



*De maatschappelijke gevolgen van het financieel,
sociaal en menselijk kapitaal van de ondernemer*

Literatuuronderzoek

Auteur: Bente van der Ende

SNR: 1273999

Begeleider: S.M.E van den Groenendaal

Thema thesis: Careers & Self-employment

Personeelwetenschappen, Tilburg University

Bachelor thesis, literatuuronderzoek

Juni 2018

Abstract

In dit onderzoek zijn vanuit verschillende perspectieven, niveaus en categorieën van de wetenschappelijke literatuur de maatschappelijke gevolgen in kaart gebracht van het ondernemerschap. De resultaten zijn onderverdeeld in het financieel kapitaal, sociaal kapitaal en het menselijk kapitaal van de ondernemer. Hieruit komt naar voren dat financieel kapitaal voor een ondernemer van essentieel belang is, maar dat er binnen de wetenschap verschillende resultaten zijn gevonden voor economische groei door het bezit van financieel kapitaal van de ondernemer. Het sociaal kapitaal heeft ook een groot belang voor de ondernemer. Het sociaal kapitaal van de ondernemer leidt tot klassenverschil. Er is geen eenduidig resultaat of het sociaal kapitaal van de ondernemer indirect leidt tot economische groei. Naar de maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal is nog geen onderzoek gedaan. Er is wel aangetoond dat het investeren in menselijk kapitaal van belang is voor de ondernemer wegens door de hogere werkkomsten.

Keywords: ondernemerschap, financieel kapitaal, sociaal kapitaal, menselijk kapitaal, economische groei en maatschappij

This research combined different perspectives, levels and categories of scientific research to take into account the social consequences of the entrepreneurship. The results consist of the financial capital, social capital and the human capital of the entrepreneur. The results show that financial capital is crucial for the entrepreneur. However, in scientific world there are found different results whether the financial capital of the entrepreneur leads to economic development. Social capital has an important value for the entrepreneur. The social capital of the entrepreneur leads separation in the social classes. In this research are no effects found between the social capital of the entrepreneur and the economic growth. There has no research been done on the social impact of human capital. However, it is confirmed that investing in human capital leads to a higher job performance.

Keywords: entrepreneurship, financial capital, social capital, economic development and society

1. Inleiding

In het eerste half jaar van 2017 registreerde de Kamer van Koophandel maar liefst 95.473 startende ondernemingen (Kamer van Koophandel, 2017). Dit is een stijging van bijna 12 procent sinds 2012. De groei van het aantal startende ondernemingen kan deels verklaard worden door de economische groei (ING Economisch Bureau, 2018). Het starten van een onderneming wordt op verschillende manieren aangemoedigd vanuit de overheid (Rijksoverheid, 2017). Zo neemt de overheid maatregelen om de regeldruk voor ondernemers te verminderen, door een snellere en automatische vergunningverlening. Daarnaast kan een startende ondernemer ook in aanmerking komen voor subsidie en een lening. De overheid stimuleert ondernemers omdat zij goed zijn voor de economie en de werkgelegenheid (Rijksoverheid, 2017).

In het vakgebied van het ondernemerschap is er al veel onderzoek gedaan naar de impact voor de maatschappij. In de onderzoeken van Galindo en Méndez (2014), Van Praag en Versloot (2007) en Schumpeter (1912) bleek dat het ondernemerschap economische groei stimuleert. In het onderzoek van Morris, Neumeyer, en Kuratko (2015) werden de ondernemingen in vier categorieën onderverdeeld: Survival ventures, Lifestyle ventures, Managed growth ventures en Aggressive/high-growth ventures. Vervolgens werd er per categorie gekeken naar de uitkomsten voor de werkgelegenheid, het menselijke kapitaal, het milieu en de gemeenschap. Dit onderzoek werd gedaan vanuit een economisch perspectief. Het onderzoek van Malchow-Møller, Schjerning en Sørensen (2011) werd gedaan vanuit sociaal perspectief. Hierin wordt beschreven hoe het ondernemerschap leidt tot nieuwe banen. De uitkomsten hiervan worden beschreven op individueel niveau. Oftewel, er zijn vele verschillende onderzoeken gedaan naar de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap. Echter, deze onderzoeken zijn op verschillende niveaus onderzocht en elk onderzoek heeft een andere categorieën gekozen om de uitkomsten te definiëren. Zo zijn de categorieën van het onderzoek van Morris et al. (2015) gebaseerd op het type onderneming en het onderzoek van Malchow-Møller, et al. (2011) per individu.

Door verschillende niveaus, categorieën en perspectieven waarop deze onderzoeken zijn uitgevoerd, ontbreekt er een gestructureerd beeld van de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap. In dit onderzoek zullen al deze verschillende perspectieven, niveaus en uitkomsten van de maatschappelijke gevolgen worden samengevat in drie categorieën: het financieel kapitaal van de ondernemer, het menselijk kapitaal van de ondernemer en het sociaal kapitaal van de ondernemer. Er wordt per categorie onderzocht wat de gevolgen zijn

voor de maatschappij. Het doel van dit onderzoek is om de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap in kaart te brengen, waarbij de verschillende niveaus, perspectieve en categorieën samen worden gebracht.

Dit onderzoek zal bijdragen aan de wetenschappelijke literatuur, omdat er met dit onderzoek overzicht wordt gegeven in de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap op vlak van financieel kapitaal, sociaal kapitaal en menselijk kapitaal. Daarnaast heeft dit onderzoek ook praktische relevantie. Indien er door dit onderzoek de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap in kaart kunnen worden gebracht, zal er meer kennis ontstaan over de gevolgen van het ondernemerschap waardoor verschillende partijen zoals de overheid en ondernemers hier beter op kunnen inspelen. Zo kunnen de gevolgen van het ondernemerschap die de maatschappij ten goede komen, worden gestimuleerd door de overheid en de negatieve gevolgen worden beperkt door middel van bijvoorbeeld wetgeving. Tot slot, zou dit onderzoek ook een beter inzicht kunnen opleveren voor de ondernemers in de gevolgen van de verschillende soorten kapitalen. Waardoor zij met meer kennis kunnen ondernemen en daardoor andere besluiten zouden kunnen nemen, omdat ze nieuwe kennis hebben verkregen.

2. Methode

In de resultaten van dit onderzoek worden drie soorten maatschappelijke uitkomsten van het ondernemerschap bestudeerd: het menselijk kapitaal, financieel kapitaal en het sociaal kapitaal. In deze sectie zal beschreven worden hoe de wetenschappelijke literatuur over deze drie soorten maatschappelijke uitkomsten is gevonden. Vervolgens wordt er toegelicht aan welke criteria de literatuur moest voldoen om meegenomen te worden in dit onderzoek.

Alle bruikbare literatuur is geraadpleegd via de wetenschappelijke databases WorldCat Discovery en Google Scholar. Deze wetenschappelijke databases zijn geraadpleegd omdat ze verschillende bronnen gebruiken, zoals artikelen, boeken en rapporten. Daarnaast bevatten de databases een divers scala aan onderwerpen zoals psychologie, economie, sociologie. De steekwoorden die gebruikt werden waren voor financieel kapitaal: ‘economic growth’, ‘technical change’, ‘welfare increasing’, ‘impact society’ en ‘economic development’. Voor het menselijk kapitaal werden de steekwoorden: ‘job creativity’, ‘human capital’, ‘impact society’, en ‘health issues’ gebruikt. Om relevante informatie te vinden voor het sociaal kapitaal werd er gezocht met steekwoorden als ‘social capital’, ‘social networks’ en ‘social

impact'. Al deze steekwoorden werden gecombineerd met de steekwoorden 'entrepreneurship' en 'self-employment'. Zo werd er bijvoorbeeld gezocht voor de sectie financieel kapitaal naar 'entrepreneurship' AND 'economic growth', 'self-employment AND economic growth' en 'entrepreneurship AND technical change' etc. In tabel 1 staan alle zoektermen per kapitaal weergegeven.

Daarnaast is er de sneeuwbaltechniek toegepast. Dit is een techniek waarbij er gekeken wordt naar de referentielijst van een relevant onderzoek. Uit deze referentielijst is zo nieuwe literatuur gevonden. Deze sneeuwbaltechniek is toegepast in het artikel van Morris en Neumeyer, & Kuratko (2015) hieruit is het onderzoek van Shane (2009) gevonden. Verder is de sneeuwbaltechniek toegepast op Galindo en Méndez (2014) en is het onderzoek van Schumpeter (1912) gevonden. Tot slot, is de sneeuwbaltechniek toegepast in het onderzoek Pillai en Hodgkinson, Kalyanaram, & Nair (2017). De nieuwe literatuur die hierdoor is gevonden is Weber en Weber (2011) Edelman, Bresnen, Newell, Scarbrough, & Swan (2004). Om een selectie te maken om tot relevante literatuur te komen zijn er verschillende criteria gehanteerd. Het eerste criterium is dat alle literatuur gepubliceerd moet zijn in een wetenschappelijk journal met een minimale impact factor heeft van 1.0 om zo de kwaliteit van het onderzoek te garanderen. Alle literatuur is daarom op basis van een wetenschappelijke bron. Het artikel van Caporale, Di Colli, Di Salvo en Lopez (2016) en van Zlate en Enache (2015) zijn hier een uitzondering op. Deze artikelen hebben namelijk een impactfactor van (0.65). Deze bron is toch meegenomen, omdat de gebruikte resultaten ook naar voren komen in een andere bron namelijk Shaw en Park, & Kim (2013) en Koster (2016). Dit onderzoek heeft een hogere impactfactor, dat voldoet aan het criterium. Er zijn enkele bronnen meegenomen die geen impactfactor hebben. Dit zijn Spanjer (1920), Nour (2009), Jovović, Jovović, en Cvetković (2016), Schumpeter (1912), Van Daalen (2017) van der Waal en de Koster (2015) en Kazmi, Ali en Ali (2017). Deze bronnen hebben geen impactfactor, omdat het boeken zijn of omdat het journal geen impactfactor heeft, zoals het journal Sociologie. Echter, al deze bronnen zijn op basis van wetenschappelijk literatuur. Daarnaast ook Kamer van Koophandel (2018) en Belastingdienst (2018) meegenomen in dit onderzoek om zo vanuit verschillende perspectieven een ondernemer te definiëren.

Ten tweede, is een groot deel van de gebruikte wetenschappelijke literatuur tussen 2007 en 2018 gepubliceerd. Door middel van dit criteria is zoveel mogelijk recent onderzoek meegenomen en zijn achterhaalde theorieën niet meegenomen. Echter, er zijn enkele onderzoeken gebruikt die eerder zijn gepubliceerd dan 2007. Dit is het onderzoek van Fredericks (2005) en van Haltiwanger, Lane en Spletzer (1999). Deze onderzoeken zijn

alleen gebruikt ter ondersteuning op resultaten van recentere onderzoeken zoals Popescu, Comănescu, en Sabie (2016) en Shane (2009). Ten derde, is de theorie van Schumpeter (1912) en de theorie van Spanjer (1920) nog gebruikt, omdat deze als leidraad voor de huidige wetenschappelijke literatuur worden gebruikt. Tot slot, is de wetenschappelijke literatuur geselecteerd door slechts artikelen te gebruiken waarin de gebruikte zoektermen terug te vinden zijn in de titel of het abstract van het artikel. Op deze manier werd de relevantie van het artikel verzekerd. In Appendix 1 is alle gebruikte literatuur terug te vinden. Tot slot, staat in Appendix 2 een flowchart van selectie van de bronnen.

Tabel 1 zoektermen per kapitaal

Onderwerp	Zoektermen
Financieel kapitaal	economic growth AND entrepreneurship, economic growth AND self-employment, technical change AND entrepreneurship, technical change AND self-employment, welfare increasing AND entrepreneurship, welfare increasing AND self-employment, impact society AND entrepreneurship, impact society AND self-employment economic development AND entrepreneurship en economic development AND entrepreneurship
Menselijk kapitaal	job creativity AND entrepreneurship, job creativity AND self-employment, human capital AND entrepreneurship, human capital AND self-employment, impact society AND entrepreneurship, impact society AND self-employment, health issues AND entrepreneurship en health issues AND self-employment
Sociaal kapitaal	social capital AND entrepreneurship, social capital AND self-employment,

social networks AND entrepreneurship,
social networks AND self-employment,
social impact AND entrepreneurship en
social impact AND self-employment.

3. Resultaten

Om de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap vanuit verschillende perspectieven in kaart te brengen, zal allereerst de definitie van een ondernemer worden besproken. Vervolgens zullen drie verschillende soorten kapitaal worden beschreven: *financieel, sociaal en menselijk*. Voor elk van dit soort kapitaal zal eerst de definitie worden besproken. Vervolgens zal worden besproken waarom dit kapitaal van belang is voor de organisatie. Daarna wordt er uitgelegd wat de maatschappelijke gevolgen zijn als een ondernemer veel of weinig van dit soort kapitaal bezit.

3.1 Definitie ondernemerschap

In de wetenschappelijke literatuur worden de begrippen rondom ondernemerschap als synoniem van elkaar gebruikt. Hierdoor is het lastig vast te stellen waaraan moet worden voldaan om het begrip onderneming in een onderzoek te kunnen gebruiken. Zo concludeerde ook Van Praag en Versloot (2007) dat begrippen rondom ondernemerschap als synoniem van elkaar wordt gebruikt. Daarom definieerden zij de term ‘ondernemende ondernemingen’. Een ondernemende onderneming kenmerkt zich volgens Van Praag en Versloot (2007) aan de volgende aspecten. Allereerst zijn er in de onderneming minder dan 100 werknemers werkzaam. Door dit lage aantal kan geconcludeerd worden dat een onderneming nog relatief jong is. Bij dit criteria zal een snelgroeiend bedrijf dus niet de term ‘ondernemende onderneming’ dragen. Het tweede kenmerk dat zij vonden is dat een ‘ondernemende onderneming’ niet langer dan zes jaar bestaat. Volgens dit criteria zou een zelfstandig ondernemer die al langer dan zes jaar onderneemt, dus geen ‘ondernemende onderneming’ zijn. Dit is opvallend omdat een zelfstandig ondernemer, het woord ondernemer al in zijn naam draagt. Dit maakt dit criteria erg tegenstrijdig. Van Praag et al. (2007) noemen bedrijven die niet aan deze kenmerken voldoen de ‘tegenpartij’. Zij tonen hiermee aan dat het niet eenvoudig is om ondernemerschap te definiëren.

Ook blijkt dat verschillende instituten zoals De Belastingdienst, Kamer van Koophandel en het Sociaal Cultureel Planbureau de begrippen ondernemer, ondernemerschap

en onderneming verschillend interpreteren. Zo stelt de Kamer van Koophandel dat men een onderneming heeft als men goederen en/of diensten levert, hiervoor een symbolische vergoeding voor vraagt en deelneemt aan het economisch verkeer (Kamer van Koophandel, 2018). Indien men de diensten verkoopt aan familie of vrienden, deelt men niet mee aan het economische verkeer. Echter, bij de Belastingdienst is men een ondernemer indien men inkomstenbelasting moet betalen (Belastingdienst, 2018). Indien er alleen een heel kleine winst gerealiseerd wordt of structureel verlies wordt geleden, is er geen sprake van een onderneming. Een belangrijk kenmerk voor een ondernemer uit de definitie van de Belastingdienst is dat er rendement wordt gemaakt. Daarnaast maakt de Belastingdienst onderscheid tussen ondernemer zijn voor de inkomstenbelasting en ondernemer zijn voor de belasting toegevoegde waarde. Bij de belasting toegevoegde waarde krijgt men een btw-identificatienummer. Indien men geen ondernemer is voor de inkomstenbelasting kan men wel een ondernemer zijn voor de toegevoegde waarde (Belastingdienst, 2018). Kortom, vanuit zowel de wetenschappelijke literatuur als Nederlandse instituten wordt het ondernemerschap verschillend geïnterpreteerd.

3.2 Definitie financieel kapitaal

Het eerste soort kapitaal dat wordt besproken is het financieel kapitaal.

Adam Smith definieert kapitaal als bezit dat gebruikt kan worden om een inkomen te verwerven (Spanjer, 1920). Het eerste soort kapitaal is financieel kapitaal ook wel economisch kapitaal genoemd. Dit is het bezit in vorm van geld, aandelen en obligaties. Het belang van financieel kapitaal volgens Nour (2009) is dat financieel kapitaal kan helpen om de onderneming te laten groeien en te laten voortbestaan. Zo zijn er vele ondernemingen die niet in staat zijn om te investeren in geschikte hulpbronnen om zo hun onderneming te kunnen laten groeien (Nour, 2009). Sommige ondernemers kunnen bijvoorbeeld niet voldoende investeren in marketing en het uitbreiden van hun producten door een gebrek aan financieel kapitaal. Een ondernemer die niet voldoende kan investeren maar wel moet concurreren in een markt, met uitdagende economische omstandigheden en vele technologische veranderingen is een zeer grote uitdaging. Er kan worden vastgesteld dat het bezit van financieel kapitaal van essentieel belang is voor de ondernemer. Ondernemingen met te weinig financieel kapitaal zullen niet lang voortbestaan. Dit blijkt onder andere uit het onderzoek van Jovović, Jovović en Cvetković (2016) dat concludeert dat een onderneming financieel kapitaal nodig heeft om te groeien en ontwikkeling. Indien er geen ontwikkeling en groei is, zal een onderneming weggeconcentreerd worden uit de markt en daarom niet lang

voorbestaan. Dit onderzoek is gedaan in Hongarije door middel van secundaire data uit vragenlijsten via de mail en interviews met ondernemers. Een voorbeeld waarbij het financieel kapitaal stijgt voor de ondernemer, is wanneer de ondernemer winst maakt. De centrale vraag van het financieel kapitaal is: *Wat is het effect van het financieel kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*

3.3 De maatschappelijke gevolgen van het financieel kapitaal van een onderneming

The Theory of Economic Development van Schumpeter (1912) was een van de eerste theorieën over de rol van het ondernemerschap op economische ontwikkeling. In deze theorie beschrijft Schumpeter hoe een ondernemer als pionier van economische ontwikkeling zou moeten worden gezien en zo bijdraagt aan het nationaal inkomen van een land. Ondernemers worden gekenmerkt doordat zij mogelijkheden zien als innovaties. Deze innovaties worden door Schumpeter beschreven als ‘creative destructions’. Schumpeter beschrijft hoe een innoverende ondernemer andere ondernemingen uitdaagt door nieuwe uitvindingen op de markt te brengen die de huidige technologieën en producten verouderen, waardoor alleen de meest innoverende ondernemers overblijven. Dit proces van ‘creative destruction’ is het belangrijkste element waarop Schumpeter zijn theorie baseert. Hij noemt ondernemers de drijfveren achter economisch ontwikkeling.

In het onderzoek van Van Praag et al. (2007) werd ook aangetoond dat ondernemers bijdragen aan innovaties. Doordat innovatie een breed concept is, hebben Van Praag et al. (2007) innovatie gemeten aan de hand van verschillende indicatoren. Hierbij werd gekeken naar zowel de kwantiteit als de kwaliteit van de innovatie. De kwantiteit werd gemeten door de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling en het aantal nieuwe producten en technologieën dat op de markt is gebracht. De kwaliteit werd gemeten door het belang van de innovatie in kaart te brengen en het aantal patenten. Uit het onderzoek kwam naar voren dat de efficiëntie van de innovaties van de ondernemers hoger is dan non-ondernemers en daardoor ook de kwaliteit van de innovaties. In dit onderzoek waren non-ondernemers die meer dan 100 werknemers hebben en/of langer dan zes jaar bestaan en ondernemers werd gedefinieerd als die minder dan 100 werknemers hebben en korter dan zes jaar bestaan. Ondernemers zijn beter in hun producten op de markt te zetten, maar scoren lager in het implementeren van hun producten op de markt dan non-ondernemers.

Na meer dan honderd jaar werd de Theory of Economic Development van Schumpeter opnieuw onderzocht door Galindo en Méndez (2014) in het zogenoemde Schumpeterian model. Dit is gedaan door middel van een panelonderzoek in 13 verschillende landen in de

periode van 2002 tot 2007. De afhankelijke variabele economische groei werd gemeten door middel van het bruto binnenlands product, oftewel de totale waarde van de productie van de Verenigde Staten. De variabele innovatie werd gemeten door middel van het aantal patenten. Tot slot werd de variabele ondernemerschap gemeten naar aanleiding van het Total Entrepreneurship Activity (TEA). Het Schumpeterian model toont opnieuw aan dat innovaties en het ondernemerschap een positieve relatie hebben met economische groei.

Uit deze onderzoeken blijkt dat The Theory of Economic Development van Schumpeter (1912) nog steeds wetenschappelijk wordt ondersteund. Echter, er worden ook enkele kanttekeningen gezet bij deze theorie. Shane (2009) noemt de economische groei door ondernemers zelfs een mythe. Volgens Shane (2009) zou de overheid moeten stoppen met het eenvoudiger maken van het starten van een onderneming. Dit komt omdat mensen die een onderneming willen starten wel een goed idee hebben, maar niet weten hoe ze dit moeten aanpakken. Zoals al eerder benoemd toonde dit ook het onderzoek van Galindo et al. (2014) aan. Het niet weten hoe men een onderneming moet starten indien zij een goed idee hebben kan mogelijk ook een oorzaak zijn van de cijfers van de Kamer van Koophandel (2018). Zo bleek uit cijfers dat het aantal stoppende ondernemingen in 2017 13.598 is en het aantal starters 188.052. De afgelopen vijf jaar is zowel het aantal startende ondernemingen als het aantal stoppende ondernemingen vrij stabiel gebleven. Uit deze cijfers kwam namelijk naar voren dat de overlevingsratio van een onderneming in 2017 na vijf jaar 62 procent is. Deze overlevingskans verschilt echter nog per sector en segment. Zo hebben parttime bedrijven een overlevingsratio van 70 procent en een zelfstandigen zonder personeel 61 procent. Daarnaast is het overlevingsratio in de sector logistiek relatief laag namelijk 53 procent en de financiële instellingen relatief hoog namelijk 76 procent.

Het tweede argument dat Shane (2009) geeft voor deze ‘economische mythe’ is dat voor economische groei startende ondernemingen productiever moeten zijn dan de al bestaande organisaties. Hij verwijst hier naar het onderzoek van Haltiwanger, Lane en Speltzer (1999) waarin de relatie onderzocht werd tussen productiviteit en het aantal levensjaren van de onderneming door middel van longitudinaal onderzoek uit micro-economische databases. Hierin werd aangetoond dat de productiviteit stijgt bij het aantal levensjaren van de onderneming. Hieruit kan geconcludeerd worden dat startende ondernemingen niet productiever zijn dan bestaande organisaties. Shane (2009) gaat hier vanuit dat de onderneming van de ondernemer een lager aantal levensjaren heeft dan die van een non-ondernemer.

Een andere kanttekening op de theorie van Shumpeter (1912) beschrijven Morris, Neumeyer en Kuratko (2015) in hun onderzoek. Shumpeter (1912) maakt in zijn theorie geen onderscheid tussen de verschillende ondernemingen. Morris, Neumeyer en Kuratko (2015) vinden dat dit zal moeten worden gedaan en onderscheiden vier type ondernemingen. (1) *Survival ventures*, deze onderneming voorziet in de basisbehoeften van de ondernemer en de familie van de ondernemer. Deze ondernemingen staan niet altijd geregistreerd, hebben weinig bezit in activa en worden gemotiveerd bij pullfactoren. (2) *Lifestyle ventures* voorziet in een redelijk stabiel inkomen voor de ondernemer. Daarnaast heeft een *Lifestyle venture* vaak één locatie en geen behoefte aan uitbreiding en vernieuwing. In tegenstelling tot *Lifestyle venture* hebben (3) *Managed growth ventures* wel deze behoefte om te groeien. Deze behoefte aan groei vertaalt zich door het aantal vestigingen, werknemers en faciliteiten. Daarnaast reflecteren zij op de producten die zij op de markt hebben gebracht. Het laatste type onderneming dat Morris, Neumeyer en Kuratko (2015) definiëren is (4) *Aggressive/high-growth ventures*. Deze onderneming richt zich vaak op technologische ontwikkelingen en hebben sterke capaciteiten om te innoveren. Deze ondernemingen worden vaak gestart vanuit het oogpunt om een nieuwe markt te creëren. Vanuit het standpunt van Shumpeter (1912) zullen *Survival ventures* en *Lifestyle ventures* niet worden geleid door een ondernemer, omdat zij niet nieuwe mogelijkheden zien als een nieuwe kans. De drijfveer voor innovatie is bij deze ondernemingen niet aanwezig. Morris et al. (2015) vinden dat al deze type ondernemingen behoren bij het begrip ondernemer en raden aan onderzoek te doen per type onderneming. Zij verwachten hier dat *Lifestyle venture en Survival ventures* niet zullen bijdragen aan economische groei.

Kortom, het is duidelijk geworden dat het bezit van financieel kapitaal door de ondernemer van belang is voor de groei en voortbestaan van een onderneming (Nour, 2009). Zo is financieel kapitaal van essentieel belang om te kunnen innoveren (Jovović, Jovović, & Cvetković, 2016). Het belang van financieel kapitaal voor de ondernemer is groot. Echter, er is geen eenduidig antwoord op de vraag wat het effect van het financieel kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij. Shumpeter (1912) beweert dat het innovatieve karakter van een ondernemer leidt tot economische ontwikkeling. Dit wordt onderbouwd door verschillende onderzoeken (Galindo et al., 2014; Van Praag, et al., 2007). Echter, er zijn ook onderzoeken die andere resultaten weergeven (Haltiwanger et al., 1999; Shane, 2009).

4.1 Definitie sociaal kapitaal

De Franse socioloog Pierre Bourdieu en de Amerikaanse socioloog James Coleman introduceerden voor het eerst de term sociaal kapitaal (Van Daalen, 2017). De sociologen beschreven sociaal kapitaal als een hulpbron bestaande uit individuen en familie in een netwerk van relaties die in staat zijn economisch en financieel kapitaal af te leveren. Tegenwoordig wordt sociaal kapitaal breder gedefinieerd, namelijk niet alleen dat die relaties in staat zijn financieel en cultureel kapitaal af te leveren maar ook bijdragen aan het doel dat men wil behalen (Portes & Vickstrom, 2011). Sociaal kapitaal kan plaats vinden op individueel niveau en op collectief niveau (Moolenaar, 2017). Op individueel niveau zijn de kapitaalvormen die verworven worden, bedoeld om bij te dragen aan een individualistisch doel. Op collectief niveau dragen de netwerken juist bij aan een gezamenlijk doel. In deze sectie zal worden ingegaan op collectief niveau, namelijk organisatorisch sociaal kapitaal.

In de context van een organisatie wordt sociaal kapitaal gedefinieerd als een netwerk van strategisch partnership met andere organisaties gebaseerd op vertrouwen om zo de missie te vervullen (Pedrini, Bramanti, Ferri, & Minciullo, 2016). Sociaal kapitaal gaat uit van de mogelijkheden die het sociaal netwerk biedt (Moolenaar, 2017). Zo kan men door het onderhouden van deze relaties toegang krijgen tot andere soorten van kapitaal zoals financieel kapitaal en menselijk kapitaal. Het sociaal kapitaal van een organisatie kan stijgen als een organisatie bijvoorbeeld opzoek gaat naar nieuwe leveranciers voor onderdelen van een nieuw product dat ze op de markt willen brengen. Organisatorisch sociaal kapitaal komt vaak tot stand vanuit sociaal kapitaal op individueel niveau (Pedrini et al., 2016).

Daarnaast beschrijft Pedrini, et al. (2016) dat sociaal kapitaal op twee manieren kan worden gecreëerd. Zij hebben dit onderzocht door middel van casestudie analyse dat zowel kwantitatief als kwalitatieve onderzoeksmethodes bevat. De sample van dit onderzoek bestaat uit het bedrijf Italian start-up community foundation (FWA). Het FWA registreert alle startups in Italië. De eerste manier om sociaal kapitaal te creëren dat naar voren kwam in het onderzoek, is het aangaan van sociale netwerken vanuit de externe omgeving, oftewel buiten de organisatie. Dit wordt ook wel ‘overbruggen’ genoemd. De tweede manier is het aangaan van sociale netwerken vanuit de interne omgeving, oftewel binnen de organisatie. Dit wordt ‘verbinden’ genoemd. Vanuit deze netwerken worden er zo nieuwe hulpbronnen verkregen. Dit kan de organisatie helpen om zijn doelen te bereiken. Naast het voordeel van sociaal kapitaal in het verkrijgen van nieuwe hulpbronnen zijn, kan sociaal kapitaal nog meer opleveren. Indien de onderneming beschikt over veel sociaal kapitaal levert het tijds winst op, kan de organisatie zijn bezit veiligstellen, eenvoudiger zijn sociaal kapitaal uitbreiden en aan nieuwe kennis komen (Acquaach, 2007). Oftewel, deze efficiëntie dat het sociaal kapitaal op

levert voor de ondernemer is van belang voor het ondernemerschap (Pedrini et al., 2016); Acquaach, 2007). De centrale vraag van het sociaal kapitaal is: *Wat is het effect van het sociaal kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*

4.2 De maatschappelijke gevolgen van het sociaal kapitaal van de onderneming

Vanuit verschillende disciplines zoals bijvoorbeeld economie, sociologie en psychologie kunnen de maatschappelijke gevolgen van het sociaal kapitaal van de ondernemer worden bekeken. Zoals al eerder is genoemd, heeft het bezit van sociaal kapitaal voor de organisatie positieve gevolgen. Echter, Pillai, Hodgkinson, Kalyanaram en Nair (2017) zijn kritisch om deze positieve gevolgen ook voor de maatschappij te laten gelden. Zij duiden door middel van literatuuronderzoek aan dat vanuit de sociologie het verkrijgen van sociaal kapitaal door middel van verbinden, ervoor kan zorgen dat sommige mensen worden buitengesloten, omdat ze niet bij een bepaalde sociale entiteit behoren. Dit kan leiden tot grotere klassenverschillen (van der Waal & de Koster, 2015). Een voorbeeld hiervan is als een ondernemer het sociaal kapitaal van de onderneming vergroot door zijn collega te vragen naar waar hij het beste zijn producten kan kopen. De kennis wordt vergroot tussen twee individuen, die al veel overeenkomsten hebben met elkaar namelijk werkzaam binnen dezelfde onderneming en daardoor ook meer dezelfde kennis hebben, dan iemand buiten deze onderneming. De ondernemer zal nadien vaker naar zijn collega komen indien hij een bepaald doel wilt behalen (Pillai et al., 2017). Hierdoor wordt iemand die niet in deze onderneming werkt en zich dus in andere klassen zich begeeft niet meegenomen worden in het verrijken van zijn sociaal kapitaal. Oftewel, de verschillen tussen deze klassen, werkzaam in de onderneming en niet werkzaam in de onderneming, zullen toenemen. In dit voorbeeld zijn de klassen gebaseerd op of zij werkzaam zijn in de onderneming of niet. Echter, de onderverdeling in verschillende klassen kan op verschillende aspecten worden gedaan, zoals geslacht, opleidingsniveau, nationaliteit en beroepsgroep (Pillai et al., 2017). Hieruit kan geconcludeerd worden dat de diversiteit van het sociaal netwerk een rol heeft in het ontstaan van klassenverdeling (Pillai et al., 2017). Portes en Vickstrom (2011) deden onderzoek naar de diversiteit van het sociaal kapitaal van ondernemers. Dit deden zij door middel van een literatuurstudie. Portes en Vickstrom (2011) argumenteren dat sociaal kapitaal slechts bestaat uit homogene netwerken. Zij geven hierbij als voorbeeld de ondernemers in grote steden die gevestigd zijn in een wijk waarin een specifieke gemeenschap leeft. De netwerken van deze ondernemers bestaan grote deels uit connecties uit deze wijk bestaande uit één nationaliteit. Dit zorgt ervoor dat slechts binnen een klasse het sociaal kapitaal wordt uitgebreid. Kortom, vanuit de sociologie wordt

geredeneerd dat sociaal kapitaal kan leiden tot een groter verschil tussen de klassen (Pillai et al., 2017).

Vanuit een economisch perspectief zijn er verschillende gevonden resultaten naar de maatschappelijke gevolgen van het sociaal kapitaal van de ondernemer. Zoals eerder beschreven leidt innovatie tot economische groei. In het onderzoek van Edelman (2004) werd de relatie onderzocht tussen sociaal kapitaal en innovatie, creativiteit, probleemoplossend vermogen en kennis verspreiding. Dit werd gedaan door middel van interviews met 16 managers in twee Britse organisaties. Hieruit kwam naar voren dat sociaal kapitaal al deze vier factoren hindert. Echter, onderzoek uit Duitsland geeft andere resultaten weer (Weber & Weber, 2011). Op grond van theorieën observeerden Weber en Weber (2011) 12 verschillende bedrijven die samenwerkten. Dit onderzoek toont aan dat sociaal kapitaal de verspreiding van kennis en het creëren van kennis support, maar dit als een verplichting kan voelen indien een onderneming sociaal kapitaal niet op de juiste manier inzet. De bewering dat sociaal kapitaal tot innovatie, kennisverspreiding en andere factoren dat de economie stimuleert, wordt dus niet aangetoond met deze onderzoeken. In het onderzoek van Thompson (2018) wordt de relatie tussen sociaal kapitaal, innovatie en economische groei wel aangetoond. Zij doet dit aan de hand van een kwalitatieve onderzoeksmethode waarin ze met een groeimodel een analytische verklaring geeft tussen het mechanismes sociaal kapitaal en innovatie en tussen innovatie en economische groei. Thompson (2018) geeft vertrouwen binnen de netwerken als voorwaarde voor sociaal kapitaal. Daarnaast interpreteert zij sociaal kapitaal als een collectief goed. Haar resultaten laten het belang van sociaal kapitaal zien in een innovatieve economie. De onderzoeken van Murphy, Huggins en Thompson (2016) en Camps en Marques (2014) toonden ook een positieve relatie tussen sociaal kapitaal en innovatie

Carpiano en Fitterer (2014) onderzochten de onderliggende componenten van sociaal kapitaal door middel van een factoranalyse. De sample bestond uit 19.739 respondenten die ouder dan 18 jaar waren en afkomstig uit alle tien provincies van Canada. Zij gebruikten hiervoor de data van 2008 uit Canadian General Social Survey, dat is afgenomen door middel van telefonische enquêtes. Hieruit kwam naar voren dat er beperkt bewijs is om het ontvangen van vertrouwen als component van sociaal kapitaal te zien. Sawada (2014) haakte op dit onderzoek in, door te stellen dat het er beter moet worden gekeken naar de methode van het onderzoek om de componenten van sociaal kapitaal in kaart te brengen. Volgens hem is het te eenvoudig is om het alleen vanuit een experimentele benadering te kijken, zoals Carpiano en Fitterer (2014) hebben gedaan. Carpiano en Fitterer (2014) en Sawada (2014) laten zien dat er

binnen de wetenschap nog discussie bestaat over de onderliggende componenten van het sociaal kapitaal. Kortom, de wetenschappelijke literatuur geeft geen eenduidig antwoord op de vraag of sociaal kapitaal van een onderneming leidt tot economische groei. Echter, de wetenschap is het eens over dat sociaal kapitaal tot klassenverschillen kunnen leiden.

5.1 Definitie menselijk kapitaal

De derde vorm van kapitaal is het menselijk kapitaal. Menselijk kapitaal wordt gedefinieerd als de kennis, competenties en sociale en persoonlijke vaardigheden van een werknemer opdat arbeid verricht kan worden (Altink, Schoonman, & Seegers, 2004). Menselijk kapitaal kan verdeeld worden in twee soorten: algemeen menselijk kapitaal en specifiek menselijk kapitaal (Estrin, Mickiewicz & Stephan, 2016). Algemeen menselijk kapitaal zijn de competenties, sociale persoonlijke, persoonlijke vaardigheden en kennis die voor alle beroepen kunnen worden gebruikt. Een voorbeeld hiervan is de competentie samenwerken. Bij specifiek menselijk kapitaal is dit slechts voor een specifieke sector of beroepsgroep. Een voorbeeld van specifiek menselijk kapitaal is het spreken van de Franse taal. Dit kan bijvoorbeeld van economische waarde zijn als reisleader. Het menselijk kapitaal kan worden vergroot door een opleiding te volgen of bijvoorbeeld een training (Altink, Schoonman, & Seegers, 2004).

Het creëren van menselijk kapitaal wordt gedaan door middel van HR-instrumenten in te zetten in een onderneming (Buller & McEvoy, 2012). Het belangrijkste HR-instrument zijn recruitment & selectie, training & ontwikkeling en beloning (Buller & McEvoy, 2012). In het onderzoek van Buller en McEvoy (2012) wordt het belang van menselijk kapitaal aangetoond. Uit hun onderzoek blijkt dat het investeren in menselijk kapitaal tot werkuitskomsten leidt van de werknemer. Deze werkuitskomsten zijn gebaseerd op de vooraf bepaalde strategie. De strategie van een onderneming kan bijvoorbeeld zijn om een unieke klantenervaring te geven tijdens het nuttigen van hoogwaardige koffie. De HR-instrumenten kan deze strategie ondersteunen door bijvoorbeeld een training klantvriendelijkheid te geven. Hiermee wordt het menselijk kapitaal vergroot en zullen de werknemers uiteindelijk klantvriendelijker te werk gaan. Waardoor aan de strategie van de onderneming wordt voldaan. Naast het vervullen van doelen en de strategie van een onderneming heeft menselijk kapitaal nog een ander belang voor de onderneming (Buller & McEvoy, 2012). Het leidt namelijk tot betere werkuitskomsten, omdat er geïnvesteerd is in het menselijk kapitaal en dit leidt weer tot een lager ziekteverzuim (Buller & McEvoy, 2012; Kampkötter & Marggraf, 2015). Tot slot, kan het menselijk kapitaal nog worden toegepast op Resource Based View (RBV). De RBV is een theorie die zich richt op de hulpbronnen van de organisatie. Afhankelijk of de hulpbron

waardevol is, schaars, lastig om te imiteren en onvervangbaar wordt het concurrentievoordeel van de organisatie bepaald. Oorspronkelijk werd in de RBV niet het menselijk kapitaal meegenomen. Uit een meta-analyse van Nyberg, Moliterno, Hale en Lepak (2014) werd er onderzocht in hoeverre menselijk kapitaal wordt gezien als hulpbron en zo toegepast kan worden op de RBV. Dit werd onderzocht door middel van 156 artikelen te analyseren. Hieruit kwam naar voren dat menselijk kapitaal als hulpbron voor een onderneming werd gezien en daardoor kan toegepast worden op het RBV. Unieke, waardevolle, schaarse en onvervangbare kennis, vaardigheden en competities van het personeel geeft de onderneming dus een concurrentievoordeel. De centrale vraag van het menselijk kapitaal is: *Wat is het effect van het menselijk kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*

5.2 De maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal van de ondernemer

Het belang van menselijk kapitaal voor een onderneming blijkt groot te zijn. Zo groot zelfs dat een ondernemer afhankelijk is van menselijk kapitaal in het voortbestaan van de onderneming (Fredericks, 2005). Maar hoe groot is nu het maatschappelijk belang van het menselijk kapitaal? Nederland is een kenniseconomie dit houdt in dat economische groei in een samenleving voorkomt uit kennis. Er zijn vier productiefactoren: kennis, arbeid, natuur en kapitaal (Popescu, Comănescu, & Sabie, 2016). In een kenniseconomie staat de productiefactor kennis voorop en ligt de focus op het menselijk kapitaal (Popescu et al., 2016). Het is dan ook niet vreemd dat verschillende onderzoeken, die gedaan zijn in landen met een kenniseconomie, aantonen dat menselijk kapitaal bijdraagt aan de economie (Popescu et al., 2016; Chao & Dahu, 2017). Zelfs in landen met geen kenniseconomie is aangetoond dat menselijk kapitaal bijdraagt aan de economie (Kazmi, Ali, & Ali, 2017). Echter, er is een lager effect gevonden dan in de landen met een kenniseconomie. Uit deze onderzoeken kan geconcludeerd worden dat menselijk kapitaal kan leiden tot economisch ontwikkeling.

De bijdrage van het menselijk kapitaal op de economie is op verschillende niveaus onderzocht. Zo toonden de onderzoeken van Koster (2016) en Caporale, Di Colli, Di Salvo en Lopez (2016) aan dat menselijk kapitaal ook bijdraagt op regionaal niveau. Er wordt bijvoorbeeld in de regio meer werkgelegenheid gecreëerd. Dit leidt tot een groei in de welvaart in de regio. Caporale, Di Colli, Di Salvo en Lopez (2016) hebben dit onderzocht door middel van een dataset bestaande uit 28 economische en sociale variabelen afkomstig uit Italië. Ook op organisatieniveau is onderzoek gedaan (Shaw, Park, & Kim, 2013; Zlate & Enache, 2015). Hierin werd aangetoond dat het investeren in menselijk kapitaal tot een betere organisatieprestatie kan leiden, wat de organisatie financieel gezond houdt. In het onderzoek

van Shaw, Park, & Kim (2013) werd dit onderzocht door middel van data uit supermarkten in de Verenigde Staten. Het onderzoek van Zlate en Enache (2015) werd gedaan door middel van een dataset bestaande uit universiteiten. Andere maatschappelijke gevolgen naast de economische groei zijn tot nu toe niet onderzocht. Er is bijgevolg hier geen wetenschappelijke literatuur over te vinden. Ook onderzoek naar de keerzijde van het menselijk kapitaal is tot heden nog niet verricht. Men is overwegend positief over het menselijk kapitaal waarbij niet of nauwelijks de mogelijke keerzijde wordt belicht. Kortom, vanuit het maatschappelijk gevolg voor een onderneming met menselijk kapitaal kan er alleen worden geconcludeerd dat er economische groei mee samenhangt. Over andere maatschappelijke gevolgen kan geen inzicht worden gegeven wegens een gebrek aan wetenschappelijk onderzoek.

6. Discussie en conclusie

In het vakgebied van het ondernemerschap bleek er al veel onderzoek te zijn gedaan. Echter, deze onderzoeken waren vanuit verschillende perspectieven onderzocht, zoals economisch en sociaal. Daarnaast zijn deze onderzoeken op verschillende niveaus onderzocht van het individu tot aan de organisatie en maatschappij (Galindo et al., 2014);(Malchow-Møller et al., 2011);(Morris et al., 2015));(Van Praag et al., 2007);(Schumpeter,1912);. Deze verschillende perspectieven en niveaus liepen door elkaar heen. Hierdoor is er een behoefte om een gestructureerd beeld te krijgen over de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap. De vraag van dit onderzoek luidde dan ook: *‘Wat zijn de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap?’*

Om deze vraag te beantwoorden is deze opgedeeld in drie deelvragen:

- 1. Wat is het effect van het financieel kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*
- 2. Wat is het effect van het sociaal kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*
- 3. Wat is het effect van het menselijk kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?*

Vanuit het financieel kapitaal bleek er geen eenduidig antwoord te zijn. Zo concludeerden sommige onderzoekers dat het ondernemerschap bijdraagt aan de economie (Schumpeter,1912; Galindo et al.,2014; Van Praag et al.,2007). In deze onderzoeken wordt er buitenbeschouwing gelaten dat het bezit van financieel kapitaal een voorwaarde is voor innovatie. Terwijl andere onderzoekers concludeerden dat het ondernemerschap niet bijdraagt aan de economie (Haltiwanger et al.,1999; Shane, 2009). In deze onderzoeken wordt gesteld dat het ondernemerschap niet leidt tot economische ontwikkeling, zelfs als de ondernemer in bezit is van financieel kapitaal. Deze argumenten zijn gebaseerd op de productiviteit van een onderneming, de verschillende type ondernemingen en het gebrek aan kennis voor op de

markt brengen van nieuwe goederen en diensten. Door de verschillende gebruikte definities van het ondernemerschap is het daarom ook verklaarbaar dat de resultaten uiteenlopen. De resultaten van dit onderzoek zijn besproken met twee ondernemers. Uit deze interviews bleek dat het begrijpelijk is dat er verschillende definities worden gebruikt. Zo werd er in de interviews gesteld dat elke onderzoeker of instituut dat deze term gebruikt dit met een ander doel doet. Bijvoorbeeld, het doel van de Belastingdienst rondom de definitie ondernemerschap is dat organisaties belasting afdragen. De Belastingdienst heeft hierin een ander doel dan een onderzoeker die het aantal ondernemende activiteiten in kaart wilt brengen. Deze verschillende doelen zijn tot nu toe niet in kaart gebracht om tot een definitie te komen. Het is daarom mogelijk indien dit wel gedaan wordt, er een eenduidiger beeld over de definities rondom het ondernemerschap. In bijlage 1 en 2 staan de uitwerkingen van dit onderzoek weergegeven.

Vanuit het sociaal kapitaal bleek een klassenverschil een belangrijk maatschappelijk gevolg van het ondernemerschap. Dit concludeerden verschillende onderzoeken (Pillai et al., 2017; Porter & Vickstrom, 2011). Echter, uit de interviews bleek dat dit niet altijd zo werd ervaren. Zo bestaat het sociaal netwerk van een supermarktondernemer uit de werknemers, leveranciers, buurtbewoners en klanten. Dit is een vrij heterogeen netwerk, waardoor bepaalde kennis en kapitaal soorten met verschillende groepen wordt gedeeld, hierdoor wordt er geen klassenverschil ervaren. Alhoewel, de tweede ondernemer naar eigen zeggen dat best kon inzien omdat zijn sociaal netwerk homogener is. Zijn sociaal netwerk bestaat uit personen met wie hij samenwerkt aan een adviesopdracht. Hierdoor heeft zijn sociaal netwerk vaak hetzelfde opleidingsniveau genoten en deelt hij zijn kennis en kapitalen met een specifiek soort groep wat kan leiden tot een klassenverschil. Kortom, een ondernemer kan zijn zowel homogene als heterogene netwerken hebben. In de onderzoeken is van Pillai, et al. (2017) en Porter en Vickstrom, (2011) is er van uit gegaan dat een ondernemer een homogeen netwerk heeft. Waardoor zij tot de conclusie zijn gekomen dat het sociaal van de kapitaal van een ondernemer leidt tot klassenverschil. Bij het sociaal kapitaal is er geen directe relatie gevonden voor economische groei. Er zijn wel resultaten gevonden die kunnen bijdragen hieraan. Zo tonen Murphy et al. (2016) aan dat sociaal kapitaal leidt tot innovatie en innovatie uiteindelijk tot economische groei. Echter, Edelman (2004) Weber en Weber (2011) spreken deze resultaten weer tegen. Een mogelijke verklaring dat Murphy et al. (2016) tot een ander resultaat komt dan Edelman (2004) en Weber en Weber (2011) is de onenigheid over de onderliggende componenten van het sociaal kapitaal. Componenten zijn indicatoren waar een bepaalde variabele door gemeten wordt. Ook in het sociaal kapitaal kan gesteld worden dat

door een verschillende interpretaties van dit keer het begrip sociaal kapitaal leidt tot verschillende resultaten.

In tegenstelling tot de andere soorten kapitaal bleek over de maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal van de ondernemer weinig onderzoek te zijn gedaan. Er kan enkel geconcludeerd worden dat er economische groei mee samenhangt bij zowel een kenniseconomie als geen kenniseconomie. Een mogelijke verklaring dat er nog zo weinig onderzoek is gedaan naar de maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal van de ondernemer, is dat het menselijk kapitaal binnen een onderneming de laatste decennia steeds meer in ontwikkeling is. Het belang van het menselijk kapitaal werd voor het eerst aangetoond in het onderzoek van Milgram (1962) en sindsdien is er pas meer onderzoek gedaan naar het menselijk kapitaal. Het inzicht in het belang van menselijk kapitaal is relatief later verkregen dan de overige kapitaal soorten. Om de maatschappelijke gevolgen in kaart te brengen is eerst voldoende onderzoek nodig naar de gevolgen op organisatieniveau. Naar verwachting zou hierna neemt het aantal onderzoeken op maatschappelijk niveau toenemen. Daarnaast wisselen werknemers tegenwoordig vaker van werkgever dan vroeger. Deze ontwikkeling heeft mogelijk ook effect om de maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal te onderzoeken.

6.1 Beperkingen en aanbevelingen voor verder onderzoek

Ondanks de interessante bevindingen zijn er enkele beperkingen in dit onderzoek. Ten eerste, zijn er slechts twee zoektermen gebruikt om literatuur te vinden over het ondernemerschap, namelijk entrepreneurship en self-employment. Hierdoor is er om het ondernemerschap te definiëren niet naar andere onderzoeken gekeken die bijvoorbeeld organisaties onderzochten. Indien in dit onderzoek wel onderzoeken zouden zijn meegenomen die organisaties onderzoeken kon er hoogstwaarschijnlijk een beter onderscheid worden gemaakt tussen een onderneming en een organisatie. Dit heeft als mogelijk gevolg dat er eenduidigere definitie over het ondernemerschap zou kunnen worden gevonden indien dit wel was gedaan. Ondanks dat er geen organisaties zijn meegenomen om te vergelijken, is er geprobeerd om vanuit de wetenschappelijke literatuur een duidelijke definitie te geven aan het ondernemerschap. Echter, de definities bleken uiteen te lopen vanuit de wetenschappelijke literatuur. Dit maakte het moeilijk om onderzoeken met elkaar te vergelijken. Voor toekomstig onderzoek wordt dan ook aangeraden om verder onderzoek te doen naar deze definities om zo een duidelijk onderscheid te maken tussen ondernemerschap en alle overige termen die hier om heen hangen.

De tweede limitatie van dit onderzoek is dat niet alle soorten kapitaal die een ondernemer kan bezitten zijn meegenomen in het onderzoek. In dit onderzoek zijn het financieel kapitaal, sociaal kapitaal en menselijk kapitaal van de ondernemer onderzocht. Natuurlijk kapitaal, cultureel kapitaal en symbolisch kapitaal zijn niet meegenomen in dit onderzoek. Mogelijk zouden deze soorten kapitaal nog andere maatschappelijke gevolgen ter weeg kunnen brengen. Voor toekomstig onderzoek kunnen deze soorten kapitaal worden onderzocht. Daarnaast kwam in dit onderzoek naar voren dat sommige soorten van kapitaal een relatie met elkaar hebben. Zo leidt sociaal kapitaal tot financieel en menselijk kapitaal. Ook deze relaties tussen de kapitalen kunnen in de toekomst verder onderzocht worden.

Ten derde, is het aantal onderzoeken rondom het menselijk kapitaal van de ondernemer en de maatschappelijke gevolgen zeer beperkt. Hoewel het menselijk kapitaal tot relatie met HR en 'job performance' vele malen is onderzocht, is het op maatschappelijke niveau zeer beperkt. Dit heeft ertoe geleid dat er nog geen antwoord op de vraag kan worden gegeven: 'Wat is het effect van het menselijk kapitaal van de ondernemer voor de maatschappij?' Uit een van de interviews blijkt dat een ondernemer veel waarde hecht aan het menselijk kapitaal van zijn onderneming. Zoals al eerder besproken zijn de gevolgen van het menselijk kapitaal binnen de onderneming al onderzocht. Echter, het is ook zeer interessant om in toekomstig onderzoek de maatschappelijke gevolgen van het menselijk kapitaal te onderzoeken. Op deze manier zal er een breder beeld ontstaan van de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap.

Tot slot, in dit onderzoek zijn enkele onderzoeken meegenomen met een lage impact factor namelijk: Zlate en Enache (0.64). Dit heeft ertoe geleid dat de kwaliteit niet elk gebruikt artikel gegarandeerd kan worden. Daarnaast zijn er van enkele onderzoeken geen impactfactors gevonden. Bijvoorbeeld in: van der Waal en de Koster (2015) en Caporale, Di Colli, Di Salvo en Lopez (2016). Dit heeft er mee te maken dat deze bronnen uit boeken komen of uit een wetenschappelijk tijdschrift, die geen impactfactor heeft.

6.2 Theoretische en praktische implicaties

Dit onderzoek heeft op verschillende manieren bijgedragen aan zowel de wetenschappelijke literatuur als aan de praktijk. Ten eerste, heeft dit onderzoek een overzicht gegeven in de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap, door middel van drie soorten kapitaal van de ondernemer in kaart te brengen. Dit is het eerste onderzoek dat een gestructureerd overzicht weergeeft in de maatschappelijke gevolgen waarin verschillende niveaus,

perspectieven en categorieën worden meegenomen. Op deze manier heeft dit onderzoek een bijdrage gegeven aan de wetenschappelijke literatuur.

Ten tweede, heeft dit onderzoek de maatschappelijke gevolgen in kaart gebracht, waardoor er meer inzicht gegeven welke in de gevolgen die de ondernemer veroorzaakt. Omdat er meer kennis over verkregen is, kan de ondernemer hier nu bewuster mee om gaan. Uit de interviews kwam naar voren dat maatschappelijk verantwoordelijk ondernemen (MVO) steeds belangrijker geworden binnen ondernemingen. MVO betekent dat ondernemingen verantwoordelijkheid dragen voor de maatschappelijke gevolgen die zij met ondernemen veroorzaken. Voorbeelden hiervan zijn: klimaatverandering, vergrijzing en arbeidsomstandigheden. Uit de interviews bleek dat de ondernemers bezig zijn met MVO. Dit onderzoek heeft een bijdrage aan MVO gegeven door in kaart te brengen wat de gevolgen van het ondernemerschap zijn voor de maatschappij. Door hierin meer inzicht te geven kan een ondernemer daardoor de keuze maken om hierin zijn verantwoordelijkheid voor te nemen.

Ten derde, kan mede door dit onderzoek een (nieuwe) invulling worden gegeven aan de regelgeving vanuit de overheid. De Nederlandse overheid moedigt het starten van een onderneming aan wegens het oogpunt op economische ontwikkeling (Rijksoverheid, 2017). Echter, naar voren kwam dat er verschillende visies zijn of een ondernemer bijdraagt aan de economie. Indien de overheid het starten van een onderneming slechts aanmoedigt wegens de verwachting op economische groei, zouden deze aanmoedigingen heroverwogen moeten worden.

Literatuurlijst

- Acquaah, M. (2007). Managerial social capital, strategic orientation, and organizational performance in an emerging economy. *Strategic management journal*, 28(12), 1235-1255.
- Altink, W. Schoonman, W. & Seegers, J. (2004). Menselijk kapitaal: de ontwikkeling van mensen in een organisatie. Assen: Koninklijke Van Gorcum b.v.
- Buller, P. F., & McEvoy, G. M. (2012). Strategy, human resource management and performance: Sharpening line of sight. *Human resource management review*, 22(1), 43-56.
- Carpiano, R.M., & Fitterer L.M. (2014). Questions of trust in health research on social capital: What aspects of personal network social capital do they measure? *Social Science & Medicine*, in press.
- Caporale, G. M., Di Colli, S., Di Salvo, R., & Lopez, J. S. (2016). Local banking and local economic growth in Italy: some panel evidence. *Applied Economics*, 48(28), 2665-2674.
- Chao, N. I., & Dahu, M. E. N. G. (2017). Human Capital, Economic Growth and Spatial Spillover Effect: An Empirical Study of China's Provincial Panel Data from 1978 to 2015. *Journal of Beijing Technology and Business University (Social Sciences)*, 6, 012.
- Edelman, L. F., Bresnen, M., Newell, S., Scarbrough, H., & Swan, J. (2004). The benefits and pitfalls of social capital: Empirical evidence from two organizations in the United Kingdom. *British Journal of Management*, 15(S1).
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2016). Human capital in social and commercial entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 449-467.
- Fredericks, E. (2005). Cross-functional involvement in new product development: A resource dependency and human capital perspective. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 8(3), 327-341.
- Galindo, M., & Méndez, M. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? *Journal of Business Research*, 67(5), 825-829. doi:10.1016/j.jbusres.2013.11.052
- Haltiwanger, J. C., Lane, J. I., & Spletzer, J. (1999). Productivity differences across employers: The roles of employer size, age, and human capital. *American Economic Review*, 89(2), 94-98.
- ING (2017) 2% meer starters in 2018 verwacht Retrieved from: www.ing.nl/zakelijk/kennis-over-de-economie/onze-economie/de-nederlandse-economie/publicaties/in-2018-wederom-meer-starters.html
- Jovović, D., Jovović, M., & Cvetković, K. (2016). Venture capital funds impact on economic development. *BizInfo (Blace) Journal of Economics, Management and Informatics*, 7(1), 61-73.
- Kamer van Koophandel (2017) Wanneer heb ik een onderneming? Retrieved from: www.kvk.nl/inschrijven-en-wijzigen/inschrijven-bij-de-kamer-van-koophandel/moet-ik-mijn-bedrijf-inschrijven/criteria-van-een-onderneming/
- Kamer van Koophandel (2018) Kvk-Bedrijvendynamiek Retrieved from: www.kvk.nl/download/Bedrijvendynamiek%202017Q4%20definitief_tcm109-453456.pdf
- Kampkötter, P., & Marggraf, K. (2015). Do employees reciprocate to intra-firm trainings? An analysis of absenteeism and turnover rates. *The International Journal of Human Resource Management*, 26(22), 2888-2907.

- Kazmi, S. M., Ali, K., & Ali, G. (2017). Impact of Human capital on Economic Growth: Evidence from Pakistan.
- Koster, S. (2016). Entrepreneurship, human capital, and regional development: Labor networks, knowledge flows, and industrial growth, edited by rui baptista and joão leitão. 2015. switzerland: Springer international publishing. 401 vi. ISBN: 9783319128702. *Journal of Regional Science*, 56(3), 547-548.
- Malchow-Møller, N., Schjerning, B., & Sørensen, A. (2011). Entrepreneurship, job creation and wage growth. *Small Business Economics*, 36(1), 15-32.
- Morris, M., Neumeyer, X., & Kuratko, D. (2015). A portfolio perspective on entrepreneurship and economic development. *Small Business Economics*, 45(4), 713-728.
- Murphy, L., Huggins, R., & Thompson, P. (2016). Social capital and innovation: comparative analysis of regional policies. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 34(6), 1025-1057.
- Nour, D. (2009). *The Entrepreneur's Guide to Raising Capital*. ABC-CLIO.
- Nyberg, A. J., Moliterno, T. P., Hale Jr, D., & Lepak, D. P. (2014). Resource-based perspectives on unit-level human capital: A review and integration. *Journal of Management*, 40(1), 316-346.
- Pedrini, M., Bramanti, V., Ferri, L., & Minciullo, M. (2016). The role of social capital in the start-Up of non-profit organisations: The case of fondazione welfare ambrosiano. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations : Official Journal of the International Society for Third-Sector Research*, 27(3), 1195-1217. doi:10.1007/s11266-015-9614-y
- Pillai, K. G., Hodgkinson, G. P., Kalyanaram, G., & Nair, S. R. (2017). The negative effects of social capital in organizations: A review and extension. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 97-124.
- Popescu, G. H., Comănescu, M., & Sabie, O. M. (2016). The role of human capital in the knowledge-networked economy. *Psychosociological Issues in Human Resource Management*, 4(1), 168-174.
- Portes, A., & Vickstrom, E. (2011). Diversity, social capital, and cohesion. *Annual Review Sociology*, 37, 461-479
- Sawada, Y. (2014). Is trust really social capital? Commentary on Carpiano and Fitterer (2014). *Social Science & Medicine*, (116), 237-238.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The theory of economic development*. New York: Oxford University Press.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Shaw, J. D., Park, T. Y., & Kim, E. (2013). A resource-based perspective on human capital losses, HRM investments, and organizational performance. *Strategic management journal*, 34(5), 572-589.
- Spanjer, M. (1920). Oppenheimer en zijne bestrijders. *De Economist*, 69(1), 611-639.
- Thompson, M. (2018). Social capital, innovation and economic growth. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 73, 46-52. doi:10.1016/j.socec.2018.01.005
- Van der Waal, J., & de Koster, W. (2015). Naar een analytische stratificatiesociologie. Over klasse, status en ongelijkheid. *Sociologie*, 11(3/4), 1-41.
- Van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small business economics*, 29(4), 351-382.
- Van Daalen, R. (2017). Verwarring over het midden1. *Sociologie*, 13(1), 25-35.

- Weber, C., & Weber, B. (2011). Exploring the antecedents of social liabilities in CVC triads—A dynamic social network perspective. *Journal of Business Venturing*, 26(2), 255-272
- Wright, M., Hmieleski, K. M., Siegel, D. S., & Ensley, M. D. (2007). The role of human capital in technological entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 791-806.
- Zlate, S., & Enache, C. (2015). The interdependence between human capital and organizational performance in higher education. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 180, 136-143. doi:10.1016/j.sbspro.2015.02.096

Appendix 1

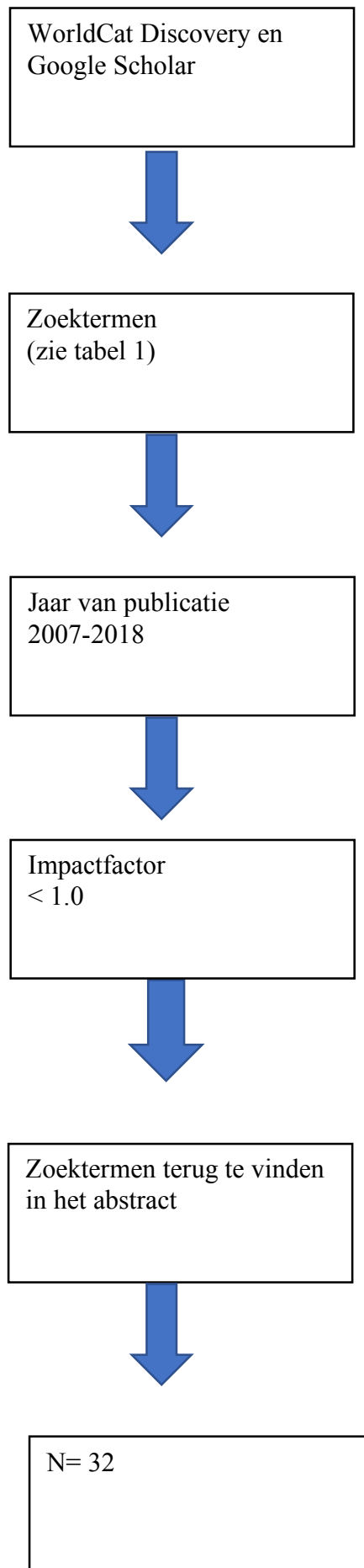
<i>Auteurs en jaar van publicatie</i>	<i>Impactfactor van jaar van publicatie</i>	<i>Impactfactor van journal</i>	<i>Journal</i>	<i>Belangrijke bevinden voor dit onderzoek</i>
Van Praag en Versloot, 2007	1.16	2.42	Small business economics	Ondernemers dragen bij aan innovatie
Spanjer, 1920	N.v.t	N.v.t	N.v.t	Definitie financieel kapitaal
Nour, 2009	N.v.t	N.v.t	N.v.t	Financieel kapitaal is van essentieel belang voor de onderneming
Jovović, Jovović, en Cvetković, 2016	N.v.t	N.v.t	Journal of Economics, Management and Informatics	Zonder financieel kapitaal zal een organisatie niet lang voortbestaan
Schumpeter, 1912	N.v.t	N.v.t	N.v.t	Een ondernemer is een pionier voor economische ontwikkeling
Galindo en Méndez, 2014	1.48	3.54	Journal of Business Research	Ondernemers dragen bij aan economische groei
Shane, 2009	1.38	2.42	Small business economics	Ondernemers dragen niet bij aan economische groei

Haltiwanger, Lane en Speltzer 1999	1.77	4.06	American Business Review	Productiviteit stijgt bij het aantal levensjaren van een onderneming
Morris, Neumeyer en Kuratko 2015	1.79	2.42	Small business economics	Economische groei hangt af van het type onderneming
Van Daalen 2017	N.v.t	N.v.t	Sociologie	Definitie sociaal kapitaal
Portes en Vickstrom 2011	4.44	5,40	Annual Review Sociology	Sociaal kapitaal wordt gebruikt om een doel te behalen
Pedrini, Bramanti, Ferri en Minciullo 2016	1.09	1.09	Official Journal of the International Society for Third-Sector Research	Het creëren van sociaal kapitaal
Acquaach 2007	2.82	4.46	Strategic Management Journal	Sociaal kapitaal levert tijdwinst op, kan er nieuwe kennis ontstaan en levert de organisatie tijdwinst op
Pillai, Hodgkinson, Kalyanaram en Nair 2017	5.57	5.57	International Journal of Management Reviews	Sociaal kapitaal leidt tot klassenverschil
van der Waal en de Koster 2015	N.v.t	N.v.t	Sociologie	Sociaal kapitaal leidt tot klassenverschil

Edelman 2004	1.05	2.98	British Journal of Management	Sociaal kapitaal hindert innovatie, creativiteit probleemoplossend vermogen en kennis verspreiding
Weber en Weber 2011	3.06	5.77	Journal of Business Venturing	Sociaal kapitaal support de verspreiding van kennis en het creëren van kennis
Thompson 2018	N.v.t	0.8	Journal of Behavioral and Experimental Economics	Sociaal kapitaal leidt tot innovatie en dit leidt tot economische groei
Murphy, Huggins en Thompson 2016	1.77	1.77	Environment and Planning C: Government and Policy	Een positieve relatie tussen sociaal kapitaal en innovatie
Sawada 2014	1.77	2.79	Social Science & Medicine	Er moet beter gekeken worden naar de componenten van sociaal kapitaal
Altink, Schoonman en Seegers 2004	N.v.t	N.v.t	N.v.t	Definitie menselijk kapitaal
Estrin, Mickiewicz en Stephan 2016	5.77	5.77	Journal of Business Venturing	Onderverdeling van het menselijk kapitaal
Buller en McEvoy 2012	1.95	2.36	Human resource management review	Menselijk kapitaal kan gecreëerd worden door HR- instrumenten
Kampkötter en Marggraf, 2015	1.65	1.65	The International Journal of Human Resource Management	Investeringen in menselijk kapitaal leidt tot een lager ziekteverzuim

Nyberg, Moliterno, Hale en Lepak 2014	6.07	7.73	Journal of Management	Menselijk kapitaal is een hulpbron
Popescu, Comănescu en Sabie 2016	1.46	1.46	Psychosociological Issues in Human Resource Managemtn	Menselijk kapitaal draagt bij aan de economie
Chao en Dahu 2017	6.07	6.07	Journal of Beijing Technology and Business University (Social Sciences)	Menselijk kapitaal draagt bij aan de economie
Kazmi, Ali en Ali 2017	N.v.t	N.v.t	N.v.t	In landen zonder kenniseconomie draagt menselijk kapitaal ook bij aan de economie
Koster 2016	1.74	1.74	Journal of Regional Sciences	Menselijk kapitaal draagt bij op regionaal niveau
Caporale, Di Colli, Di Salvo en Lopez 2016	0.65	0.65	Social Science & Medicine	Menselijk kapitaal draagt bij op regionaal niveau
Shaw, Park en Kim 2013	2.99	4.46	Strategic management journal	Investeren in menselijk kapitaal kan leiden tot een betere organisatieprestaties
Zlate en Enache 2015	0.64	0.64	Social and Behavioral Sciences	Investeren in menselijk kapitaal kan leiden tot een betere organisatieprestaties

Appendix 2
Flowchart



Bijlage 1 Interview Frits Veldhuijzen

Op woensdag 9 mei heb ik een interview gehouden met Frits Veldhuijzen. Frits is al 15 jaar ondernemer. Zelf noemt hij zich een ZZP'er. Frits geeft een organisatieadvies in bijvoorbeeld een reorganisatie, het stimuleren van talent in de organisatie of interne doorstroom. Zijn onderneming heet MYCS dat voor Mens Y Corpus Systems staat. De missie van zijn onderneming is om het beste in mensen naar boven te brengen door de veerkracht in organisaties te versterken.

Als eerste heb ik Frits uitgelegd wat ik heb onderzocht en hoe ik dat heb gedaan. Ik vertelde dat het doel van mijn onderzoek is om te onderzoeken wat er in de wetenschappelijke literatuur is geschreven over de maatschappelijke gevolgen van het ondernemerschap en hierin een duidelijk overzicht te weergeven. Vervolgens heb ik de verschillende soorten kapitaal uitgelegd dat ik in mijn onderzoek gebruik: financieel, menselijk en sociaal. Ik vroeg hem wat het belang is van financieel kapitaal voor zijn onderneming. Deze vraag lag in eerste instantie nogal voor de hand. Frits wees erop dat geld van essentieel belang is voor elke onderneming. Echter, het kan per onderneming verschillen. Zo hoeft hij niet te investeren in machines of een kantoorruimte. Hoewel, dit voor sommige ondernemers wel noodzakelijk is. Vervolgens vroeg ik naar welke maatschappelijke gevolgen hij zag indien een onderneming financieel kapitaal bezit. Hij gaf als voorbeeld dat hij binnen zijn eigen onderneming soms delen van een bepaalde opdracht uitbesteed aan anderen. Dit doet hij omdat een opdracht soms te veel tijd vergt om volledig zelf te doen of omdat het buiten zijn expertise ligt. Zijn onderneming levert dus voor de maatschappij werkgelegenheid op. Buiten zijn eigen onderneming ziet hij dat ondernemingen soms te veel bezig zijn met het vergroten van het financieel kapitaal, wat ten kosten gaat van de menselijke factor. Frits gaf hierbij als voorbeeld dat er nu een wetsvoorstel ligt waardoor werknemers met een handicap minder betaald kunnen krijgen dan het wettelijk minimumloon wegens de lagere arbeidsproductiviteit. Frits ziet dit als zorgelijk omdat een onderneming meer moet zijn dan alleen winst maken. Dit vertaalt hij ook door naar zijn eigen onderneming en bepaalt hierdoor ook welke opdrachten hij wel of niet aanneemt.

Vervolgens vroeg ik hem om een ondernemer te definiëren. Het kenmerk dat Frits benoemde is dat ondernemers een eigen product of dienst op de markt zetten en zo deelnemen aan het economisch verkeer. Dit legde hij uitgebreid uit en vervolgens confronteerde ik hem door te stellen dat zo elk bedrijf een ondernemer heeft en dus ook een onderneming is. Dit bleek lastig te verklaren te zijn, want Frits ziet niet elke bedrijf als een onderneming. Een

mogelijke verklaring hiervan kan zijn dat er verschillende fases van ondernemen zijn en verschillende type ondernemingen. Hij kon voor de begrippen ondernemer, onderneming en het ondernemerschap geen eenduidig definitie geven. Ik vertelde dat dit aansluit bij mijn resultaten. In de wetenschappelijke literatuur worden verschillende definities gebruikt en er zijn nog geen eenduidige fases van ondernemen en type ondernemingen zijn.

Hierna kwam het sociaal kapitaal ter tafel. Voor Frits is het sociaal kapitaal van groot belang voor zijn onderneming. Hij komt namelijk aan nieuwe opdrachten door zijn sociaal netwerk. Hij liet blijken dat voor zijn onderneming misschien sociaal kapitaal nog belangrijker is dan het financieel kapitaal. Door zijn sociaal kapitaal komt hij aan financieel kapitaal. Een component dat Frits belangrijk vindt in het sociaal kapitaal is vertrouwen. Zo beweert hij dat zijn sociaal kapitaal geen waarde heeft zonder vertrouwen. Hij gaf als voorbeeld dat als hij een bepaald deel van zijn opdracht uitbesteed waarbij zijn sociale netwerk komt kijken. Indien deze persoon de opdracht niet juist uitvoert, Frits hiervoor moet opdragen omdat hij eindverantwoordelijk is bij de opdrachtgevers. Binnen zijn eigen onderneming zag Frits geen nadelen voor de maatschappij van zijn sociaal kapitaal.

Tot slot, hebben we het menselijk kapitaal besproken. Frits heeft geen personeel in dienst. Waardoor zijn onderneming afhankelijk is van zijn eigen menselijk kapitaal. Zijn menselijk kapitaal is tot zeker hoogte van belang. Hij heeft een universitaire opleiding genoten en al een ruime tijd ervaring op HR-gebied. Indien hij niet voldoende kennis of vaardigheden heeft voor een opdracht besteedt hij het uit of neemt hij de opdracht niet aan. Frits zag geen maatschappelijke gevolgen door het menselijk kapitaal van zijn onderneming. Kortom, de visie van Frits ligt grotendeels in lijn met de gevonden resultaten. Daarnaast laat dit interview ook zien dat er verschillen kunnen zijn afhankelijk van het soort ondernemer. Zo hecht Frans een grotere waarde aan zijn sociaal kapitaal dan zijn financieel kapitaal.

Bijlage 2 Interview Frans Hemmeler

Op vrijdag 18 mei vond het interview plaats met Frans Hemmeler. Frans is sinds februari 2018 eigenaar van de supermarkt Plus in de Fahrenheitstraat te Den Haag. Hij heeft deze supermarkt gekocht wegens de vele kansen dat hij ziet. Zo is de Plus gelegen in een opkomende winkelstraat en heeft het pand een historische achtergrond. Het pand was namelijk vroeger een oud theater. Om deze kansen te benutten, heeft Frans een nieuwe bedrijfsstrategie voor ogen. Dit vergt een verbouwing en een nieuw personeelsbeleid.

Als eerste, heb ik Frans mijn onderzoek toegelicht hoe ik te werk ben gegaan. Dit heb ik gedaan zonder mijn gevonden resultaten te vertellen. Ik vroeg Frans vervolgens wat hij verstaat onder een ondernemer. Frans ziet een ondernemer als een breed begrip maar met het belangrijkste kenmerk dat een ondernemer onderneemt met een bepaald doel. Zo heeft Frans als doel om een iets na te laten voor zijn kinderen. Het ondernemen ziet Frans als middel om zijn doel te bereiken.

Vervolgens hebben we het over het financieel kapitaal gehad. Hierin kwam al snel ter sprake of het financieel kapitaal van de ondernemer tot economische ontwikkeling leidt. Frans ziet duidelijk in dat het financieel kapitaal daartoe leidt. Zo levert zijn onderneming werkgelegenheid op. Frans kwam met voorbeelden van grote organisaties waarin zij zeker bijdrage aan economische ontwikkeling. Ik heb Frans vervolgens geconfronteerd door te stellen dat zo elke organisatie een onderneming is een ondernemer heeft. Dit bleek lastig te beargumenteren vanuit zijn kant. Ik heb daardoor mijn gevonden resultaten over het financieel kapitaal besproken. Waarin wordt geconcludeerd dat er onenigheid over bestaat of financieel kapitaal leidt tot economische groei omdat er geen eenduidige definitie voor een ondernemer is. Frans stelde dat het logisch is dat een ondernemer verschillend gedefinieerd wordt, omdat de Belastingdienst een ander doel heeft dan bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel. Het doel van de Belastingdienst is om belasting te innen en van de Kamer van Koophandel om verschillende vormen van een organisatie te registeren. Iedereen die een ondernemer definieert heeft een ander doel daarmee en zal daardoor ook tot een andere definitie komen. Hierna hebben we besproken waarom de overheid het starten van een onderneming stimuleert ondanks dat er geen zekerheid over bestaat of zijn financieel kapitaal leidt tot economische groei. Frans ziet dit als een gevolg van het liberale beleid dat de overheid hanteert. Dit beleid heeft als uitgangspunt om het individu zo veel mogelijk vrijheid te bieden zonder dat dit anderen in hun vrijheid beperkt. Het ondernemen kan een bepaalde

vrijheid bieden, waardoor de overheid dit stimuleert. De overheid doet dit volgens Frans dus niet als hoofddoel voor economisch doeleinden.

Hierna hebben we het sociaal kapitaal besproken. Frans benoemde vele voordelen van zijn sociaal kapitaal en ziet een groot deel van zijn onderneming als sociaal kapitaal. Zijn sociaal netwerk bestaat uit zijn werknemers, leveranciers, buurtbewoners en andere ondernemers in de buurt. Het sociaal netwerk van Frans is zeer heterogeen. Hierdoor ondervindt Frans zelf geen nadelen van zijn sociaal kapitaal en ziet dus geen klassenverschil als gevolg. Het menselijk kapitaal is voor Frans belangrijk geworden zeker nu hij een andere strategie wilt toepassen op de supermarkt, wat het personeel nog niet gewend is. Hiervoor zijn andere competenties en vaardigheden vereist. Frans denkt dat zijn menselijk kapitaal geen directe gevolgen heeft op de maatschappij.