsbevrediging van het werken op bestuurlijk niveau in grote firma's verminderd. Veel managers die teleurgesteld zijn in grote maatschappijen beginnen voor zichzelf. Zoals Boswell (1973:50) opmerkt, steekt er een kern van waarheid in de idee dat 'Giantism breeds entrepreneurship ... through the emigration of frustrated men with useful experience who subsequently start up on their own'. De toename in het aantal ontgoochelde managers zou dus een gevolg kunnen zijn van de schaalvergroting van delen van de economie. Vandaar dat de toename in het aantal kleine ondernemingen deels een gevolg is van de schaalvergroting.

Ten derde realiseert men zich steeds meer dat de kwaliteit van het bestaan in een verstedelijkend Europa in negatieve zin wordt beïnvloed door het verdwijnen van buurtwinkels met een gevarieerd aanbod van produkten, reparatiediensten, flexibele openingstijden en credietfaciliteiten.

Tenslotte, en samenhangend met de realisering dat schaalvergroting leidt tot problemen, is er het besef dat schaalverkleining bevrediging kan schenken. Velen zijn eruit gestapt en hebben een stapje terug gedaan. Weinig is bekend over het aantal, waarom het gaat en de mate van hun succes. Maar overal om ons heen zien wij het gebeuren.

Eén bewijs voor de onvrede van sommigen met de schaalvergroting is de snelgroeiende Stichting MeMO. MeMO omschrijft zichzelf als volgt. 'MeMO is de afkorting van Mens- en Milieuvriendelijk Ondernemen. MeMO is je brood verdienen in een eigen bedrijf(je) op een eerlijke en voor de samenleving nuttige manier. En evenveel memo-bedrijven als er zijn, evenveel benaderingen van het mens- en milieuvriendelijk ondernemen worden tentoongespreid. Voor de mensen van de memo-bedrijven betekent dat in de eerste plaats, dat voor hen zelf een hele serie persoonlijke wensen en idealen in vervulling zijn gegaan. Maar één ding hebben al deze mensen met elkaar gemeen: ze zijn er allemaal in geslaagd, alleen of in een samenwerkingsverband, hun eigen werkgelegenheid te creëren in een eigen bedrijf en daarmee een inkomen te verwerven. Daardoor zijn ze onafhankelijk geworden van een uitkering, of een werkring waarin niet meer met plezier kon worden gewerkt. Zij kunnen nu allemaal zelfstandig in hun behoeftes voorzien en in meer dan alleen de materiële behoeften. Vaak hebben zij van hun hobby of liefhebberij hun beroep gemaakt!' (MeMO-krant, 8 mei 1980).

MeMO werd in 1976 opgericht en heeft nu meer dan 1200 aangesloten bedrijven en verschaft aan meer dan 3000 mensen werk. De stichting stimuleert voortdurend het contact tussen de leden middels een officiële krant (op recycled papier uiteraard), jaarlijkse markten, periodieke bijeenkomsten en cursussen voor aspirant-ondernemers. De stichting doet ook suggesties voor nieuwe ondernemingen, wijst bijvoorbeeld op de behoefte in de meeste gemeenschappen aan klussencentra voor het onderhoud van huizen en reparatie van huishoudelijke apparaten. Zij signaleert tekorten aan materialen, die bijvoorbeeld blijkt uit een groeiende vraag naar geweven stoffen en houten knopen. Zij wijst geschikte plaatsen aan voor nieuwe ondernemingen. Zij bevordert ook de uitwisseling van ervaringen, diensten van deskundigen, en producten onder de leden. Tenslotte stichtte MeMO een beleggingsfonds met een totaal aan ingeleide bedragen van rond f 300.000,- voor leningen aan leden tot max. f 10.000,-. De stichting heeft tot op heden geen regeringssteun genoten, hoewel zij hoopt op subsidie. Haar activiteiten steunen kleinschalige ondernemingen onmiskenbaar. Door de aangeboden hulp en de schakel met een grotere gemeenschap van mensen die recentelijk voor zichzelf zijn begonnen, neemt de stichting enigermate de onzekerheid weg die gepaard gaat met het zelfstandig opstarten. MeMO is een beweging. Uit de groeiende activiteit van haar leden spreekt de tijdgeest.

7. Conclusie

Ondanks de akelige voorspellingen die het tegendeel beweerden, is de Westeuropese kleine middenstand nog springlevend. Toenemende werkloosheid, industriële decentralisatie als antwoord op overheidsingrijpen en grootschaligheid, de consolidatie van etnische minderheden en de toenemende bezorgdheid over de kwaliteit van het bestaan zijn onderling afhankelijke trends die gunstig zijn voor de groei van kleinschalige in

plaats van grootschalige ondernemingen. Met name etnische ondernemers zijn energiek. Het is niet ondenkbaar dat zij de voorlopers zijn van de nieuwe handelselite van morgen. Onze kennis over kleine ondernemers vertoont nog veel leemten. Hopelijk wordt er nog meer onderzoek verricht naar deze dynamische klasse die werk en goederen genereert te midden van een economische crisis.

Noten

1. Deze bijdrage is merendeels ontleend aan de publicatie Boissevain (1981). Ik ben Hanneke Grotenberg, Hannie Hoekstra en Gerard Roorda voor de vertaling uit het Engels zeer dankbaar.
2. Daarentegen concluderen Scase en Goffee (1980:24): 'All of the inheritors had been responsible for expanding often in a dramatic fashion, the enterprises which they inherited'.
3. Zie Boissevain (1981:19) en Bovenkerk (1982) voor een discussie van deze lacuna.

Geraadpleegde literatuur

- Andreson, A.R., *Inner City Business: A Case Study of Buffalo, New York*. New York: Praeger, 1971.
- Boissevain, Jeremy, *The Italians of Montreal: Social Adjustment in a Plural Society*. Ottawa: Minister of Supply and Services, 1970.
- Boissevain, Jeremy, *Small Entrepreneurs in Changing Europe: Towards a Research Agenda*. Maastricht: European Centre for Work and Society, 1981.
- Bolton, *Report of the Committee of Inquiry on Small Firms* (The Bolton Report), Cmnd. 4811. London: HMSO, 1971.
- Boswell, Jonathan, *The Rise and Decline of Small Firms*. London: George Allen and Unwin Ltd., 1973.
- Bovenkerk, Frank, Op eigen kracht omhoog. Etnisch ondernemerschap en de oogkleppen van het minderhedencircuit. *Intermediair*, 26 februari, 1982.
- CBI (Confederation of British Industry), *Smaller Firms in the Economy*. London: CBI Publications, 1980.
- CERC (Centre d'Etude des Revenus et des Coûts), *Le revenu des non-salariés: professions artisanales, commerciales et libérales*. Paris: CERC no. 53, 1980.
- Dieten, Janwillem, Term midden- en kleinbedrijf verhuult uiteenlopende belangen. *Achtergrond* 6: 138-141; gebaseerd op T. Flesseman en W. Martin, *Oude middenstand en modern kapitalisme*, doctoraal scriptie, Sociologisch Instituut, Universiteit van Amsterdam, mei 1980.
- Eurostat, *Social Statistics 1968-72*. Luxembourg: Statistical Office of the European Communities, 1973.
- Eurostat, *Labour Costs in Industry*. Luxembourg: Statistical Office of the European Communities, 1977.
- Eurostat, *Employment and Unemployment 1972-1978*. Luxembourg: Statistical Office of the European Communities, 1979.
- Eurostat, *Eurostat Review 1970-1979*. Luxembourg: Statistical Office of the European Community, 1980.
- Franklin, S.H., *The European Peasantry. The Final Phase*. London: Methuen and Co., 1969.
- Lorenzoni, Gianni, *A Policy of Innovation in the Small and Medium Sized Firm: An Analysis of Change in the Prato Wool Industry*. Ms. unrevised translation, 1979.

- Mariti, Paolo, On 'Disintegration' in Industry: Theoretical Considerations with Empirical Evidence Relating to Italy. Paper voor de First Conference of the European Industrial Organisation, Association, Newcastle, 14-17 September 1977.
- Marris, Peter and Anthony Somerset, *African Businessmen: A Study of Entrepreneurship and Development in Kenya*. London: Routledge and Kegan Paul, 1971.
- Mendras, Henri, *The Vanishing Peasant. Innovation and Change in French Agriculture*. London: the MIT Press, 1970.
- Newcomer, M., The Little Businessman: A Study of Business Proprietorships in Poughkeepsie, New York. *Business History Review* 35: 477-531, 1961.
- OECD, *Labour Force Statistics 1967-1978*. Paris: OECD, 1980.
- Pettenati, Paolo, Mutamenti strutturali dell'industria italiana: un quadro d'insieme. In Antonelli, C., V. Balloni, M. Crivellini, P. Pettenati, *Lo sviluppo dei fattori imprenditivi e organizzativi dell'industria italiana*, 1979.
- RCDIW (Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth), *Report No. 8. Fifth Report on the Standing Reference*. London: HMSO Cmnd 7679, 1979.
- Scase, Richard and Robert Goffee, *The Real World of the Small Business Owner*. London: Croom Helm, 1980.
- Sontz, Ann L., *The Industrial Bases of Ethnic Entrepreneurship. A View From Urban Europe*, ongepubliceerd manuscript, 1980a.
- Sontz, Ann L., *The Urban Hispanic Community and Small Business Enterprise: A Comparative Perspective*, ongepubliceerd manuscript, 1980.
- Van den Tillaart, H.J.M. et al., *Zelfstandig ondernemen*. Nijmegen: Instituut voor Toegepaste Sociologie, 1981.
- Wallman, Sandra S., The Scope for Ethnicity. In Sandra Wallman, ed., *Ethnicity at Work*. London: Macmillan, pp. 1-14, 1979.
- Watson, James L., The Chinese: Hong Kong Villagers in the British Catering Trade. In Watson (1977: 181-213).
- Watson, James L., ed., *Between Two Cultures: Migrants and Minorities in Britain*. Oxford: Basil Blackwell, 1977.