

III

Ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België (1940-1995). Trends in vraagstellingen, onderzoeksmethoden en thema's: een overzicht

F.M.M. DE GOEY

1. Inleiding

Verklaringen voor succesvol ondernemerschap

In 1979 was een kwart van de Griekse koopvaardijvloot, destijds de grootste ter wereld, in handen van een dertigtal op het eiland Oinusa woonachtige Griekse families.¹ Hoe kan men deze opvallende concentratie van succesvol ondernemerschap verklaren?

Zijn het soms immigranten (W. Sombart, 1913)? Of speelt de 'protestantse ethiek' wellicht een rol (M. Weber, 1922)? Gaat het om een 'zwerm' creatieve, innoverende mensen (J.A. Schumpeter, 1934)? Is hier sprake van rolgedrag: ze zijn succesvol omdat ze denken dat de andere eilandbewoners dat van hen verwachten (L. Jenks, 1949)? Beschikken de bewoners soms over een hoge mate van prestatiedrang (D.C. McClelland, 1961)? Is het ondernemerschap voor hen een middel tot sociale stijging (E. Hagen, 1962)? Scoren de reders laag op de 'locus of control'-schaal: ze denken hun lot vooral in eigen handen te hebben (J.B. Rotter, 1966)? Zijn ze extra alert op de bekende 'gaten in de markt' (I. Kirzner, 1973)? Hebben we te maken met een marginale groep: een verzameling van 'displaced persons' (A. Shapero, 1975)? Moeten we de verklaring zoeken in institutionele factoren en marktstructuren (O.E. Williamson, 1975)? Kan het succes worden toegeschreven aan een traumatische jeugd (M.F.R. Kets de Vries, 1977)? Weten we overigens wel zeker dat het niet louter een kwestie van toeval en geluk is (H.C. Livesay, 1995)?²

1 Op het eiland woonden toentertijd circa 400 mensen. Albert Shapero and Lisa Sokol, 'The social dimensions of entrepreneurship', in: C.A. Kent et al (eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (New Jersey, 1982) 73.

2 Uiteraard kan deze korte opsomming niet recht doen aan de meestal gecompliceerde theorieën.

Aan mogelijke verklaringen voor succesvol ondernemerschap is duidelijk geen gebrek; wie het antwoord weet mag het zeggen. Uit het bovenstaande blijkt dat veel verschillende disciplines onderzoek hebben gedaan en doen naar ondernemers.³ Al het onderzoek heeft nog niet geleid tot een consensus over de ogenschijnlijk meest eenvoudige vragen, zoals: wat doen ondernemers? Waarom wordt iemand ondernemer? Welke factoren zijn van invloed op het succes van een ondernemer? Zelfs over een definitie van het begrip 'ondernemer' bestaat geen eenstemmigheid.⁴ Ten dele wordt dat veroorzaakt doordat iedere discipline uitgaat van een eigen invalshoek. Hierdoor wordt een systematische interpretatie van de resultaten bemoeilijkt. De door economen gehanteerde kwantitatieve technieken zijn, volgens Patrick O'Brien, bijvoorbeeld nog steeds 'problematisch'.⁵

Vraagstelling

Deze bijdrage tracht een overzicht te geven van de ontwikkelingen op het gebied van de ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België in de afgelopen vijftig jaar. Het is niet mijn streven geweest een uitputtend overzicht te geven van publikaties op dit terrein. Eerder is het mij te doen om belangrijke trends in het onderzoek te traceren om daarmee verder onderzoek te stimuleren.

Kenmerkend voor ondernemersgeschiedenis is het centraal stellen van de ondernemer (of een groep ondernemers) in het onderzoek. Daarbij gaat de aandacht vooral uit naar het ondernemerschap: dat wil zeggen de gedragingen die verband houden met het leiding geven aan een private onderneming. Daarnaast kunnen echter ook onderwerpen aan bod komen die niet direct verband houden met de ondernemersfunctie, zoals bijvoorbeeld: de religieuze achtergrond van de ondernemer, de vooropleiding, de politieke opvattingen, de maatschappelijke status van

3 Een korte samenvatting geeft Patrick O'Brien, 'Entrepreneurs in economics, history and psychology', in: P. Klep and A. Van Cauwenberghe (eds.), *Entrepreneurship and the transformation of the economy (10th - 20th centuries). Essays in honour of Herman Van der Wee* (Leuven, 1994) 83-89. Een uitgebreider overzicht geeft: Peter Kilby, *Entrepreneurship and economic development* (New York, 1971). Hierin met name hoofdstuk 1. Eventueel kan men ook terecht bij: Paul Wilken, *Entrepreneurship. A comparative and historical study* (New Jersey, 1979). Overigens, voor wie mocht denken dat een dergelijke concentratie van succesvol ondernemerschap een typisch Westers cultuurverschijnsel is, is het goed te weten dat er elders soortgelijke groepen bestaan. Opvallend succesvol zijn bijvoorbeeld ook: de Ibos in Nigeria, de Antioqueños in Columbia, de Parsis in India, de Gujerati in Afrika, de Batakken in Indonesië, de Ilocanos op de Filipijnen, de Gorokas in de hooglanden van Nieuw Guinea, de Zweedse Smalanders of de Mendocinos in Argentinië. Zie: Shapero and Sokol, 'The social dimensions', 73-74.

4 Een goed startpunt voor door economen ontwikkelde definities van de ondernemer is: R.F. Hebert and A.N. Link, *The entrepreneur. Mainstream views and radical critiques* (New York, 1982, 2nd edition).

5 O'Brien, 'Entrepreneurs in economics', 85.

ondernemers. Deze variabelen bieden mogelijk een verklaring voor het vertoonde ondernemersgedrag. Sommige studies gaan alleen over een of meer van deze variabelen en helemaal niet over het ondernemen zelf. Ik reken ze tot de sociale geschiedenis. Maar aangezien de onderzoeken wel belangrijke informatie over ondernemers kunnen bevatten, zal er ook aandacht aan worden besteed. De wetenschappelijke ondernemersgeschiedenis ontstond in de jaren veertig in Amerika. In paragraaf twee wordt onderzocht wat de initiatiefnemers bewoog om ondernemers te gaan bestuderen, hoe de relatie met de reeds bestaande ‘business history’ was en de verdere ontwikkeling van de nieuwe stroming. De derde paragraaf gaat over ondernemersgeschiedenis in Nederland en België. Is er ook in deze landen een aparte stroming ‘ondernemersgeschiedenis’ ontstaan? Welke overeenkomsten en verschillen bestaan er in het onderzoek naar ondernemers dat in Nederland en België wordt gedaan? En hoe verhouden deze onderzoeken zich met Amerika?

2. Het ontstaan van ondernemersgeschiedenis in Amerika

De gedachte achter ondernemersgeschiedenis

Ondernemersgeschiedenis, aldus J.R.T. Hughes, berust primair op de gedachte (volgens sommigen is het een geloof) dat het individu van belang is: ‘people matter’, ‘mensen maken geschiedenis’ of ‘ondernemen is mensenwerk’.⁶ Factoren als loon- en prijsniveaus, arbeidsproductiviteit, conjuncturele en structurele werkloosheid, technische ontwikkeling, enzovoort, zijn zeker belangrijk om te bestuderen. Maar uiteindelijk gaat het er toch om hoe mensen (in ons geval: ondernemers) daarmee omgaan. De geschiedenis is het resultaat van menselijk handelen. Wordt dit uitgangspunt niet aanvaard, dan kan men beter niet aan ondernemersgeschiedenis beginnen, aldus Hughes.⁷ Door personen centraal te stellen in het onderzoek als onafhankelijke of interveniërende variabelen, verschilt ondernemersgeschie-

6 De uitspraak ‘people matter’ is te vinden in: Charles Wilson, *Geschiedenis van Unilever. Een beeld van economische groei en maatschappelijke verandering*, deel I (Den Haag, 1954) vii. ‘Mensen maken geschiedenis’ is de titel van een boek van H. Van der Wee en M. Verbreyt, *Mensen maken geschiedenis. De Kredietbank en de economische opgang van Vlaanderen, 1935-1985* (Gent, 1987). ‘Ondernemen is mensenwerk’ is afgeleid van P.W. Klein, ‘Ondernemen is mensenwerk. Het marktgedrag van de VOC’, in: E. Aerts et al (eds.), *Studia Historica Oeconomica. Liber Amicorum Herman Van der Wee* (Leuven, 1993) 145-155.

7 J.R.T. Hughes, ‘Eight tycoons: the entrepreneur and American history’, in: *Explorations in Entrepreneurial History (EEH)* (1964), herdrukt in: Harold C. Livesay (ed.) *Entrepreneurship and the growth of firms* (Aldershot, 1995) II, 216-217. Zie ook: J.R.T. Hughes, *The vital few: American economic progress and its protagonists* (Boston, 1965). Over het werk Hughes: Joel Mokyr (ed.), *The Vital One. Essays in honour of J.R.T. Hughes*, in: *Research in Economic History*, Supplement 6 (Greenwich, 1991) 1-15.

denis fundamenteel van ondermeer economische geschiedenis, waar ondernemers hoofdzakelijk als afhankelijke variabelen worden gezien.⁸ Als een onderneming failliet gaat, ligt dat altijd aan de ondernemer. Het is immers zijn taak adequaat om te gaan met veranderingen, dat wil zeggen: anticiperen of reageren op gebeurtenissen.

De wetenschappelijke ondernemersgeschiedenis ontstond omstreeks de jaren veertig.⁹ Het initiatief hiertoe werd genomen in Amerika, om precies te zijn: aan de universiteit van Harvard. Vanwaar dit initiatief? Na de instelling van de leerstoel bedrijfsgeschiedenis op de Harvard Business School, van 1927 tot 1950 bekleed door N.S.B. Gras (1884-1956), maakte het nieuwe vakgebied een snelle ontwikkeling door.¹⁰ Het onderzoek richtte zich aanvankelijk op zowel bedrijven als individuele ondernemers.¹¹ Gaandeweg werd het onderzoeksobject beperkt tot de 'business administration'. Deze beperking werd mede veroorzaakt door het gebruik van de 'case method' in het onderwijs aan de Harvard Business School. Ook de economische recessie van de jaren dertig dwong Gras steeds meer te werken met deze methode, omdat opdrachtgevers enkel belangstelling hadden voor de geschiedenis van hun bedrijf. Bedrijfsgeschiedenis kwam hierdoor terecht in, wat

8 Zie hiervoor: Wilken, *Entrepreneurship*, 4

9 Zie: Joh. de Vries, 'De stand der bedrijfsgeschiedenis in Nederland', in: *Economisch en Sociaal-Historisch Jaarboek (ESHJB)* 37 (1974) 10-21; idem, 'Bedrijfsgeschiedenis', in: H. Baudet en H. van der Meulen, *Kernproblemen der economische geschiedenis* (Groningen, 1978) 180-181; H. Jaeger, 'Gegenwart und Zukunft der historischen Unternehmerforschung' in: P.A.M. Geurts en F.A.M. Messing, *Theoretische en methodologische aspecten van de economische en sociale geschiedenis II* (Den Haag, 1979) 140, 143; ; Livesay, 'Introduction', in: idem, *Entrepreneurship and the growth of firms I*, i-xiii. F. Redlich, 'Einleitung', in: idem, *Der Unternehmer. Wirtschafts- und Sozialgeschichtliche studien* (Göttingen, 1964) 29-30. Redlich laat zien dat Duitsland een lange traditie heeft op het gebied van de ondernemersbiografie. Het eerste tijdschrift (1956), onder redactie van Wilhelm Treue, heette: *Tradition. Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographie*. Dit blad werd in 1976 opgevolgd door het *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte (ZUG)*, waarin ook regelmatig biografische studies verschijnen. Zie voor een recent historiografisch overzicht: H. Pohl, 'Die Unternehmensgeschichtliche forschung in der Bundesrepublik Deutschland seit 1945', in: Klep and Van Cauwenberghe, *Entrepreneurship*, 113-132; Over het werk van Treue: Hans Pohl (hrsg.), 'Wilhelm Treue. Unternehmens- und Unternehmergeschichte aus fünf Jahrzehnten', Beiheft 50 (1989) *ZUG*.

10 Zie hiervoor: F.M.M. de Goey, 'Intellectueel erfgoed. Bedrijfsgeschiedenis in de Verenigde Staten en Nederland, 1925-1940', in: *Jaarboek voor de Geschiedenis van Bedrijf en Techniek (JbGBT)* X (1993) 62-100.

11 De resultaten werden gepubliceerd in de reeks Harvard Studies in Business History. Het eerste boek in de reeks was een typische ondernemersbiografie: Kenneth. W. Porter, *John Jacob Astor, Businessman* (Boston, 1931). Zie ook: Livesay, 'Introduction', xiii.

Harold Livesay noemt, de ‘case method trap’ en een situatie van dalende meeropbrengsten.¹² Het gevolg was dat ‘business history’ ging betekenen: ‘company history’. Volgens Barry Supple kwam bedrijfsgeschiedenis hierdoor in een wetenschappelijk isolement terecht.¹³ Hugh Aitken constateert over die periode: ‘(...) business history (...) lived a life of its own, (...) had few ideas to offer and was in the market for even fewer’.¹⁴

In een poging deze ontwikkeling te keren, nam E.F. Gay (1878-1946), emeritus hoogleraar economische geschiedenis aan de Universiteit van Harvard en mede grondlegger van bedrijfsgeschiedenis, een aantal initiatieven. In 1940 richtte hij de *Economic History Association* (EHA) op. Een jaar later begon deze vereniging met de uitgave van *The Journal of Economic History* (JEH).¹⁵ Tenslotte werd de *Committee for Research in Economic History* (CREH) ingesteld. De CREH kreeg als opdracht mee nieuwe onderwerpen te bedenken ter verdere stimulering van het bedrijfs- en economisch-historisch onderzoek. Arthur H. Cole (1889-1974), verbonden aan de Economische Faculteit van de Harvard Universiteit, werd gekozen tot voorzitter van de CREH. In het eindverslag van de CREH werden vier nieuwe onderwerpen voor onderzoek genoemd: de relatie bedrijfsleven en overheid, de geschiedenis van het bankwezen, de geschiedenis van de naamloze vennootschap en ondernemersgeschiedenis.¹⁶ Voor ons is vooral het laatste thema van belang.

12 Over de ‘val’: meer casussen leveren steeds minder echt nieuwe kennis op en het wordt steeds moeilijker deze kennis tot een synthese te brengen. Harold C. Livesay, ‘Entrepreneurial History’, in: Kent, *Encyclopedia of entrepreneurship*, 9. Over de dalende meeropbrengsten: Harold C. Livesay, ‘The American totem: business and managers in American culture’, in: M. Davids, F. de Goey and D. de Wit (eds.), *Proceedings of the conference on business history, October 24 and 25, 1994 Rotterdam. The Netherlands* (Rotterdam, 1995) 300 - 316.

13 B.E. Supple, ‘American business history - a survey’, in: *Business History* (BH) (1958) 67. Niet alleen bedrijfsgeschiedenis verkeerde in een isolement. Ook met de beoefening van economische geschiedenis in de VS was het niet goed gesteld. Zie: A.W. Coats, ‘The historical context of the ‘new’ economic history’, in: *The Journal of European Economic History* (JEEH) (1980), 199-200.

14 H.G.J. Aitken, ‘The entrepreneurial approach to economic history’, in: G. Rogers Taylor en L.F. Ellsworth, *Approaches to American economic history* (Charlottesville, 1971) 6-7. Volgens Thomas McCraw, de huidige hoogleraar bedrijfsgeschiedenis aan de Harvard Business School, was Gras geen makkelijk persoon om mee te werken: Thomas K. McCraw (ed.), *The essential Alfred Chandler. Essays toward a historical theory of big business* (Boston, 1991) 10.

15 Louis P. Cain bespreking van de dissertatie van Steven A. Sass, *Entrepreneurial historians and history: an exploration in the organization of intellect* (Johns Hopkins University, 1976) in: Paul Uselding (ed.), *Business and Economic History. Papers presented at the 22nd annual meeting of the business history conference* (Illinois, 1976).

16 Cole doceerde op de Universiteit van Harvard economische geschiedenis. Hij was, net als Gras overigens, bij Gay gepromoveerd. Sinds 1929 was hij bibliothecaris van de Baker

Hoe kwam Cole op het thema ondernemersgeschiedenis? Zijn grootste bron van inspiratie was het werk van de econoom Joseph A. Schumpeter (1883-1950), eveneens werkzaam aan de universiteit van Harvard.¹⁷

Volgens de theorie van Schumpeter is een ondernemer voortdurend bezig met innovaties, die tot stand komen door nieuwe combinaties van de produktiefactoren. Ondernemen is voor hem identiek aan innoveren. Hij onderscheidde de volgende vijf groepen van innovaties: een nieuw produkt, een nieuwe produktietechniek, het gebruik van nieuwe grondstoffen, een toepassen van een nieuwe interne organisatie en het veroveren van een nieuwe markt. Veranderingen roepen weerstand op bij mensen. Om innovaties met succes in bedrijven door te voeren heeft een ondernemer, aldus Schumpeter, daarom ook altijd bepaalde karaktereigenschappen nodig, zoals: doorzettingsvermogen, autoriteit en charisma. De maatstaf voor een geslaagde innovatie is een verlaging van de kostprijs per eenheid. Dat verschaft een ondernemer een tijdelijke voorsprong op zijn concurrenten. Via een proces van adaptie en imitatie verliest de ondernemer uiteindelijk weer zijn voorsprong, waarna het proces weer van voren af aan begint.¹⁸

Deze theorie ontwikkelde Schumpeter in zijn boek *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (1912), dat in 1934 in het Engels werd vertaald.¹⁹ Tussen beide versies bestaan, volgens Nicolò De Vecchi, echter zeer aanzienlijke verschillen. Met name de rol van de innoverende ondernemer is in de Engelstalige versie sterk afgezwakt. Schumpeter was namelijk nogal ontevreden over de manier waarop andere wetenschappers zijn theorie hadden gebruikt of eigenlijk hadden misbruikt. De ondernemer was teveel tot een heroïsch figuur gemaakt. Niet de ondernemer vormde de kern van zijn boek, maar het proces van economische ontwikkeling (hetgeen breder is dan alleen technische uitvindingen of innovaties). In dat proces speelde de ondernemer een belangrijke rol, naast bijvoorbeeld de banken en de overheid.²⁰ In zijn latere publikaties heeft Schumpeter de figuur van de innoverende ondernemer steeds meer afgezwakt. In *Capitalism, Socialism and Democracy*

Library van Harvard. In 1933 volgde zijn benoeming tot hoogleraar. A.H. Cole, 'A Report on research in economic history', in: *JEH* (1944) 49-72. (Herdrukt in: Livesay, *Entrepreneurship and the growth of firms*, I, 49-73); A.H. Cole, 'The Committee on Research in Economic History: an historical sketch', in: *JEH* (1970) 723-741.

17 A.H. Cole, 'Aggregative business history', in: *Business History Review (BHR)* (1965) 292.

18 Zie over het probleem van innovatie en adaptie ook: J.V. Nye, 'Lucky fools and cautious businessmen: on entrepreneurship and the measurement of entrepreneurial failure', in: Mokyr, *The vital one*, 131-152.

19 De engelse titel: *The theory of economic development. An inquiry into profits, capital, credit, and the business cycle* (New York, 1934).

20 Schumpeter was niet geïnteresseerd in de ondernemer zelf, maar in de ondernemer als mechanisme of instrument voor het teweegbrengen van economische ontwikkeling door middel van innovaties. Dit blijkt ook uit de titel van zijn boek. De ondernemer zorgt voor

(1942), voorspelt hij zelfs het einde van de innoverende ondernemer. Schumpeter constateerde dat de grote bedrijven eigen laboratoria hadden, waar onderzoek werd gedaan dat moest resulteren in nieuwe produkten, waarmee steeds nieuwe markten of marktsegmenten konden worden aangeboord. Innovatie zou als gevolg hiervan steeds routinematiger en bureaucratischer worden. Voor de individuele, creatieve ondernemer was een steeds minder belangrijke rol weggelegd.²¹

De invloed van Schumpeter is duidelijk terug te vinden in het werk van Cole. In zijn eerste toespraak als voorzitter van de Economic History Association zei Cole de befaamde woorden: 'To study the "entrepreneur" is to study the central figure in modern economic history, and to my way of thinking the central figure in economics'.²² Cole nam vervolgens het initiatief tot de oprichting van het *Research Center in Entrepreneurial History* (1948-1958) dat werd gevestigd op de campus van de universiteit van Harvard.²³ Ten behoeve van het onderzoek naar ondernemers werd een tijdschrift gemaakt: *Explorations in Entrepreneurial History (EEH)*.²⁴

de dynamiek, doorbreekt de economische kringloop die steeds neigt naar evenwicht. Zie verder: Nicolò De Vecchi, *Entrepreneurs, institutions and economic change. The economic thought of J.A. Schumpeter (1905-1925)* (Bodmin, 1995) 16-18, 20-21, alsmede Appendix C (144-151). Over de verschillende betekenissen van de begrippen economische groei en economische ontwikkeling: J.W. Drukker, 'Economische groei', in: Baudet en Van der Meulen, *Kernproblemen*, 252-263; P. Mathias, 'The industrial revolution: concept and reality', in: idem and J.A. Davis (eds.) *The first industrial revolutions* (Oxford, 1989) 4-5. 21 De geschiedenis heeft geleerd dat Schumpeter gelijk had voorzover het de laboratoria betreft, getuige het aantal innovaties dat door grote bedrijven na 1945 op markt werd gebracht. Zie hiervoor: A.D. Chandler Jr., 'Managerial enterprise and the entrepreneurial function', in: Klep and Van Cauwenberghe, *Entrepreneurship*, 541-552. Vgl. N. Rosenberg, 'Joseph Schumpeter: radical economist', in: idem, *Exploring the black box* (Cambridge, 1994) 47-62.

22 A.H. Cole, 'An approach to the study of entrepreneurship: A tribute to Edwin F. Gay', in: Hugh G.J. Aitken (ed), *Explorations in enterprise* (Cambridge, 1965) 37.

23 Dankzij donaties, van onder andere de Rockefeller Foundation, was het centrum financieel geheel zelfstandig. Een jaarlijks budget van ongeveer 30.000 dollar volstond. A.H. Cole, 'The stone that the builders rejected', in: *Tradition* (1968) 107. Voor een reactie van Schumpeter op het plan van Cole voor een onderzoeksinstituut: J.A. Schumpeter, 'Comments on a plan for the study of entrepreneurship' in: R. Swedberg (ed.), *Joseph Schumpeter. The economics and sociology of capitalism* (New Jersey, 1991) 406-42. Dit commentaar is deels verwerkt in Schumpeters artikel 'The creative response in economic history' in: *JEH* 7 (1947) 149-159. Het boek van Swedberg bevat ook een biografie en complete bibliografie van Schumpeter.

24 *Change and the entrepreneur. Postulates and patterns for entrepreneurial history. Prepared by the Research Center in Entrepreneurial History, Harvard University* (Cambridge, 1949). De eerste serie van *EEH* liep van 1948 tot 1959. Een tweede serie van het tijdschrift werd in 1963 begonnen door Hugh Aitken. De naam van het tijdschrift werd

Kenmerkend voor het centrum was het streven de ondernemer vanuit zoveel mogelijk verschillende gezichtspunten te bestuderen. Teneinde een interdisciplinaire aanpak te bevorderen werd een zeer gemêleerd gezelschap wetenschappers bijeengebracht: economen, sociologen en historici.²⁵ Op de achtergrond, tot aan zijn overlijden in 1950, stimuleerde Schumpeter het onderzoek. Volgens Aitken, destijds één van de junior-medewerkers, heeft Schumpeter zich weinig met het centrum bemoeid. De junior-onderzoekers wilden Schumpeters ideeën ook niet automatisch overnemen. Aitken geeft hiervoor als verklaring: ‘We would prefer, if you please, not to become known as Schumpeterians. We would rather start afresh, with new assumptions and a new point of view, and create our own theories’.²⁶

Waarin verschilde ondernemersgeschiedenis, zoals Cole dat voor ogen had, van de door Gras ontwikkelde bedrijfsgeschiedenis? Het onderstaande overzicht zet de belangrijkste verschillen op een rijtje.²⁷

Bedrijfsgeschiedenis kenmerkte zich door een nadruk op de interne organisatie en de strategie (‘business administration’) van grote bedrijven. Men was vooral geïnteresseerd in de werkzaamheden van het topmanagement, met de ‘chief executive officer’ (CEO) als centrale figuur. Door de concentratie op functionele handelingen van het management, werden ondernemers als universele typen behandeld. Het maakte niet ook uit of men van doen had met een Amerikaanse, Engelse of Argentijnse ondernemer. Weinig aandacht werd voorts besteed aan de inbed-

later gewijzigd in *Explorations in Economic History (EEH)* en werd grotendeels gevuld door kwantitatieve studies van de ‘New Economic History’.

25 Senior-medewerkers waren: Arthur H. Cole, Thomas C. Cochran, Fritz L. Redlich en Leland H. Jenks. Over Cole: Th. C. Cochran, ‘Arthur Harrison Cole (1889-1974)’, in: *BHR* (1975) 1-5. Over Cochran: David B. Sicilia, ‘Cochran’s legacy: a cultural path not taken’, in: W.J. Hausman (ed.), *Business and Economic History. The Journal of the Business History Conference*, Vol. 24, no. 1 (Fall, 1995) 27-41. Over Fritz Redlich: Hans Jaeger, ‘Fritz Leonhard Redlich (1892-1978)’, in: *BHR* (1979) 155-160; H. Kellenbenz, ‘Fritz Redlich (1892-1978)’, in: *JEEH* (1982) 447-472.

26 Junior-medewerkers waren ondermeer: Hugh Aitken, Richard Wohl, David Landes en Alfred Chandler Jr. Chandler werd later zelf Straus professor of Business History aan de Harvard Business School. Het centrum publiceerde van hem een typische ondernemersbiografie: *Henry Varnum Poor; Business editor, analyst and reformer* (Harvard, 1956; reprint: New York, 1981). H.G.J. Aitken, ‘Entrepreneurial research: the history of an intellectual innovation’, in: idem, *Explorations in enterprise*, 8-11. Ondanks de behoefte om zelf met ideeën te komen, bleef de invloed van Schumpeter groot: Aitken, ‘The entrepreneurial approach’, 4-5.

27 Zie voor een vergelijking tussen bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis met name: Cole, ‘Aggregative business history’, 287-301, alsmede: idem, *Business enterprise in its social setting*, 12-13. Deze typering van bedrijfsgeschiedenis geldt voor de periode tot circa 1960 en enkel voor Amerika.

ding van bedrijven in hun omgeving. De relatie met bijvoorbeeld de overheid, vakbeweging en consumenten bleef onderbelicht. Als methode van onderzoek gebruikte de bedrijfsgeschiedenis de 'case method'.

Kenmerkend voor ondernemersgeschiedenis was de opvatting dat alleen het gedrag van ondernemers (of: mensen) van belang is, omdat bedrijven geen levende wezens zijn met een eigen wil. Ondernemers waren nauw verbonden met de maatschappij waarin zij leefden en werkten. Het had daarom geen zin ondernemers te bestuderen zonder aandacht voor de relaties met andere personen in het bedrijf of daarbuiten. Tussen ondernemers bestonden belangrijke verschillen, zowel wat betreft de sociale achtergrond, scholing, de politieke opvattingen en de ideeën over het ondernemer-zijn. Een Engelse ondernemer had een andere opvoeding en scholing genoten en moest in een andere omgeving opereren dan een Argentijnse ondernemer. Daarom verschilden ondernemers van elkaar. Om deze veelzijdige historische figuur te kunnen bestuderen moest zoveel mogelijk interdisciplinair te werk worden gegaan. Waar dat kon diende men gebruik te maken van bestaande theorieën uit de sociale wetenschappen. Comparatief onderzoek zou overeenkomsten en verschillen tussen ondernemers zichtbaar maken, met behulp daarvan konden betere theorieën worden ontwikkeld.

Het werk van het centrum

De onderwerpen die door de onderzoekers van het centrum werden aangepakt, laten een zeer grote mate van diversiteit zien. Men concentreerde zich ook niet op een bepaalde periode. Ondernemers uit zowel de pre-industriële als industriële periode werden bestudeerd. Redlich bijvoorbeeld, heeft zich onder andere verdiept in de adel en hun overstap naar het ondernemerschap. Hij was verder vooral geïnteresseerd in de ontwikkeling van typologieën.²⁸ Landes onderzocht de invloed van de cultuur op Franse ondernemers, in een poging de relatief trage industrialisatie in de negentiende eeuw en de langzamere wederopbouw van Frankrijk na de tweede wereldoorlog te verklaren.²⁹ De socioloog in het gezelschap, Leland H. Jenks, paste de roltheorie toe op ondernemers, die later door Cochran verder werd ontwikkeld.³⁰

Cole's belangrijkste publikatie is zonder twijfel *Business enterprise in its social setting* (1959). Hierin probeert hij een brug te slaan tussen theorie en empirie. Voor het theoretisch gedeelte gebruikte hij de ideeën over ondernemers die door

28 Bijvoorbeeld: F. Redlich, 'European aristocracy and economic development', in: *EEH* 6 (1953-54) 78-91.

29 D.S. Landes, 'French business and the businessman: a social and cultural analysis', in: E.M. Earle (ed.) *Modern France* (Princeton, 1951) 334-353; idem, 'French entrepreneurship and industrial growth in the nineteenth century', in: *JEH* 9 (1949) 45-61.

30 L.H. Jenks, 'The role structure of entrepreneurial personality', in: *Change and the entrepreneur*, 108-152.

het centrum waren ontwikkeld en voor het empirische deel de resultaten van de onderzoeken.³¹ Om meer greep te krijgen op de grote verscheidenheid aan ondernemers ontwikkelde hij, vooral in samenwerking met F. Redlich, verschillende typologieën. In zijn eerder aangehaalde rede uit 1946 presenteerde hij bijvoorbeeld een typologie van ondernemers: 'rule of thumb', 'rational' en 'sophisticated'. Ondernemen werd, aldus Cole, steeds complexer, waardoor vuistregels aan waarde verloren en scholing belangrijker werd. Hierdoor ontstonden er verschillende typen ondernemers.³² Consensus over de te hanteren theorieën of een definitie van ondernemerschap, is er onder de medewerkers van het centrum nooit geweest en dat was ook niet de bedoeling van Cole. Wat interessante resultaten kon opleveren werd uitgeprobeerd.³³

Nog meer dan Cole, bracht Thomas C. Cochran het tot de beoogde interdisciplinaire benadering. In zijn in 1953 verschenen boek *Rail Roadleaders. The business mind in action 1845-1890*, hanteerde hij de sociologische roltheorie.³⁴ Waar Chandler de directeuren van Amerikaanse spoorwegen als innovatoren portretteert en als grondleggers van het moderne grootbedrijf, benadrukt Cochran juist hun conformistische gedrag.³⁵ Omdat ze dezelfde functie hadden binnen het bedrijf en dezelfde maatschappelijke positie, leek hun gedrag meer op elkaar dan men op het eerste gezicht zou zeggen. Dankzij het gebruik van de roltheorie slaagde Cochran erin het niveau van de individuele verschillen tussen ondernemers (de unieke aspecten) te overstijgen en tot meer algemene uitspraken te komen. De theorie wees

31 A.H. Cole, *Business enterprise in its social setting* (Cambridge, 1959). Oorspronkelijk maakt dit boek deel uit van een serie van drie werken. De andere boeken zijn: Thomas C. Cochran, *Business in American life. A history* (New York, 1972) en Alfred D. Chandler, *The visible hand. The managerial revolution in American business* (Cambridge, 1977). Zie: Chandler, *The visible hand*, vii.

32 Cole, 'The stone that the builders rejected', 110-111. Cole heeft later nog andere typologieën ontwikkeld. Zie hiervoor ook zijn boek *Business enterprise in its social setting* (1959).

33 Cole, *Business enterprise in its social setting*, 96; Vgl. Aitken, 'The entrepreneurial approach', 14.

34 De roltheorie is vooral bekend geworden door het werk van de sociologen Robert K. Merton: *Social theory and social structure* (Glencoe, 1957) en Erving Goffman, *The presentation of self in everyday life* (New York, 1956). Het concept stamt uit de jaren dertig, zie hiervoor: E.C. Siegerist, 'De tweevoudige betekenis van het rolbegrip in de roltheorie', in: *Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie* (Themanummer over Roltheorie) 34 (1979) 89-97. Volgens deze theorie vertoont het gedrag van mensen een bepaalde consistentie. Dit wordt veroorzaakt door bijvoorbeeld hun maatschappelijke functie. Iemand die onderwijzer is zal bepaalde opvatting hebben over hoe hij/zij zich behoort te gedragen als onderwijzer, omgekeerd zullen anderen een bepaald gedrag verwachten. Over de bruikbaarheid in het historisch onderzoek: P. Burke, *History and social theory* (Cambridge, 1992) 47-50.

hem op het bestaan van bepaalde gedragspatronen, met andere woorden: de overeenkomsten werden meer benadrukt dan de verschillen. Cochran was, dertig tot twintig jaar voor andere bedrijfshistorici, al geïnteresseerd in de invloed van cultuur op ondernemers en culturele verschillen tussen ondernemers, getuige zijn studies over ondernemersgedrag in Puerto Rico en Argentinië. In zijn ogen was cultuur een interveniërende variabele tussen de feitelijke situatie en het uiteindelijke gedrag van ondernemers. Culturele factoren (via opvoeding, onderwijs en socialisatie meegegeven, door ervaring verder ontwikkeld) beïnvloeden de manier waarop wij onze omgeving interpreteren en hoe wij de toekomst zien. Op basis daarvan reageren we.³⁶ Bedrijfs geschiedenis ging echter niet de ‘culturele weg’ van Cochran (en van het centrum) op. Volgens David Sicilia zal bedrijfs geschiedenis, na de aandacht voor ‘structuur en strategie’, meer onderzoekstijd moeten besteden aan ‘cultuur en context’, zoals Cochran dat deed.³⁷

Het zou onjuist zijn om te menen dat in alle publikaties van het centrum bestaan-de theorieën werden gebruikt of nieuwe theorieën werden ontwikkeld. Lang niet alle onderzoeken waren ook comparatief. Zelfs de zo bekritiseerde ‘case method’ werd door mederwerkers van het centrum toegepast. Iedere onderzoeker mocht uiteindelijk zelf bepalen wat onderzocht werd en hoe dat het beste kon gebeuren. Dit heeft er, aldus Aitken, mede toe geleid dat de onderzoekers steeds verder van elkaar kwamen te staan.³⁸

De belangstelling voor ondernemers geschiedenis na 1960

Toen Cole in 1958 met emeritaat ging werd het centrum gesloten. Het oordeel over het werk van het centrum is mede afhankelijk van iemands opvattingen over geschiedenis als wetenschap. Voor wie veel waarde hecht aan ‘harde cijfers’, die zal

35 Chandler, *The visible hand*. Met name Hoofdstuk 3: The railroads: the first modern business enterprises, (81-122).

36 Van Th. C. Cochran zijn onder andere de volgende studies verschenen: *Railroad leaders, 1845-1890. The business mind in action* (Cambridge, 1953); *The Puerto Rican business man: a study in cultural change* (Philadelphia, 1959); idem (met R.E. Reina), *Entrepreneurship in Argentine culture* (Philadelphia, 1962). Belangrijke artikelen zijn: idem, ‘Cultural factors in economic growth’, in: *JEH* (1960); idem, ‘The entrepreneur in economic change’, in: *EEH* (1966); idem, ‘Towards a useful model for social change’, in: G. Rogers Taylor and L.F. Ellsworth, *Approaches to American economic history* (Charlottesville, 1971). Een bundel met artikelen is: idem, *The inner revolution. Essays on the social sciences in history* (New York, 1964). Synthesen zijn: *Business in American life* (1972) en *American business in the twentieth century* (1972). Een uitgebreide bespreking van zijn werk is te vinden in: Sicilia, ‘Cochran’s legacy’, 27-41.

37 Sicilia, ‘Cochran’s legacy’, 38.

38 Een selectie van de publikaties van het centrum is te vinden in: Aitken, *Explorations in enterprise*; een compleet overzicht biedt: Cole, ‘The Committee on Research’. Zie ook de eerste serie van het tijdschrift *Explorations in Entrepreneurial History* (*EEH*).

weinig positief zijn over het centrum. Ziet men geschiedenis als een studie van menselijk gedrag in al zijn facetten, waarbij ook plaats is voor kwalitatieve gegevens, dan zal oordeel positiever zijn. Aitken constateert dat de publikaties van het centrum nauwelijks enige invloed hebben gehad op andere historici, laat staan andere sociale wetenschappen.³⁹ Ook een andere oud-medewerker van het centrum, David Landes, constateert dat economisch-historici de publikaties zagen als een 'romantisch-impressionistische poging onmeetbare grootheden zoals culturele verschillen te onderzoeken'.⁴⁰ James H. Soltow daarentegen is positief over het werk van het centrum. De ondernemer had door het werk van het centrum een duidelijke plaats gekregen in het economisch-historisch onderzoek. Bovendien was het concept van de innoverende ondernemer breder geworden dan alleen technische uitvindingen.⁴¹

Volgens Aitken hadden andere sociale wetenschappers weinig belangstelling voor ondernemersgeschiedenis. Zijn beeld lijkt mij wat vertroebeld door de persoonlijke ervaringen met het centrum. Psychologen, sociaal-psychologen en sociologen hielden in de jaren zestig en zeventig belangstelling voor de ondernemer. Zij deden bijvoorbeeld onderzoek naar het karakter, de motivatie en de invloed van ervaringen uit de jeugd op het ondernemerschap. Geavanceerde technieken werden ontwikkeld om deze variabelen te meten. Aanvankelijk draaide het motieven- en karakteronderzoek om een paar variabelen (risiconemen, prestatiedrang, leiderschap), maar inmiddels worden er ruim veertig verschillende karaktereigenschappen geassocieerd met ondernemerschap en het einde is nog niet in zicht.⁴² Hoewel interessant, zijn deze onderzoeken voor historici weinig bruikbaar. De methode is niet geschikt, aangezien de personen om wie het in historisch onderzoek meestal gaat al overleden zijn. Verder is het niet mogelijk gebleken, om karaktereigenschappen te identificeren die alleen bij ondernemers worden waargenomen. Ook managers kunnen een hoge mate van prestatiedrang hebben; ambtenaren kunnen beschikken over leiderschapskwaliteiten.

39 Aitken, 'Entrepreneurial research', 14; Aitken, 'The entrepreneurial approach', 8-11.

40 David Landes, 'Introduction: on technology and growth', in: P. Higonnet, D.S. Landes and H. Rosovsky (eds.), *Favorites of fortune. Technology, growth, and economic development since the industrial revolution* (Cambridge, 1991) 6-7. Zie ook: W.N. Parker, 'Through growth and beyond: three decades in economic and business history', in: Louis P. Cain en Paul J. Uselding (eds.), *Business enterprise and economic change* (Kent State University Press, 1973) 31; Coats, 'The 'new' economic history', 200.

41 James H. Soltow, 'The entrepreneur in economic history', in: *American Economic Review (AER)* (1968) 84-92. (Herdrukt in: Livesay, *Entrepreneurship and the growth of firms*, I, 172-183.)

42 Een overzicht van de onderzoeken in: Kent et al, *Encyclopedia of entrepreneurship*. Voor het onderzoek naar karaktereigenschappen zie met name: John A. Hornaday, 'Research about living entrepreneurs', in: Kent et al, *Encyclopedia of entrepreneurship*, 36-37.

In het algemeen hebben economen, zo blijkt uit de literatuur⁴³, weinig belangstelling gehad voor de ondernemer of ondernemersgeschiedenis. Natuurlijk zijn er uitzonderingen te vinden, zoals F. Knight en J.A. Schumpeter, en recenter: I. Kirzner en M. Casson. Het zijn ook precies deze economen die door bedrijfshistorici veelvuldig worden geraadpleegd.⁴⁴ Aangezien bedrijfshistorici vooral een beroep doen op de economische wetenschap, zal een aantal theorieën worden behandeld.

Belangrijk in de jaren vijftig en zestig waren de 'behavioral economists' (met name H.A. Simon, R. Cyert en J. March) die op de beperkingen van het concept van de 'homo economicus' hebben gewezen. Zij ontwikkelden alternatieve concepten: de 'bounded rationality' (er zijn cognitieve beperkingen aan het vermogen van mensen om kennis op te nemen) en 'the behavioral theory of the firm': een nieuwe organisatietheorie. Simon was met name kritisch ten aanzien van het idee van winstmaximalisatie. Daar tegenover stelde hij het concept van 'satisficing'. Ondernemers streven niet altijd naar maximale winst, maar nemen genoeg met voldoende winst.⁴⁵

Een andere belangrijke stroming, deels voortbouwd op het werk van de 'behaviorial economist', is die van de transactiekosten en de 'new institutional economics' (met als auteurs onder andere: R. Coase, O.E. Williamson en D.C. North).⁴⁶ Transactiekosten zijn, evenvuldig gezegd, kosten anders dan die welke direct samenhangen met de produktie. North: 'Transaction costs are all the costs of human beings interacting with each other'.⁴⁷ North onderscheidt transformatie- en trans-

43 Zie het genoemde boek met economische definities van ondernemerschap van Hébert en Link in noot 4.

44 M. Blaug, 'Entrepreneurship before and after Schumpeter', in: idem, *Economic history and the history of economics* (New York, 1986) 219-229. Belangrijke uitzonderingen hierop zijn ondermeer Israel Kirzner en Mark Casson. Voor een overzicht: Mark Casson (ed.), *Entrepreneurship. The international library of critical writings in economics* (Aldershot 1990).

45 Over Simon: A.F.A. Korsten en Th.A.J. Korsten (red.) *Bestuurskunde. Hoofdfiguren en kernthema's* (Leiden, 1988) 71-85.

46 R. Coase, 'The nature of the firm', in: *Economica* 4 (1937) 386-405; O.E. Williamson, *Markets and hierarchies: analyses and antitrust implications* (New York, 1975); idem, *The economic institutions of capitalism* (New York, 1985). Zie voor een portret van Williamson en zijn denkbeelden het stimulerende boek: R. Swedberg, *Economics and sociology* (Princeton, 1990) 115-130. D.C. North, *Structure and change in economic history* (New York, 1981); idem, *Institutions, institutional change and economic performance* (Cambridge, 1990, reprint 1995); idem, 'Institutions, transaction costs, and the rise of merchant empires', in: J.D. Tracy (ed.) *The political economy of merchant empires* (New York, 1991) 22-41. W.N. Parker heeft bedrijfshistorici gewezen op de gevolgen van de toekenning van de Nobelprijs voor Economie aan D.C. North in 1993: 'A "new" business history? A commentary on the 1993 Nobel Prize in Economics', in: *BHR* 67 (1993) 623-636.

47 North, 'Institutions, transaction costs', 24.

actiekosten.⁴⁸ Deze theorie benadrukt ondermeer dat informatie (bijvoorbeeld over markten) geld kost. De ondernemer zal een keuze moeten maken tussen het zelf verzamelen van de informatie of deze kopen. Een ondernemer zal, ook vanwege de ‘bounded rationality’, nooit over alle informatie beschikken. Daarom vertonen ondernemers tot op zekere hoogte opportunistisch gedrag. In een bedrijf heeft ook niet iedereen de beschikking over dezelfde informatie: er is sprake van informatie-assymetrie tussen ‘principal’ en ‘agent’.

Vergelijkbaar met het idee van ‘bounded rationality’ is het concept van de ‘embeddedness of economic action’, zoals ontwikkeld door onder andere H.C. White en M. Granovetter. Volgens dit concept zijn ondernemers niet vrij in hun beslissingen, omdat ze deel uitmaken van een gemeenschap. Dit heeft geresulteerd in onderzoeken naar de invloed van netwerken op ondernemersgedrag. Volgens Granovetter kiezen ondernemers onder invloed van hun netwerken niet altijd voor de meest efficiënte machines of organisatievormen. Als op een zeker moment een bepaalde organisatiestructuur erg populair is, zal deze ook door anderen worden overgenomen, ongeacht de noodzakelijkheid of wenselijkheid. Men wil immers niet achterblijven.⁴⁹ Hiervoor werd de term ‘path dependency’ ontwikkeld.

Het concept van ‘path dependency’ is vooral door techniekhistorici toegepast. In een befaamd artikel heeft P.A. David dit idee toegepast op het bekende qwerty-toetsenbord. Hij laat zien hoe onder invloed van bepaalde processen, van een eenmaal gemaakte keuze niet meer wordt afgeweken, zelfs niet als er efficiëntere mogelijkheden zijn. Zijn artikel laat enerzijds de beperkingen zien van het door economen gebruikte model van de ‘homo economicus’ en wijst anderzijds op het belang van een kruisbestuiving tussen de verschillende sociale wetenschappen.⁵⁰

Als laatste wil ik hier noemen het werk van A.O. Hirschman, met name zijn boek *Exit, Voice and Loyalty*.⁵¹ In een uitermate prikkelend en zorgvuldig opgebouwd betoog tracht hij uit te leggen waarom producenten niet direct reageren op dalend vertrouwen van consumenten, tot uiting komende in stagnerende afzetcijfers. Consumenten zijn over het algemeen heel trouw aan een producent, zelfs als hij infe-

48 Bijvoorbeeld kosten verbonden aan het beschermen van patenten in het buitenland.

49 Over White en Granovetter: Swedberg, *Economics and sociology*, 78-96 en 96-114. Granovetter heeft een intrigerend boekje geschreven over hoe netwerken ontstaan en functioneren, met name wees hij op het belang van zogeheten ‘weak ties’ in een netwerk. Dit zijn relaties met personen die niet tot iemands primaire netwerk behoren en daarom vaak over andere informatie beschikken. M. Granovetter, *Getting a job. A study of contacts and careers* (Cambridge, 1974); idem, ‘The strength of weak ties’, in: *American Journal of Sociology* 78 (1973) 1360-1380; idem, ‘Economic action and embeddedness’, in: *American Journal of Sociology* 91 (1985) 481-510.

50 P.A. David, ‘Understanding the economics of QWERTY: the necessity of History’ in: W.N. Parker (ed.) *Economic History and the modern economist* (Oxford, 1986) 30-50.

51 A.O. Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty: responses to decline in firms, organizations, and states* (Cambridge, 1970).

rieure produkten of diensten levert. Uiteraard zit aan de loyaliteit wel een grens. Producenten zijn echter niet altijd geneigd om bij klachten onmiddellijk in actie te komen en Hirschman tracht te verklaren waarom dat zo is. Volgens hem kunnen klanten kiezen uit drie reacties: loyaliteit ten aanzien van de verkoper ('loyalty'), hun beklag doen ('voice') of overstappen naar een nieuwe leverancier ('exit'). De mogelijkheid van alternatieven speelt in deze beslissingen een belangrijke rol. Wie geen auto heeft is aangewezen op het openbaar vervoer, zelfs als dat van slechte kwaliteit is.

Deze selectie van theorieën is natuurlijk uitermate subjectief en onvolledig. Met het aanstippen van deze theorieën wil ik vooral laten zien dat de economische wetenschap meer te bieden heeft dan alleen Schumpeter. De belangrijkste ontwikkeling in het denken over ondernemers bij economen is mijns inziens dat de ondernemer in de genoemde theorieën menselijker, socialer en dynamischer is geworden. In vergelijking met het model van de 'homo economicus' is dat een vooruitgang, al gaat de verspreiding van deze nieuwe denkbeelden onder economen zeer langzaam.

Een onderwerp dat hier niet onbesproken mag blijven, is de discussie over het verschil tussen ondernemer en manager. Zoals we hebben gezien maakt Schumpeter een helder onderscheid tussen ondernemen (innoveren) en managen (de dagelijkse leiding). Bij hem draait het om handelingen of economische functies. Een ondernemer was, aldus Schumpeter, voor het grootste deel van de tijd echter gewoon manager. In de eenvoudigste vorm, de eenmanszaak, vallen de functies ondernemen en managen samen in een persoon: de ondernemer-eigenaar. En gelukkig bestaat het overgrote deel van het bedrijfsleven uit dergelijke eenmanszaken. Bedrijfshistorici houden zich echter vooral met het grootbedrijf bezig en daar is de situatie veel complexer. Dit vraagstuk is grotendeels een definitiekwestie. Een ruime definitie van ondernemen omvat veel elementen (gedragingen of economische functies) die anderen eerder tot management rekenen; omgekeerd geldt dat wie een brede definitie van managen gebruikt, zoals bijvoorbeeld die van H. Mintzberg, nauwelijks nog ruimte over laat voor ondernemen. Bovendien zijn deze begrippen toegepast op de 'non profit'-sector en de overheid, met alle gevolgen van dien: de ondernemende professor of de innoverende ambtenaar zijn geen zeldzaamheid meer! Een consensus over de definitie van ondernemer lijkt mij op korte termijn niet te verwachten. Ook het centrum van Cole slaagde daar uiteindelijk niet in.⁵²

52 H. Mintzberg, *Mintzberg on management. Inside our strange world of organizations* (New York, 1989). Hierin met name hoofdstuk 1: 'The manager's job' (7-25). Voor een eerste kennismaking met het debat over de verschillen en overeenkomsten tussen 'ondernemer-manager': P. Temin, 'Entrepreneurs and managers', in: P. Higonnet et al, *Favorites of fortune*, 339-356; M. Casson, *The Entrepreneur: an economic theory* (Oxford, 1982), alsmede de door M. Casson geredigeerde bundel *Entrepreneurship* (Aldershot, 1990).

Een aanknopingspunt voor een definitie van ondernemen kan misschien gevonden worden in nieuwe modellen, waarin verschillende fasen van ondernemerschap worden onderscheiden. Volgens deze theorieën bestaat ondernemen uit meerdere activiteiten (innoveren, marketing, management en administratie) die naarmate het bedrijf groter wordt een verschillend gewicht kunnen krijgen. In een eenmanszaak vervult de ondernemer al deze functies. Als een bedrijf groter wordt zal er een specialisatie van taken optreden. In zeer grote bedrijven houdt de ondernemer zich eigenlijk nog alleen maar bezig met het ontwerpen van een strategie voor de toekomst. Deze modellen breken met een statische visie op het ondernemerschap en bieden de mogelijkheid voor een dynamische analyse. Een ondernemer evolueert mee met zijn bedrijf. Dat maakt deze voor bedrijfshistorici zo interessant, omdat in de geschiedenis immers alles aan verandering onderhevig is.⁵³

Zoals we hebben gezien, poogde Cole met behulp van ondernemersgeschiedenis zoveel mogelijk (economisch-)historici, sociologen en economen te laten samenwerken. Uit het voorgaande blijkt dat, na de opheffing van het centrum, van samenwerking tussen verschillende disciplines geen sprake was. De belangstelling voor de ondernemer bleef desondanks bestaan. Volgens Aitken en Landes, hadden economisch-historici echter helemaal geen interesse in ondernemersgeschiedenis. Inderdaad ging een grote groep Amerikaanse economisch-historici de richting op van de sterk kwantitatieve 'new economic history', ook wel 'cliometrics' genoemd. Dit werk spreekt niet iedereen aan. Door Harold Livesay, duidelijk geen liefhebber van dit genre, zijn zij achtereenvolgens aangeduid als: '...Visigoth economist' (1982), '...a kettle of quantitative voodoo and cookery' (1989) en '...numerological ju-ju men' (1995). Naar zijn mening hebben de 'new economic historians', wel veel debatten en data opgeleverd, maar weinig verklarende theorieën.⁵⁴

Ook de bedrijfshistorici in Amerika gingen, na het 'tijdperk-Gras', een iets andere richting op. De 'case method' bleef weliswaar belangrijk, net als de nadruk op het functioneren van het topmanagement. Maar steeds vaker werd daarnaast de comparatieve onderzoeksmethode toegepast. Dezw aanpak is bekend geworden

53 Voor de modellen: Kent et al, *Encyclopedia of entrepreneurship*; E. Chell, J. Haworth & S. Bradley, *The entrepreneurial personality. Concepts, cases and categories* (New York, 1991) m.n. 61-64; Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf (RMK), *Ondernemerschap in het Midden- en Kleinbedrijf in een vernieuwende omgeving* (Den Haag, 1991) 5-19.

54 Harold C. Livesay, 'Entrepreneurial history', in: Kent et al, *Encyclopedia of entrepreneurship*, 12; Harold C. Livesay, 'Entrepreneurial dominance in businesses large and small, past and present', in: *BHR* (1989), 5; Harold C. Livesay, 'Introduction', in: idem, *Entrepreneurship and the growth of firms*, I, xvi. De invloed van de 'New Economic History' op Europa is beschreven door H. Van der Wee & P.M.M. Klep, 'Quantitative Economic History in Europe since the second world war: survey, evaluation and prospects', in: *Recherches Economiques de Louvain*, 41 (1975) 195-219.

onder de naam: institutionele, comparatieve bedrijfsgeschiedenis en is vooral ontwikkeld door Alfred D. Chandler Jr. van de Harvard Business School. De methode van Chandler domineerde de onderzoeksagenda in Amerika, en in sommige Europese en Aziatische landen.⁵⁵ Welke consequenties had dit voor de ondernemersgeschiedenis? Welke plaats had de ondernemer in de bedrijfsgeschiedenis van Chandler?

De ondernemer en de institutionele bedrijfsgeschiedenis (1963-1990)

De institutionele, comparatieve bedrijfsgeschiedenis is sterk beïnvloed door Thorstein Veblen, John R. Commons en Talcott Parsons. Personen spelen een zeer geringe rol, structuren en instituties daarentegen een veel grotere. Ondernemers verschijnen enkel op het toneel als oprichters van bedrijven. Deze groeien vervolgens uit tot grote, bureaucratische organisaties, geleid door professionele managers. De scheiding van eigendom en leiding, de zogeheten 'Managerial Revolution', was typerend voor de Amerikaanse industriële bedrijven. Mede hierdoor, aldus Chandler, konden zij blijven groeien. Onderzoek in eigen laboratoria leverde continu nieuwe produkten op. De afzetmarkt beperkte zich niet langer tot het eigen land: de wereld werd als één groot productie- en afzetgebied gezien.

De 'Chandlerian business history' heeft grote invloed gehad op het bedrijfshistorisch onderzoek, maar ook in aanverwante gebieden zoals de techniekgeschiedenis.⁵⁶ Deze visie van de triomf van (het Amerikaanse) 'Big Business', past geheel in de tijdgeest van de jaren zestig en zeventig, toen het Amerikaanse management de wereld veroverde. Ook in Europa gold in die jaren: 'Big is beautiful'. Dat veel van deze bedrijven in de daaropvolgende decennia in grote problemen zijn gekomen (zoals: General Motors, Chrysler, IBM), bevestigt voor een

55 Een kernachtige weergave van zijn methode is te vinden in: A.D. Chandler Jr, 'Comparative business history', in: D.C. Coleman and P. Mathias, *Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson* (Cambridge, 1984); idem, 'Business history as institutional history', in: Rogers Taylor and Ellsworth, *Approaches to American economic history*, 17-24. Dit heeft geresulteerd in drie standaardwerken van zijn hand: *Strategy and structure. Chapters in the history of the American industrial enterprise* (Cambridge, 1962); *The visible hand. The managerial revolution in American business* (Cambridge, 1977); *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism* (Cambridge, 1990). Zie ook: Thomas McGraw (ed.), 'Introduction: the intellectual odyssey of Alfred D. Chandler, Jr', in: idem: *The essential Alfred Chandler*, 1-22. Hierin is ook een bibliografie van Chandler te vinden.

56 Een discussie over Chandlers boek *Scale and scope*, met bijdragen van F.M. Scherer, T.P. Hughes, R. Church, J. Kocka, Hidemasa Morikawa, A. Fishlow, N. Fligstein en Chandlers antwoord, is te vinden in *BHR* 64 (1990) 690-758. Zie voor de techniekgeschiedenis: D.A. Hounshell, 'Hughesian history of technology and Chandlerian business history: parallels, departures and critics', in: *History and Technology* 12 (1995) 205-224.

aantal bedrijfshistorici dat de analyse van Chandler niet juist is.⁵⁷ Volgens Livesay en Ed Constant geeft Chandler met zijn publikaties een vertekend beeld van Amerikaanse bedrijven in het bijzonder en ondernemingen (en ondernemers) in het algemeen. De bedrijven, zo luidt hun kritiek, lijken een eigen leven te leiden en worden bestuurd door makkelijk te vervangen managers.⁵⁸

De aandacht voor het grootbedrijf lijkt de laatste jaren te zijn afgenomen. In 1988 verkondigde Louis Galambos, die eerder al had aangetoond een goede neus te hebben voor de richting van bedrijfshistorisch onderzoek,⁵⁹ dat ondernemerschap weer een 'hot item' was.⁶⁰ De werken van M.G. Blackford, over het midden- en kleinbedrijf, en Ph. Scranton, over verschillende vormen van productie, zijn indicaties voor de toenemende belangstelling voor ondernemerschap onder bedrijfshistorici.⁶¹ Deze toenemende interesse kwam eerder tot uiting bij andere discipline's, zoals bijvoorbeeld bedrijfskunde en organisatie-sociologie.

57 De visie van Chandler is getoetst op Europa. Zie hiervoor: N. Horn and J. Kocka (eds.), *Law and the formation of the big enterprises in the 19th and Early 20th centuries* (Göttingen, 1979); A. Chandler and H. Deams (eds.), *Managerial hierarchies. Comparative perspectives on the rise of the modern industrial enterprise* (Cambridge, 1980). Kritiek op de visie van Chandler, met name op zijn typering van Engeland als 'personal capitalism' of 'family capitalism' als oorzaak voor de relatieve achteruitgang van Engeland, is vooral verwoord door Engelse bedrijfshistorici. Zij tonen aan dat familiebedrijven niet noodzakelijk conservatief zijn en dat sommigen goed konden concurreren met de Amerikaanse 'managerial firms'. Zie met name J. Brown and M.B. Rose (eds.) *Entrepreneurship, networks and modern business* (Manchester, 1993).

58 Zie voor Livesay de reeds eerder genoemde werken in de voetnoten. Voor Ed Constant, idem, 'Limited reach: the Visible Hand and the 'oil bidness' in Texas', in M. Davids et al, *Proceedings*, 44-61. Uiteraard heeft Chandler zich verweerd tegen deze kritiek, zie: Chandler, 'Managerial enterprise', 541-554 en zijn 'The competitive performance of U.S. industrial enterprises since the Second World War', in: *BHR* 68 (1994) 1-72. Niet vergeten mag worden dat Chandler nooit de intentie heeft gehad een totaal beeld van grote bedrijven te schetsen en zich heel goed bewust was van de beperkingen van zijn onderzoeken. Zie hiervoor bijvoorbeeld de inleiding bij zijn boek *The visible hand*. Er zijn natuurlijk ook lovende woorden over het werk van Chandler geuit. Zie bijvoorbeeld: Ch.S. Maier, 'Accounting for the achievements of capitalism. Alfred Chandler's business history', in: *Journal of Modern History* 65 (1993) 771-782.

59 Eerder voorzag Galambos al de opkomst van de institutionele school: Louis Galambos, 'The emerging organizational synthesis in modern American history', in: *BHR* (1970) 270-290. Naderhand de invloed van technologie, politiek en professionalisering: Louis Galambos, 'Technology, political economy, and professionalization', in: *BHR* (1983) 471-493.

60 Louis Galambos, boekbespreking in *BHR* (1988) 547-549.

61 M.G. Blackford, *A history of small business in America* (New York, 1991); M.G. Blackford, 'Small business in america: a historiographic survey', in: *BHR* 65 (1991) 1-26; Ph. Scranton, 'Diversity in diversity. Flexible production and American industrialization, 1880-1930', in: *BHR* 65 (1991) 27-90. Zie voor Europa: Margrit Müller (ed.) *Structure and*

De herontdekking van de ondernemer (1980-1995)

In de jaren tachtig was er sprake van een toenemende belangstelling voor ondernemerschap, met name bij bedrijfskundigen ('business schools'), organisatie-theoretici en consultants. Voor het overgrote deel concentreerde het onderzoek zich op startende ondernemers en was gericht op praktische resultaten. De gedachte hierachter was dat men de factoren zou kunnen vaststellen die bepalen wanneer iemand wel of niet een succesvol ondernemer wordt. Dit was handig voor geldschieters, zoals banken en de overheid. Bovendien zou dan begonnen kunnen worden met opleidingen voor ondernemerschap. Welke oorzaken kunnen worden genoemd voor de hernieuwde belangstelling voor ondernemers en ondernemerschap? Volgens A. Shapero spelen de volgende factoren een belangrijke rol: de economische recessie van de jaren zeventig; het gevoel een gevangene te zijn van de grote bedrijven; een verschuiving in waarden en normen en de behoefte aan creatieve oplossingen.⁶²

De economische recessie, volgend op de oliecrisis van 1973-1974, bracht veel grote bedrijven in de problemen. Dit werd nog versterkt door de opkomst van Aziatische landen die kennelijk minder last hadden van de recessie. Dit ondanks het feit dat ook zij voor hun olie in zeer grote mate afhankelijk waren van importen uit het Midden-Oosten. Het Westen bleek niet in staat een adequaat antwoord te geven op deze concurrentie, anders dan op de klassieke manier, dat wil zeggen: het met steun van de overheid instellen van importheffingen en quotaregelingen, subsidiëring van bedrijven, enzovoort. Door het succes van de 'Aziatische tijgers' kwam er belangstelling voor culturele factoren, onder andere bedrijfscultuur, ter verklaring van succesvol ondernemerschap. Het zijn onderwerpen die het centrum van Cole drie decennia eerder al had aangesneden.⁶³

Tussen 1972 en 1979 steeg het zelfstandig ondernemerschap in de VS met maar liefst 25 procent. Van 1950 tot 1980 groeide het aantal jaarlijks nieuw opgerichte Amerikaanse bedrijven van 93.000 tot 600.000.⁶⁴ Uit onderzoek bleek dat de eco-

strategy of small and medium-size enterprises since the industrial revolution (Leuven, 1994).

62 A. Shapero, 'The entrepreneurial event', in: Calvin A. Kent, *The environment for entrepreneurship* (Toronto, 1984) 21-22.

63 Livesay, 'Entrepreneurial dominance', 4; A.C. Zijderveld, *Bedrijfscultuur. Fantoom en feit* (Den Haag, 1988). Zie met name hoofdstuk drie waar Zijderveld het belang van culturele factoren ter verklaring van het Japanse succes relateert. Vgl. Anil Khosla, 'Japanese Firm Controversy: a Maverick's Viewpoint', in: Davids et al, *Proceedings*, 231-248. Het Japanse idee van 'life-time-employment' (LTE) wordt vaak gezien als een cultureel verschijnsel. Khosla laat zien dat LTE uit een zuiver economische noodzaak, namelijk het tekort aan geschoolde arbeiders in Japan, na de Tweede Wereldoorlog ontstond. Via LTE bonden ondernemers schaarse vakkrachten aan hun bedrijf.

64 Calvin A. Kent, 'The rediscovering of the entrepreneur', in: idem, *The environment for entrepreneurship*, 1.

nomie bleef groeien, hoewel veel grote bedrijven personeel lieten afvloeien. Voor een belangrijk deel bleek het midden- en kleinbedrijf verantwoordelijk voor nieuwe banen, innovaties en investeringen. Het overheidsbeleid richtte zich vooral op het grootbedrijf. De nieuwe slogan werd: 'small is beautiful'.⁶⁵

De jongeren van de 'flower power'-generatie streefden naar meer vrijheid, zelfstandigheid en mogelijkheden om creatief bezig te zijn, aldus Shapero. De kwaliteit van het werk werd net zo belangrijk gevonden dan het salaris. Men zag niet veel in een baan bij een van de grote bedrijven en begon liever voor zichzelf. Deze houding uitte zich in een minder grote mate van loyaliteit aan de werkgever, de politieke partij, de vereniging en het merk.

De grote stroom aan onderzoeken naar ondernemersgedrag en ondernemerschap heeft geleid tot enkele nieuwe inzichten. Livesay vat de resultaten van de afgelopen tien jaar in drie punten samen. Ten eerste is duidelijk geworden dat, ongeacht hun omvang, individuen centraal moeten staan in onderzoek en niet organisaties. Individueel gebruiken de organisatie om bepaalde doelen te bereiken. Een bureaucratische structuur is geen logische consequentie van het groter worden, maar eerder een bewijs van falend ondernemerschap.⁶⁶ Ten tweede moet een onderscheid worden gemaakt tussen ondernemers die streven naar groei en zij die streven naar continuïteit. Innovatie is voor de eerste groep ondernemers belangrijk, maar geen doel op zich. Het is een middel om het doel (groei) te bereiken. Recent onderzoek toont aan dat ondernemers geen overmatige belangstelling hebben voor techniek of technologie, maar het alleen zien als instrumenteel. Zij kiezen die techniek of technologie waarvan ze verwachten betere resultaten te krijgen. Tenslotte concludeert Livesay dat, hoewel omvang van belang kan zijn bij de continuïteit, ook grote organisaties altijd behoefte blijven houden aan leiders die inspireren en motiveren. Charismatisch leiderschap garandeert blijvende aandacht voor kwaliteit, innovatie, produktiviteit en groei. Een bedrijf kan organisatorisch goed in elkaar zitten, maar onder een slechte ondernemer toch failliet gaan. Omgekeerd kan een organisatorisch zwak bedrijf door een krachtige ondernemer worden omgetoverd in een goed renderend bedrijf.

65 Naderhand kwam er kritiek op deze optimistische cijfers over werkgelegenheid en innovatievermogen: zie hiervoor: Kent, 'The rediscovering of the entrepreneur', 5-7. Kleinbedrijf in de VS houdt in minder dan 500 werknemers; in Nederland is dat 0-10 werknemers.

66 Dit heeft geleid tot onderzoek naar de mogelijkheden om in grote bedrijven het zogeheten 'intrapreneuren' te stimuleren: ondernemen binnen de onderneming. Zie bijvoorbeeld: Alan A. Gibb, 'Entrepreneurship and intrapreneurship: exploring the differences', in: R. Donckels and A. Miettinen (eds.), *New findings and perspectives in entrepreneurship* (Aldershot, 1990) 33-68; J.A. Bigot, 'Intern ondernemen bij DSM', in: A. Shapero et al, *Ondernemen binnen de onderneming* (Den Haag, 1983) 31-40.

Samengevat ontstaat het volgende beeld van de ondernemersgeschiedenis in Amerika. Onvrede over de toen bestaande bedrijfsgeschiedenis was een belangrijke reden voor het ontstaan van ondernemersgeschiedenis. Het onderzoekscentrum van Cole wilde meer aandacht voor de rol van de ondernemer (in plaats van het bedrijf), comparatief te werk gaan (als alternatief voor de case-studies) en een grotere plaats in ruimen voor theorievorming en -gebruik. De ondernemersgeschiedenis verloor aan momentum toen het centrum op hield te bestaan. Onder invloed van de ‘Chandlerian business history’ in de jaren zestig en zeventig, verdween de ondernemer praktisch geheel uit beeld. Sinds het begin van de jaren tachtig staat de ondernemer echter weer in de belangstelling in Amerika. In hoeverre hier sprake is van een louter Amerikaanse ontwikkeling, zal in de volgende paragraaf worden onderzocht als we de ondernemersgeschiedenis in Nederland en België gaan bekijken. Was er in beide landen wel belangstelling voor ondernemersgeschiedenis? Zijn er aparte instituten opgericht voor de bestudering van ondernemersgeschiedenis? Wat is er zoal gepubliceerd op dit terrein?

3. Ondernemersgeschiedenis in Nederland en België

De discussie over een definitie

‘De ondernemer mag dus weer’, schreef Pim Kooij in 1993, naar aanleiding van een congres over Nederlandse ondernemers over de grenzen. Hoewel het aanbod aan congresbijdragen hem teleurstelde, zag hij goede perspectieven voor ondernemersgeschiedenis. Tot de jaren zestig verschenen, aldus Kooij, nog geregeld boeken over ondernemers, maar in de jaren zeventig verschoof het accent naar het bedrijf. Sinds de jaren tachtig staat de ondernemer weer meer in de belangstelling. Kooij constateert verder dat tot de jaren tachtig ondernemers overwegend als helden werden geportretteerd, hetgeen nu niet meer zou kunnen. Als het beeld dat Kooij schetst correct is, dan zou Nederland wat betreft de belangstelling voor ondernemersgeschiedenis, grotendeels het Amerikaanse patroon volgen.⁶⁷ Maar is dit wel zo?

Anders dan in Amerika, vinden we in Nederland en ook in België, echter geen initiatief dat vergelijkbaar is met dat van Cole in Harvard in de jaren vijftig. De basis voor de wetenschappelijke ondernemersgeschiedenis in Nederland is aan het einde van de jaren zestig gelegd door Peter Klein met zijn dissertatie over de Trippen en een reeks artikelen over ondernemersgedrag in Nederland.⁶⁸ In zijn

67 P. Kooij, ‘Nederlandse ondernemers over de grenzen. Een vertrekpunt’, in: *Bijdragen en Mededelingen tot de Geschiedenis der Nederlanden (BMGN)* 108 (1993) 649-654, citaat op 652.

68 P.W. Klein, *De Trippen in de 17e eeuw. Een studie over het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt* (Assen, 1965). Dit najaar verschijnt een feestbundel voor P.W. Klein onder redactie van C.A. Davids, W. Fritschy en L.A. van der Valk, *Kapitaal, ondernemer-*

onderzoek naar de economische geschiedenis van Nederland sinds de zeventiende eeuw nam de ondernemer een centrale plaats in. Het artikel over 'traditionele ondernemers en economische groei' (1966) bevat een pleidooi van Klein voor onderzoek naar de geschiedenis van het ondernemen (de activiteiten) in plaats van ondernemersgeschiedenis (de personen). De variëteit aan personen is zijns inziens dermate groot dat het onmogelijk is om tot algemene uitspraken te komen. Op grond van zijn latere publikaties kan men niet anders doen dan concluderen dat Klein inderdaad deze weg is ingeslagen.⁶⁹

In zijn bekende historiografische overzicht inzake 'de stand der bedrijfs-geschiedenis in Nederland' beschrijft De Vries de verschillende achtergrond van respectievelijk 'business history' en 'entrepreneurial history' in Amerika, om vervolgens de bedrijfs-geschiedenis in Nederland te bespreken. Hij presenteert voorts een zeer brede 'werkdefinitie' van bedrijfs-geschiedenis. Zijn definitie bestrijkt alle velden die met bedrijfs-geschiedenis onderzocht kunnen worden: de ondernemer, het bedrijf, een bepaald aspect van het bedrijf (financiering, techniek), de bedrijfstak, het bedrijfsleven in zijn geheel, de relatie met de omgeving (politiek, vakbeweging, consumenten). In zijn visie lijkt de ondernemer, en daarmee de ondernemers-geschiedenis, een onderdeel te zijn van de bedrijfs-geschiedenis.⁷⁰

Volgens H.H. Vleesenbeek kan men echter omgekeerd evengoed betogen dat bedrijfs-geschiedenis een onderdeel is van ondernemers-geschiedenis, omdat ondernemers-geschiedenis meer omvat dan alleen onderzoek naar het leiding geven aan een bedrijf. Hij onderscheidt drie velden. Op de eerste plaats de bedrijfs-geschiedenis in engere zin (vergelijkbaar met de 'company history'). Dit eerste veld kan weer worden verdeeld in een holistische studie en een onderzoek naar het

schap en beleid in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden (Amsterdam, 1996). De bundel bevat enkele bijdragen over ondernemers.

69 Zie bijvoorbeeld: P.W. Klein, *Traditionele ondernemers en economische groei in Nederland 1850-1914* (1966); idem, *Kapitaal en stagnatie tijdens het Hollandse vroegkapitalisme* (1967); idem, 'Nederlandse glasmakerijen in de zeventiende en achttiende eeuw', in: *ESHJB XLIV* (1982) 31-44; idem, 'De ondernemer en het ondernemen in de sociaal-economische geschiedenis' (1968), herdrukt in: L. Noordegraaf (red.) *Ideeën en ideologieën. Studies over economische en sociale geschiedenis in Nederland 1894-1991* (Amsterdam, 1991) 294-310; idem: "'Little London": British merchants in Rotterdam during the seventeenth and eighteenth centuries', in: Coleman and Mathias, *Enterprise and history*; idem, 'De Tonkinees-Japanse zijdehandel van de VOC en het Inter-Aziatische verkeer in de zeventiende eeuw', in: W. Frijhoff en M. Hiemstra (red.) *Bewogen en bewegen. De historicus in het spanningsveld tussen economie en cultuur* (Tilburg, 1982) 152-178; idem (met J.W. Veluwenkamp), 'The role of the entrepreneur in the economic expansion of the Dutch Republic', in: K. Davids and L. Noordegraaf (eds.) *The Dutch economy in the golden age. Nine studies* (Amsterdam, 1993) 27-55.

70 De Vries, 'De stand der bedrijfs-geschiedenis', 10-21 (herdrukt in: Geurts en Messing, *Theoretische en methodologische aspecten*, 107-137).

management. Het tweede veld omvat het bedrijf, de bedrijfstak of het bedrijfsleven en zijn omgeving (exclusief de marktrelaties). En tenslotte is er nog de ondernemer als derde veld, waarbij aandacht voor economische, sociale en/of mentale aspecten. Vleesenbeek erkent dat het onderscheid eerder analytisch dan praktisch is.⁷¹

K.E. Sluyterman neemt een tussenpositie in. Zij is van mening dat het gaat om twee elkaar overlappende vakgebieden. Richt men het onderzoek op het beleid of de strategie, dan bevindt het onderzoek zich precies op het gedeelte waar bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis elkaar overlappen.⁷² J.F.E. Bläsing is van mening dat er tussen beide geen fundamenteel verschil bestaat en ziet de discussie als een 'academisch vraagstuk', dat wil zeggen theoretisch misschien interessant, maar van weinig praktische waarde. Volgens hem kan het een niet zonder het ander. Zijn studie over het familiebedrijf Hendrix omvat derhalve zowel de ondernemer (de 'entrepreneurial firm'), als het bedrijf (de 'managerial enterprise').⁷³ Voor haar studie naar C.J. Honig prefereert Ch. Vancoppenolle evenwel nadrukkelijk het predikaat 'ondernemersgeschiedenis', omdat niet het bedrijf maar juist de persoon (de ondernemer) 'als punt van uitgang en terugkeer' fungeert.⁷⁴

Uit deze samenvatting van de discussie blijkt dat het onderscheid tussen bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis door de auteurs eerder wordt geminimaliseerd, dan dat men de discussie op scherp zet met afwijkende standpunten. Voorzover er sprake zou zijn van een onderscheid tussen een bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis slaagt men er niet in dit overtuigend te onderbouwen met theoretische en/of methodologische argumenten. Het lijkt mij meer een gevoelsmatige kwestie te zijn. Hoe komt het dat er in Nederland en België zo weinig is nagedacht over de verschillen tussen bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis?

Zoals we hebben gezien ontstond ondernemersgeschiedenis in Amerika vooral uit onvrede over de beoefening van bedrijfsgeschiedenis. In Europa heeft bedrijfs-

71 H.H. Vleesenbeek, *De eerste grote industriële fusie in Nederland na de Tweede Wereldoorlog. Het ontstaan van Nijverdal-Ten Cate - een bedrijfshistorische analyse* (Rotterdam, 1981) 9-19, met name 14; idem, 'Bedrijfsgeschiedenis', in: *Spiegel Historiae* 21 (1986) 79-81. Men kan beter een onderscheid maken tussen een holistische en een thematische studie. In het eerste geval wordt het bedrijf in zijn geheel geschetst, in het andere geval wordt gekeken naar de bepaalde onderdelen, bijvoorbeeld: financiering, 'public relations', marketing, techniek, arbeidsverhoudingen, enzovoort.

72 K.E. Sluyterman, *Ondernemen in sigaren. Analyse van bedrijfsbeleid in vijf Nederlandse sigarenfabrieken in de perioden 1856-1865 en 1925-1934* (Tilburg, 1983) 2-5.

73 J.F.E. Bläsing, *Op het spoor van de Körver. Ontstaan, groei en transformatie van de Brabantse familieonderneming Hendrix' Fabrieken 1979/1930. Bedrijfsgeschiedkundig bekeken* (Leiden, 1986) x-xi.

74 Ch.M.C. Vancoppenolle, *Tussen paternalistische zorg en zakelijk management. C.J. Honig als eindpunt van persoonsgericht sociaal ondernemersgedrag in een Zaaans familiebedrijf (1930-1975)*, (Amsterdam, 1993) 1-3.

geschiedenis echter nooit die beperkte invulling gekregen zoals in Amerika, namelijk in de vorm van 'company history' met hoofdzakelijk aandacht voor de 'business administration'. Volgens Livesay heeft de bedrijfsgeschiedenis in Europa altijd veel aandacht besteed aan het individu (de ondernemer) en aan sociale en culturele aspecten.⁷⁵ Hij wijst op de discussies over de industriële achteruitgang van Groot-Brittannië en de rol van falende Britse ondernemers, het economisch wonder van de Duitse wederopbouw na 1945 of de betekenis van het patronaat met betrekking tot de modernisering van Frankrijk.⁷⁶ Een andere reden voor het geringe onderscheid tussen bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis, kan gelegen zijn in de nog overheersende invloed van het familiebedrijf in Europa. Waar eigendom en leiding in handen zijn van een familie vervaagt de grens tussen ondernemer en bedrijf. Dit goed te zien in het werk van Heerding over Philips, waar de grondleggers (Anton en Gerard) een prominente rol spelen of het werk van Wilson over Unilever, waarin de families van Van den Bergh, Jürgens en Lever een belangrijke rol spelen.⁷⁷ De bedrijfsgeschiedenis in Nederland en België ontwikkelt zich grotendeels onafhankelijk van Amerika en heeft geen eigen school voortgebracht, terwijl ook het elders zo invloedrijke werk van Chandler, hier nauwelijks volgen kent.⁷⁸

De institutionele ontwikkeling

De institutionele ontwikkeling van de bedrijfsgeschiedenis in Nederland is genoegzaam bekend, want uitgebreid beschreven door De Vries (1974/1979, 1978,

75 Livesay, 'Introduction', xvi; Livesay, 'The American totem' (1994), p. 300 en noot 4 op p. 311. Dit wordt wat betreft Nederland bevestigd in E.J. Fischer et al, 'Bedrijfsgeschiedenis: een overzicht', in: *JbGBT V* (1988) 20-22.

76 Voor Nederland zouden we kunnen wijzen op de discussie over de late industrialisatie en de 'Jan Salie-geest' van ondernemers in de negentiende eeuw of de economische achteruitgang van de Republiek in de achttiende eeuw. Voor een overzicht: J.L. van Zanden, 'The Dutch economic history of the period 1500-1940: a review of the present state of affairs', in *Economic and Social History in the Netherlands I* (Amsterdam, 1989) 9-29; L. Noordegraaf, 'Anders, maar ook eender. Economische geschiedschrijving in Nederland 1922-1992', in: M.M.G. Fase en I. van der Zijpp (red.), *Samenleving en economie in de twintigste eeuw* (Leiden/Antwerpen, 1992) 515-521.

77 A. Heerding, *Geschiedenis van de N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken* (Leiden, 1986) 2 delen. Wilson, *Geschiedenis van Unilever*. Zie voor hetzelfde verschijnsel bij een kleine onderneming bijvoorbeeld: W.E. Goelema, 'De Russische handel in kapbalken van de fa. J.M. Meihuizen & zoon', in: *BMGN* 108 (1993) 683-698.

78 Uitzonderingen zijn: E.S.A. Bloemen et al, 'De vermogensontwikkeling van Nederlands grootste industriële bedrijven, 1913-1950', in: *JbGBT* 10 (1994) 133-161 en I.J. Blanken, *De ontwikkeling van de N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken tot elektrotechnische concern (1922-1934)* (Leiden, 1992).

1984) en deels door E. Fischer et al.(1988).⁷⁹ Ik volsta daarom met een korte schets. Het schrijven van gedenkboeken, het overheersende genre in de Nederlandse bedrijfsgeschiedenis tot ongeveer 1980, was een gerespecteerde bezigheid.⁸⁰ Vanaf 1980 werd de stroom aan bedrijfsgeschiedenissen groter door het verschijnen van een reeks proefschriften. In het kielzog daarvan vond in de jaren tachtig ook een institutionalisering plaats door middel van een werkgroep (sinds kort ondergebracht in een stichting), een eigen periodiek (sinds 1995 het NEHA-Jaarboek), een leerstoel (later ook leerstoelen in Nijmegen, Amsterdam en Tilburg) en onderzoekscentra. Bibliografieën en inventarissen van aanwezig primair en secundair bronnenmateriaal kwamen tot stand. In toenemende mate werden wetenschappelijk geschoolde bedrijfshistorici ingezet voor het schrijven van gedenkboeken.

De institutionele ontwikkeling in België laat een ander beeld zien. Hoewel H. Van der Wee tijdens een verblijf te Harvard wel kennis maakte met de groep van Cole, is hij toch vooral beïnvloed door de 'new economic history' en het onderzoek naar het verschijnsel van de economische groei.⁸¹ Niettemin werd reeds in 1971 aan de universiteit van Antwerpen een Centrum voor Bedrijfsgeschiedenis opgericht met als eerste directeur R. Baetens, later opgevolgd door A. Thijs. De belangstelling voor bedrijfsgeschiedenis bleef echter gering. In zijn rede te Tilburg, op een in 1987 gehouden symposium over de spanning tussen wetenschap en schrijven in opdracht van een bedrijf, verkondigde Thijs de opvatting dat die spanning in België niet bestond. De verklaring daarvoor was eenvoudig: aan bedrijfsgeschiedenis, op wetenschappelijke basis bedreven zoals bijvoorbeeld in Nederland, werd weinig gedaan. Hij noemde hiervoor drie oorzaken: de omvang van veel bedrijfsarchieven schrikt onderzoekers af; de onvoldoende economisch-historische scholing van studenten en het feit dat het doen van promotie-onderzoeken op het gebied van de bedrijfsgeschiedenis niet krachtig genoeg wordt gestimuleerd. Belgische ondernemers hadden, volgens Thijs, ook altijd een vrij sterke afkeer van het openbaar maken van bedrijfsgegevens en van een inmenging van

79 De Vries, 'De stand der bedrijfsgeschiedenis' (1974, herdrukt 1979); idem, 'Bedrijfsgeschiedenis', 180-192; idem, 'Bedrijfsgeschiedenis: een vak apart', in: *JbGBT* I (1984) 13-19; Fischer et al, 'Bedrijfsgeschiedenis: een overzicht', *JbGBT* V (1988) 11-48.

80 Zie bijvoorbeeld: I.J. Brugmans, *Tachtig jaar varen met De Nederland 1870-1950* (Amsterdam, 1950) of P.J. Bouman, *Gedenkboek Wilton-Fijenoord 1854-1954* (Rotterdam, 1954).

81 Vraaggesprek met Herman Van der Wee, in: E. Aerts et al (eds.) *Studia Historica Oeconomica. Liber Alumnorum Herman Van der Wee* (Leuven, 1993), 11-35, met name 22-23. Hij geeft aan mede beïnvloed te zijn door het werk van A. Gerschenkron.

publiek en politiek in de bedrijfsvoering moest men al helemaal niets hebben. De matige belangstelling voor het recente verleden en een tanend historisch besef⁸², zou verder mede kunnen verklaren waarom de bedrijfsgeschiedenis zich in België laat en langzaam ontwikkelde.⁸³ Thijs zelf had bovendien met name belangstelling voor de periode van het Ancien Régime, terwijl het gros van de bedrijfshistorische publikaties betrekking heeft op de negentiende en twintigste eeuw.⁸⁴

Een eigen periodiek voor bedrijfsgeschiedenis ontbreekt in België. En afgezien van de Universiteit van Antwerpen (UFSIA), bestaan er geen (bijzondere en gewone) leerstoelen. Sinds 1993 bestaat er wel een Vlaamse Vereniging voor Bedrijfsgeschiedenis.⁸⁵ Daarnaast zijn er initiatieven genomen tot het inventariseren en catalogiseren van bedrijfsarchieven.⁸⁶ Een bibliografisch overzicht ontbreekt, historiografische studies zijn schaars voorhanden.⁸⁷ Een gespecialiseerde bibliotheek, zoals in Nederland de Economisch-Historische Bibliotheek op het NEHA, bestaat evenmin. Toch is de situatie de laatste tien jaren verbeterd. Dit blijkt onder

82 Jo Tollebeek, *De ijkmeesters. Opstellen over de geschiedschrijving in Nederland en België* (Amsterdam, 1994). Hierin met name het hoofdstuk: Identiteit en vervreemding (141-153).

83 A.K.L. Thijs, 'Bedrijfsgeschiedenis in België: peiling naar de ontwikkeling van mentale achtergronden', in: *ESHjB* XLIV (1989), 32-41. Vgl. ook de bespreking van het symposium in het *NEHA-bulletin*, no. 1 (1988). Volgens de rapporteur (E. Bloemen) gaf Thijs de volgende verklaringen: de kleinere omvang van de Belgische bedrijven; 2) de problematische houding van ondernemers tijdens de Tweede Wereldoorlog; 3) de geringe belangstelling voor contemporaine geschiedenis.

84 Zie bijvoorbeeld: A.K.L. Thijs, *Van 'werkwinkel' tot 'fabriek'. De textielnijverheid te Antwerpen van het einde der vijftiende tot het begin der negentiende eeuw* (onuitgegeven doctoraatsverhandeling, Gent, 1978); idem, 'Schets van de ontwikkeling der katoendrukkerij te Antwerpen (1753-1813)', in: *Bijdragen tot de Geschiedenis (BG)* LII (1970) 157-190; idem, 'De Zuidnederlandse stedelijke nijverheid en de pre-moderne industrialisering op het platteland', in: *ESHjB* XLIV (1981) 116-124.

85 De vereniging stelt zich ten doel de wetenschappelijke beoefening van bedrijfsgeschiedenis te bevorderen, bedrijfsarchieven te conserveren en het toegankelijker maken van beschikbare bronnen. Uit: Statuten Vlaamse Vereniging voor Bedrijfsgeschiedenis.

86 Bestaande inventarissen zijn gekoppeld aan bepaalde regionale en/of provinciale archieven, zoals bijv. H. Coppejans-Desmedt, *Bedrijfsarchieven op het Stadsarchief van Gent: Inventaris van de fondsen De Hemptinne en Voortman* (Leuven, 1971); idem, 'Op zoek naar de bedrijfsarchieven', in: D. Van Overstraeten (red.) *Behoud en valorisatie van de bedrijfsarchieven* (Brussel, 1987). Het Centrum voor Bedrijfsgeschiedenis van de UFSIA inventariseert bedrijfsarchieven in de provincie Antwerpen.

87 Voor bedrijfsgeschiedenis het genoemde overzicht van Thijs. Voor een historiografie inzake het economisch-historisch onderzoek in België betreffende de negentiende en twintigste eeuw: Jan Blomme en Peter Scholliers, 'De economische geschiedenis van België tijdens de Nieuwste Tijd: onderzoekstrends in de jaren tachtig', in: *NEHA-Bulletin* 7 (1993) 1, 5-39.

andere uit de hoeveelheid bedrijfshistorische publikaties die sinds 1986 is verschenen.⁸⁸

Op verschillende universiteiten doen wetenschappers bedrijfshistorisch onderzoek, zoals op de Vrije Universiteit van Brussel naar de rol van ondernemers en de Société Générale, de ontwikkeling van het warenhuis en van werkgeversverenigingen. Aan de Universiteit van Antwerpen (UFSIA) wordt gewerkt aan een comparatieve studie naar de strategie van ondernemers in Antwerpen (1750-1914), terwijl een onderzoek naar de maritieme sector (de Antwerpse naties) deels is afgerond. Meer dan voorheen richt het bedrijfshistorisch onderzoek zich op de industriële periode.⁸⁹ In het najaar van 1995 verscheen een *Dictionnaire des Patrons en Belgique*: een overzicht met korte biografieën van Belgische ondernemers.⁹⁰ Van enkele grote Belgische bedrijven zijn recent gedenkboeken verschenen of daar wordt nog aan gewerkt. Bovendien is het gebruikelijker geworden dat bedrijven die hun gedenkboek willen laten schrijven, een onafhankelijk en wetenschappelijk onderzoeker inhuren en het boek vervolgens in bredere kring (dat wil zeggen: niet alleen bestemd voor zakenrelaties) verspreiden. Dit laatste gebeurde in België maar mondjesmaat, waardoor, als er publikaties verschenen, ze moeilijk verkrijgbaar waren voor wetenschappers. Zoals we kunnen constateren is in geen van beide landen een apart onderzoekscentrum voor ondernemersgeschiedenis opgericht, wel voor bedrijfsgeschiedenis. Gelet op het feit dat er voor veel be-

88 Een greep voornamelijk Vlaamse bedrijfsgeschiedenissen van de afgelopen tien jaar: H. Van der Wee & M. Verbreyt, *Mensen maken geschiedenis. De Kredietbank en de economische opgang van Vlaanderen, 1935-1985* (Gent, 1987); C. Lis & H. Soly, *Een groot bedrijf in een kleine stad. De firma De Heyder en Co te Lier, 1757-1834* (Lier, 1987); L. Dubois, *Lafarge Coppée, 150 ans d'industrie: une mémoire pour demain* (Paris, 1988); Leen Van Molle, *De Belgische katholieken en de landbouw. Landbouwpolitiek in België, 1884-1914* (Leuven, 1989); E. Witte, R. De Preter (red.) *Samen sparen. De geschiedenis van de spaarbank Codep en haar voorlopers* (Leuven, 1989); Leen Van Molle, 'Ieder voor Allen'. *De Belgische Boerenbond 1890-1990*, in Kadoc-Studies 9 (Leuven, 1990); I. Ghijs, *100 Jaar Gazet van Antwerpen* (Antwerpen, 1991); G. Declerg, K. Degryse & J. Parmentier (red.), *Ter Beurze. Geschiedenis van de aandelenhandel in België, 1300-1990* (Brugge/Antwerpen, 1992); M. Dumoulin, *Franki: een wereld bouwen* (Tielt, 1992); G. Devos en G. Elewaut, *CMB, een eeuw maritiem ondernemerschap, 1895-1995* (Tielt, 1994); R. Brion en J.L. Moreau, *Tractabel, 1895-1995: metamorfosen van een industriële groep* (Antwerpen, 1995); R. Brion, P. Hatry, J-L. Moreau en T. Peeters, *100 jaar actie voor de onderneming 1895-1995: Verbond van Belgische Ondernemingen* (Tielt, 1995).

89 Zie bijvoorbeeld: G. Devos, 'Agfa-Geveart and Belgium multinational enterprise', in: Geoffrey Jones and Harm G. Schröter (eds.) *The rise of multinationals in continental Europe* (Aldershot, 1993) 201-213.

90 Kurgan-Jaumain-Martens, *Dictionnaire des Patrons en Belgique* (1995). Biografische schetsen van enkele Nederlandse ondernemers zijn wel vinden in: J. Charité, *Biografisch woordenboek van Nederland*, 3 delen (Den Haag, 1979, 1985 en 1989).

drijfshistorici geen wezenlijk verschil bestond tussen ondernemers- of bedrijfsgeschiedenis, is dat niet vreemd. Anderzijds is er geen impuls geweest om de ondernemer centraal te stellen in het onderzoek. Welke consequenties een en ander heeft gehad voor de onderzoeken, zal uit het onderstaande blijken.

Theoriegebruik

Zoals we hebben gezien was één van de kenmerken van de Amerikaanse ondernemersgeschiedenis het gebruik van theorieën. In de loop der tijd zijn er tal van theorieën ontwikkeld en toegepast bij onderzoek naar ondernemers, zoals ook uit de inleiding is gebleken. Wat voor theoriegebruik vinden we in Nederland en België bij het onderzoek naar ondernemers? Wat bedoelen we eigenlijk met 'theorieën' en het gebruik ervan in historisch onderzoek? Volgens Chris Lorenz kent het begrip 'theorie' tenminste zes verschillende betekenissen. Theorie kan staan voor een bepaald begrip of concept, een verzameling onderling samenhangende begrippen, een classificatie, een typologie, een model of een empirische generalisatie.⁹¹ In praktisch ieder onderzoek kunnen we daarom een theorie vinden. Dat geldt zeker voor bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis, waar veel gebruik wordt gemaakt van begrippen uit de economische wetenschap. Wel kan een onderscheid worden gemaakt tussen impliciet en expliciet gebruik van theorieën. Dat laatste is hier aan de orde.

Hoewel er zeer veel theorieën zijn ontwikkeld over ondernemers en ondernemerschap, zijn historici nog weinig creatief geweest in het toepassen van deze theorieën. Bedrijfshistorici hanteren overwegend economische theorieën, met name de theorie van Schumpeter. In Nederland is het vooral Bläsing die, naar aanleiding van een studie over de Brabantse veevoederproducent Hendrix, aan deze theorie bekendheid heeft gegeven.⁹² Daarnaast komen we ook de theorie van Sombart tegen, volgens welke het vooral vreemdelingen zijn die vernieuwingen in het bedrijfsleven doorvoeren. Van Puijenbroek hanteert in zijn onderzoek naar allochtone ondernemers in Brabant in de negentiende eeuw deze theorie.⁹³ Naast deze economische theorieën worden ook bedrijfseconomische theorieën gehanteerd. Op basis daarvan heeft H.W. de Jong bijvoorbeeld een typologie opgesteld van Ne-

91 Chris Lorenz, *De constructie van het verleden. Een inleiding in de theorie van de geschiedenis* (Amsterdam 1990, 2e druk) 214-219.

92 Bläsing, *Op het spoor van de Körper*; idem, 'Theorie en werkelijkheid in de bedrijfsgeschiedenis: een Brabants praktijkvoorbeeld', in: *JbGBT IV* (1987) 47-69; idem, 'Een Brabants ondernemer van prototypisch-Schumpeteriaans kaliber: W.H. Hendrix 1929-1963', in: *JbGBT V* (1988) 119-133; idem, *Hoofdlijnen van de moderne bedrijfsgeschiedenis* (Leiden, 1990). Zie ook: E. Homburg en J. Schot, 'Innoverend ondernemerschap in het midden van de negentiende eeuw: een onderzoek naar de oprichters van de Nederlandse garancine-industrie', in: *JbGBT V* (1988) 86-102.

93 F.J.M. van Puijenbroek, *Beginnen in Eindhoven. Allochtoon ondernemerschap in de negentiende eeuw* (Eindhoven, 1985).

derlandse ondernemers tussen 1840-1940.⁹⁴ Klep onderzocht de factor ‘ondernemerschap’ en de bijdrage daarvan aan de pre-industriële ontwikkeling van de Nederlanden.⁹⁵ Niet-economische theorieën worden nauwelijks gebruikt. Een uitzondering is het onderzoek van A.L. van Schelven naar Van Heek en zijn concept van het familisme. Zijn studie heeft daardoor een meerwaarde gekregen: het concept kan ook in andere gevallen worden toegepast.⁹⁶

Het zijn vooral de niet-historici die andere theorieën hanteren. De socioloog A. van Iterson gebruikt de cultuurindexen van G. Hofstede⁹⁷ om de stijl van ondernemen van Petrus Regout (1801-1878) te bepalen. Naar zijn mening vertoonde de stijl van Regout nog de meeste overeenkomsten met de Belgische (Waalse) ondernemers, hetgeen gelet op de geografische ligging van zijn bedrijf en de zakenrelaties niet geheel vreemd is. Een belangrijke vraag is of men Hofstede’s cultuurindexen, tot stand gekomen via enquêtes bij personeel van IBM-vestigingen verspreid over tientallen Europese landen, wel probleemloos kan toepassen in een andere tijd. Een andere vraag is hoe het zit met de stijl van andere ondernemers in dezelfde periode? Daarover kan alleen een comparatieve studie uitsluitsel geven.⁹⁸ De antropoloog F. Bovenkerk introduceert de ‘sociologie van de etnische onderne-

94 H.W. de Jong, ‘Ondernemerschap in Nederland 1840-1940; succes en falen van ondernemers in Nederland vanuit markttheoretisch perspectief’, in: *JbGBT V* (1988) 53-72.

95 P. Klep, ‘Een factorsgewijze benadering van de pre-moderne industrialisering in de Nederlanden’, in: *ESHJB* 44 (1981) 61-64.

96 A.L. van Schelven, *Onderneming en familisme; opkomst, bloei en neergang van de textielonderneming Van Heek & Co. te Enschede* (Leiden, 1984). Vergelijk met een theorie-arme studie in dezelfde sector: R.A. Burgers, *200 jaar G. en H. Salomonson, kooplieden-entrepreneurs, fabrikanten en directeuren van de Koninklijke Stoomweverij te Nijverdal* (Leiden, 1954).

97 G. Hofstede, *Culture’s consequences* (Beverly Hills, 1980); idem, *Cultures and organizations* (East Lansing, 1991).

98 Ad van Iterson, ‘Vader, Raadgever en Beschermer’. *Petrus Regout en zijn arbeiders 1834-1870* (Maastricht, 1992). Van Iterson baseert zich vooral op de studie van Maenen. Volgens Van Iterson heeft Maenen, anders dan vakgenoten dachten en denken, gedegen onderzoek gedaan. Hij kon althans geen fouten ontdekken (p. 4, noot 8). Op basis van de studie van Van Iterson kan geen oordeel worden gegeven over deze bewering. Uit het boek wordt nergens duidelijk in welke mate Van Iterson zelf archiefonderzoek heeft verricht. In hoeverre Regout het slachtoffer is geworden van een persoonsverwisseling, met zijn naamgenoot en oudste zoon, of daadwerkelijk een zeer harde stijl van ondernemen had, is in belangrijke mate afhankelijk van iemands oordeel over ‘goed en kwaad’; De aardigheid van Van Itersons studie ligt niet in zijn (poging tot) rehabilitatie van Regout, maar in zijn theoriegebruik. Vgl. B.P.A. Gales en E.J.G. van Royen, ‘De fabrikanten van de geschiedenis’. Sociaal-economische geschiedschrijving en Limburg’, in: *Publications de la Société Historique et Archéologique de Limbourg (PSHAL)* 125 (1989) 126-184, met name 149 en verder.

ming'. Kenmerkend hiervoor is de etnische loyaliteit (meestal familieleden, vaak landgenoten): een gevoel van verwantschap staat een calculerende houding in de weg. Dit verklaart, volgens hem, mede de meestal marginale staat van etnische bedrijven. Bovendien oriënteren deze bedrijven zich, wat betreft hun assortiment en klandizie, in belangrijke mate op het land van herkomst.⁹⁹ De politicoloog H. Schijf hanteert de netwerkmethodologie om relaties tussen ondernemers aan het eind van de negentiende eeuw te traceren. Op basis daarvan constateert hij clusters van aan elkaar gelieerde bedrijven, waarbij bepaalde banken een centrale plaats innemen. Het concept van netwerken wordt ook door historici toegepast. Meestal gebeurt dat dan in afgezwakte vorm en gaat men niet zo ver als politicologen bij het meten van het aantal en de dichtheid van lijnen.¹⁰⁰ Een voorbeeld is de studie van Veluwenkamp naar de familierelaties tussen Hollandse kooplieden in Archangel gedurende de eerste helft van de negentiende eeuw.¹⁰¹

De biografische methode

Ongetwijfeld de bekendste vorm van ondernemersgeschiedenis is de biografie of de verzameling korte biografieën in één boek.¹⁰² Biografische studies zijn overwegend beschrijvend van karakter. Als gevolg daarvan staat iedere biografie op zichzelf. Dit genre kent in Nederland en België, in tegenstelling tot landen als Duitsland, Engeland en de Verenigde Staten van Amerika, weinig beoefenaars.¹⁰³ Volgens Kooij is de methode van de biografie, de levensschets van een individuele

99 F. Bovenkerk, A. Eijken en W. Bovenkerk-Teerink, *Italiaans ijs. De opmerkelijke historie van Italiaanse ijsbereiders in Nederland* (Amsterdam, s.a.).

100 H. Schijf, *Netwerken van een financieel-economische elite. Personele verbindingen in het Nederlandse bedrijfsleven aan het eind van de negentiende eeuw* (Amsterdam, 1993). De netwerkmethodologie is door politicologen ontwikkeld om macht van personen te meten. Hoe meer commissariaten, hoe groter de macht, zo luidt de gedachte. Historisch onderzoek naar ondernemers, waarbij met behulp van de netwerkmethodologie de macht wordt gemeten, is gering. Zie bijvoorbeeld voor de invloed van Rotterdamse havenbaronnen en de problemen met het meten van macht: F.M.M. de Goey, *Geen woorden, maar daden. De relatie tussen het bedrijfsleven en de lokale overheid van Rotterdam, 1945-1960* (Delft, 1987).

101 J.W. Veluwenkamp, 'Familienetwerken binnen de Nederlandse koopliedengemeenschap van Archangel in de eerste helft van de negentiende eeuw', in: *BMGN* 108 (1993) 655-672.

102 Naast biografieën of collectieve biografieën, zijn er natuurlijk ook nog de autobiografieën: ondernemers die zichzelf portretteren, al of niet met assistentie van een journalist. Als bron voor een biografie zijn ze onmisbaar, maar ik reken ze niet tot de wetenschappelijke ondernemersgeschiedenis.

103 Zie voor de VS bijvoorbeeld: Hughes, *The Vital Few*, alsmede: H.C. Livesay, *American Made: Men Who Shaped the American Economy* (Boston, 1979). Tevens: J. Ingham (ed.), *Bibliographical Dictionary of American Business Leaders* (Westport, 1983). Voor

ondernemer, in Nederland de laatste jaren verder op de achtergrond geraakt.¹⁰⁴ Over de oorzaken kan men slechts speculeren. Wellicht heeft te maken met de volksaard, waar iedereen die met zijn hoofd boven het maaiveld uitsteekt wordt aangevallen: 'Doe maar gewoon!'. Voorzover er biografische studies zijn verschenen, worden ze onder vakgenoten weinig gewaardeerd. Er hangt al snel een geur van ophemelen en rechtvaardigen om zo'n studie. Bekende voorbeelden zijn de boeken van P.J. Bouman over Anton Philips, A.J.Fr. Maenen over Petrus Regout of A. Winkler Prins over de Groningse industrieel W.A. Scholten.¹⁰⁵ Dat zulks beslist niet het geval behoeft te zijn laat M. Dierikx zien in zijn studie over Anthony Fokker.¹⁰⁶

De biografie is vooral populair bij niet-historici en journalisten. Voorbeelden zijn de genoemde dissertatie van Van Iterson en het boek van A. van der Zwan over A.J. Goudriaan en zijn botsing met de directie van de Nederlandse Spoorwegen in de jaren dertig.¹⁰⁷ Een greep uit de beschikbare journalistieke boeken, waarin ondernemersportretten zijn opgenomen of waarin vraagg gesprekken met 'captains of industry' staan: A.C.W. van der Vet,¹⁰⁸ L. van Bruggen en H.J. Waalwijk¹⁰⁹, J. Terlingen¹¹⁰, S. Piët¹¹¹, A. van Kampen¹¹², F. van Empel en J. Jansen van Galen¹¹³,

Duitsland: Pohl, 'Die Unternehmensgeschichtliche forschung'. Voor Engeland kan men terecht in diverse jaargangen van de *Business History* en David Jeremy (ed.) *Dictionary of Business Biography* (drie delen); voor Schotland de *Dictionary of Scottish Business Biography*.

104 Kooij, 'Nederlandse ondernemers over de grenzen', 653. Biografische gegevens en korte schetsen zijn ook te vinden in: H.W. Lintsen et al (red.) *Techniek in Nederland. De wording van de moderne samenleving 1800-1914* (Zutphen, 1995) In deel zes bijvoorbeeld schetsen van S. Sarphati (27-29), S.A. Bleerode (29-33), L.J.A. van der Kun (133-135), C.T. Stork en J.C. van Marken (185-189) en voorts P. Regout (210-213).

105 P.J. Bouman, *Anton Philips: de mens - de ondernemer* (Amsterdam, 1956); A.J.Fr. Maenen, *Petrus Regout 1801-1878. Een bijdrage tot de sociaal-economische geschiedenis van Maastricht* (Nijmegen, 1959). A. Winkler Prins, *Willem Albert Scholten. Herinneringen uit het leven van een industrieel* (Groningen, 1892).

106 M. Dierikx, 'Opkomst en ondergang van Anthony Fokker als internationaal vliegtuigbouwer, 1890-1939', in *BMNG* 108 (1993) 711-721.

107 A. van der Zwan, *Goudriaan in botsing met NS, 'Koopman in dienst van de gemeenschap'* (Schiedam, 1991)

108 A.C.W. van der Vet, *Per slot van rekening. A.C.W. van der Vet interviewt zes ondernemers* (Den Haag/Antwerpen, s.a.).

109 L. van Bruggen en H.J. van Waalwijk, *Cornelis Verolme: koning van de stapelloop* (Den Haag, 1965).

110 Jeroen Terlingen, *Anton Dreesmann. Moed, macht & miljoenen* (Naarden, 1982).

111 S. Piët, *De cultuur van de ondernemer* (Nieuwegein, 1984).

112 A. van Kampen, *Plesman, portret van den luchtredner* (Hilversum, 1992)

113 Frank van Empel en John Jansen van Galen, *Captains of industry. Topmanagers van*

M. Metze¹¹⁴ en tenslotte W. Wennekes¹¹⁵. De Volkskrant publiceerde in 1987 een bundel met vraaggesprekken. Vergelijkbaar is het boek van A. Meij over een aantal commissarissen en hun werk in de Raad van Commissarissen.¹¹⁶

In België is de situatie wat betreft de biografische studies niet veel anders. Ook hier vinden we publikaties van journalisten over sensatie en schandalen, bijvoorbeeld over geld en macht van de elite, smeergeld en de collaboratie tijdens de Tweede Wereldoorlog.¹¹⁷ Volgens Thijs versterken dergelijke publikaties de afwevende houding van Belgische ondernemers inzake publiciteit en openbaarmaking. Volgens hem zijn Belgische ondernemers wat dit betreft behept met een nog groter wantrouwen dan de Nederlandse directeuren.¹¹⁸ Voor dergelijke boeken is kennelijk een markt, hetgeen bedrijfshistorici toch zou moeten aansporen om meer ondernemersbiografieën te schrijven. Een bezwaar hiertegen is dat het vrijwel steeds gaat om ondernemers die een uitzonderlijke prestatie hebben verricht in positieve of negatieve zin. Wil ondernemersgeschiedenis serieus worden genomen, dan zal er ook aandacht moeten zijn voor de 'modale ondernemer', aldus D.C. Coleman. De vraag is of deze voor het grote publiek wel interessant genoeg zijn.¹¹⁹

Het onderzoek van historici naar de levensgeschiedenis van pre-industriële ondernemers is, aldus Lesger en Noordegraaf, in Nederland schaars gebleven.¹²⁰ Zo zijn er voor de Tweede Wereldoorlog maar enkele studies verschenen over specifieke personen en/of families die als ondernemer actief waren in de zestiende, zeventiende of achttiende eeuw.¹²¹ Maar ook voor de periode na 1945 is de oogst

Shell, Philips, AKZO, Unilever, Wessanen, Van Leer, Volvo, Gamma Holding, Fri-D'or, Cebeco en HBG over de economie van het ondernemen (Amsterdam, 1985).

114 M. Metze, *Kortsluiting. Hoe Philips zijn talenten verspeelde* (Nijmegen, 1991); idem, *De geur van geld. Een opmerkelijk bankafschrift* (Nijmegen, 1993).

115 W. Wennekes, *De Aartsvaders. Grondleggers van het Nederlandse bedrijfsleven* (Amsterdam, 1993).

116 De Volkskrant, *De ondernemer. De ware vaklui aan het woord* (1987); Adriaan Meij, *Adriaan Meij over commissarissen* (Utrecht/Antwerpen, 1987).

117 P. Franssen & L. Martens, *De dood van een ACV-leider of het geld van de CVP* (Antwerpen, 1984); R. De Preter, *De 200 rijkste families: Geld en macht in de wereld van de holdings en de miljonairs* (Antwerpen/Berchem, 1983); J. Gillingham, *Belgian business in the Nazi new order* (Gent, 1977); J. Gillingham, *Geld maken in oorlogstijd: economische collaboratie 1940-1945* (Leuven, 1979).

118 Thijs, 'Bedrijfsgeschiedenis in België', 39-40.

119 D.C. Coleman, 'Historians and businessmen', in: Coleman and Mathias, *Enterprise and History*, 27-41.

120 C. Lesger & L. Noordegraaf (eds.) *Entrepreneurs and entrepreneurship in early modern times. Merchants and industrialists within the orbit of the Dutch staple market* (Den Haag, 1995) 1-2. Pre-industrieel omvat de periode tot circa 1800.

121 Bijvoorbeeld: W.J. Hoffman, 'Een oud-Rotterdamsche firma, I.F. Hoffmann en Zoonen, 1734-1899', in: *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam, 1915); F. Breedvelt-van Veen,

aan publikaties over pre-industriële Nederlandse ondernemers niet groot. De dissertatie van Klein uit 1965, over het monopolistische gedrag van de familie Trip op de Hollandse stapelmarkt, vormt een uitzondering en heeft nog typerend genoeg weinig volgelingen gehad. Alleen het proefschrift van J.W. Veluwenkamp over het ondernemersgedrag van de firma Jan Isaac de Neufville & Comp. (1730-1764) kan hier worden genoemd. Hij bestrijdt Kleins visie dat het ondernemersgedrag op de stapelmarkt ten tijde van de Republiek werd gekenmerkt door monopolievorming. Volgens Veluwenkamp leent het geval Trip zich niet voor generalisatie omdat zij een monopolie hadden op de handel in Zweeds geschut. De door Veluwenkamp gekozen De Neufville, een internationale groothandelaar, is eerder het prototype van de Hollandse zeventiende eeuwse ondernemer met een 'monopolistische concurrentie': redelijk gespecialiseerd en steunend op langdurige zakenrelaties.¹²²

De studie van J. Vogel naar het ondernemende echtpaar Merkman uit de achttiende eeuw, moet hier ook worden genoemd als voorbeeld van een biografisch onderzoek naar een pre-industriële ondernemer.¹²³ W. Frijhoff onderzoekt de relatie tussen ondernemer en de factor cultuur in het geval Gerrit van der Veen (1751-1800) en zijn goed verkopende elixer (maagbitter). Hieruit blijkt dat vervalsing en imitatie van succesvolle produkten een probleem was, waartegen de ondernemer zich moeilijk kond beschermen.¹²⁴ De recent verschenen bundel *Entrepreneurs and entrepreneurship in early modern times* is een welkome aanvulling inzake het onderzoek naar pre-industriële ondernemers. De bundel is een verslag van een congres in het kader van het 'Negotie en Nering'-project van het N.W. Posthumus Instituut. Hierin zijn bijdragen te vinden over Nederlandse kooplieden en industriëlen in het buitenland (ondermeer Archangel, Bordeaux en Livorno) en buitenlandse ondernemers in Nederland, alsmede over technische aspecten en de relatie ondernemer en overheid. Het boek bevat ook een studie van J.Th. Lindblad over een specifieke ondernemer, namelijk Louis de Geer en zijn activiteiten in Zweden.¹²⁵

Louis de Geer 1587-1652 (Amsterdam, 1952); C.P. van Eeghen, 'Het faillissement der firma Coenraad en Hendrick van Son in 1762', in: *Economisch-Historisch Jaarboek (EHJB, nu: ESHJB)* 22 (1940-1942) 82-187.

122 J.W. Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt in de tijd van de Republiek. De Amsterdamse handelsfirma Jan Isaac de Neufville & Comp., 1730-1764* (Meppel, 1981).

123 J. Vogel, *Een ondernemend echtpaar in de achttiende eeuw: Pieter Merkman Jr. en Isabella van Leeuwarden: de Haarlemse garenlintindustrie* (Delft, 1987).

124 W.Th.M. Frijhoff, 'Ondernemerschap en cultuurpatroon: Van der Veen's Elixer probatum van wondermiddel tot maagbitter', in: idem en Hiemstra, *Bewogen en bewegen*, 249-278.

125 J.Th. Lindblad, 'Louis de Geer (1587-1652). Dutch entrepreneur and the father of Swedish industry', in: Lesger & Noordegraaf, *Entrepreneurs and entrepreneurship*, 77-

In België zijn, zo lijkt het, minder wetenschappelijke biografische studies over pre-industriële ondernemers verschenen. Hierbij moet worden aangetekend dat lang niet alle proefschriften in België worden gepubliceerd, zodat een totaal overzicht ontbreekt. Vergelijkbaar, althans qua thema, met Klein en Veluwenkamp is de publikatie van W. Brulez over de internationale handel van de Vlaamse firma Della Faille in de zestiende eeuw.¹²⁶ Thijs heeft een onderzoek gedaan naar Jan Nuyts, een zestiende eeuwse textielondernemer uit Antwerpen en Baetens bestudeerde het Antwerpse handelshuis De Groote in de zeventiende eeuw en de migratie naar de Republiek. H. de Smedt onderzocht de activiteiten van de Antwerpse koopman Jan Gamel.¹²⁷ De Smedt is bij H.W. Van der Wee gepromoveerd op een studie over de bloei en ondergang van Charles Proli, een achttiende eeuwse Antwerpse handelaar.¹²⁸ H. Soly heeft begin jaren zeventig een aantal studies gepubliceerd over Belgische industriëlen in de zestiende eeuw. Deels zijn dit voorstudies voor zijn grote werk over Gilbert van Schoonbeke (1519-1556), waarbij de centrale vraag was: is Van Schoonbeke een 'kapitalist' van het nieuwe soort of kon hij zich toch niet helemaal onttrekken aan de pre-industriële verhoudingen op economisch, politiek, cultureel en sociaal gebied? Van Schoonbeke was een succesvolle aannemer, grondspeculant en brouwer. Hij was betrokken bij de bouw van huizen in de Nieuwstad, een nieuwe wijk in Antwerpen. De belangstelling om daar te wonen en te werken bleef achter bij de verwachtingen en Van Schoonbeke dacht dat zijn investeringen verlies zouden op leveren. Hij kreeg het vervolgens in 1555 voor elkaar om een octrooi, in feite een monopolie, op het brouwen in de stad Antwerpen te krijgen. Andere brouwers moesten hun bedrijf of onderbrengen in de Nieuwstad of een deel van de accijnzen aan Van Schoonbeke betalen, zoals in het geval van Anna Janssens. Het plan lukte, waarbij Van Schoonbeke en passant nog een technisch hoogstandje verrichtte door een Waterhuis te bouwen. Schoon water, nodig voor het brouwen, werd uit de stadsvesten via een leiding rechtstreeks naar de brouwerijen vervoerd. In zijn boek plaatst Soly de Antwerpse ondernemer

85. Zie ook zijn eerdere publikaties over De Geer: idem., 'Rehabilitatie van Louis de Geer (1587-1652) als de vader van de Zweedse industrie' in: *Tijdschrift voor Geschiedenis (TvG)* 105 (1992) 220-249; vgl. D.G. Nijman, 'Louis de Geer, vader van de Zweedse industrie?', in: *TvG* 105 (1992) 56-57.

126 W. Brulez, *De firma Della Faille en de internationale handel van Vlaamse firma's in de zestiende eeuw* (Brussel, 1959).

127 A.K.L. Thijs, 'Een ondernemer uit de Antwerpse textielindustrie, Jan Nuyts (ca. 1512-1582)', in: *BG*, LI (1968) 53-68; R. Baetens, *De nazomer van Anwerpens welvaart. De diaspora en het handelshuis De Groote tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw* (Brussel, 1976); H. de Smedt, 'De Antwerpse koopman Jan Gamel', in: *BG* LIV (1971) 211-224.

128 H. Houtman-Desmedt, 'Charles Proli als ondernemer', in: *ESHjB*, XLIV (1981) 84-93; H. Houtman-Desmedt, *Charles Proli, Antwerps zakenman en bankier 1723-1786: Een biografische en bedrijfshistorische studie* (Brussel, 1983).

nadrukkelijk in zijn economische en sociale context en onderzoekt vooral de motieven van Van Schoonbeke.¹²⁹

Biografische studies over ondernemers in de industriële tijd zijn ruimer voorhanden dan voor de pre-industriële periode. Afgezien van de reeds genoemde boeken over A. Philips, R. Regout en W.A. Scholten, beschikken we over een reeks Tilburgse dissertaties over Nederlandse sociale ondernemers. Zo verschenen er werken over A.L. Diepen¹³⁰, J.F. Vlekke¹³¹, J.B.M. van Besouw¹³² en P. van Dooren¹³³. Van den Eerenbeemt heeft onderzoek gedaan naar ondernemers in met name Noord-Brabant.¹³⁴ J. Muntendam schreef een dissertatie over J.C. van Marken van de Gist & Spiritusfabriek te Delft (nu: Gist-brocades).¹³⁵ In deze reeks studies naar paternalisme en sociaal ondernemerschap passen ook de bijdragen van Sluyterman over drukkerij Misset¹³⁶ en de eerder genoemde dissertatie van Vancoppenolle naar Honig.¹³⁷ G. Linssen heeft de activiteiten van ondernemers op het gebied van de sociale woningbouw onderzocht, waarbij de Nederlandse situatie wordt geplaatst in een internationale context. Recent heeft E. Nijhof de Nederlandse activiteiten nog eens onderzocht, zoals: Heyplaat (RDM, Rotterdam), Phi-

129 H.Soly, 'De brouwerijenonderneming van Gilbert van Schoonbeke (1552-1562)' in: *Studia Historica Gandensia* 99 (Gent, 1968). (Oorspronkelijk in *Belgisch Tijdschrift voor Filologie en Geschiedenis* XLVI (1968) 337-392 en 1166-1204); idem, 'De Antwerpse onderneemster Anna Janssens en de economische boom na de Vrede van Cateau-Ambrésis (1559)', in: *BG* LII (1969) 139-164; idem, 'Het verraad der 16de-eeuwse burgerij: een mythe?', in: *BG* LXXXVI (1973) 262-280; idem, *Urbanisme en Kapitalisme te Antwerpen in de 16e eeuw. De stedenbouwkundige en industriële ondernemingen van Gilbert van Schoonbeke* (Brussel, 1977).

130 J.P.A. van Dam, *Arnold Leon Diepen (1846-1895): industrieel en publicist over economische en sociale vraagstukken* (Tilburg, 1966).

131 J.G.L. Theunisse, *Jan Frederik Vlekke 1849-1903: ethiek en rentabiliteit in een ondernemersleven* (Tilburg, 1966).

132 L.C.W.J.H. ten Horn-Van Nispen, *Jan. B.M. van Besouw, een sociaal geïnspireerd ondernemer rond 1900* (Tilburg, 1971).

133 H.A. Muntjewerff, *De spil waar alles om draaide. Opkomst, bloei en neergang van de Tilburgse familie-onderneming Wolspinnerij Pieter van Doren (1825-1975)* (Tilburg, 1993).

134 Zie bijvoorbeeld: H.F.J.M. van den Eerenbeemt, *Van Lanschot en het Tilburgse bedrijfsleven 150 jaar geleden* (Den Haag, 1959); idem., *Bedrijfskapitaal en ondernemerschap in Nederland* (Leiden, 1965); idem., *Industrieel ondernemerschap en mentaal klimaat, 1914-1940* (Tilburg, 1979).

135 J. Muntendam, *Loon naar werken, enkele sociale aspecten van het werk van J.C. van Marken* (Eindhoven, 1971).

136 K.E. Sluyterman, 'Paternalistische ondernemers in de Achterhoek: de drukkerij-uitgeverij Misset tussen 1914 en 1940', in: Frijhoff en Hiemstra, *Bewogen en bewegen*, 322-347.

137 Vancoppenolle, *Tussen paternalistische zorg en zakelijk management*.

lipsdorp (Eindhoven), Agnetapark (Gist & Spiritusfabriek, Delft) en Gerodorp (Gero, Zeist).¹³⁸

Wat betreft de industriële periode is ook in België meer onderzoek gedaan naar ondernemers, met name het paternalisme en het patronaat. De relatie van katholieke ondernemers (zowel in de landbouw als de industrie) met hun arbeiders is meerdere keren onderzocht. Net als in Nederland zijn er ook hier ondernemers geweest die sociale voorzieningen creëerden voor hun arbeiders, van ziekenkas tot woningbouw.¹³⁹ Een bekend voorbeeld van arbeidershuisvesting is het complex Le Grand-Hornu, in het dorp Hornu, tussen 1822 en 1832 gebouwd door Henri-Joseph de Gorge (1774-1832). Zijn initiatief in relatie tot de kolen- en mijnbouwindustrie van de Borinage in Wallonië, is uitgebreid onderzocht door Hubert Watelet.¹⁴⁰ In deze onderzoeken gaat het steeds om de vraag of hier sprake was van welgemeend idealisme van de kant van de ondernemer of een poging om staatsbemoeienis met de bedrijfsvoering en organisatie van arbeiders in vakbonden te voorkomen. Een definitief antwoord op de vraag kan, volgens Lean-Pierre Nadrin, nog niet worden gegeven door het ontbreken van adequate bronnen (bedrijfsarchieven). De publikaties die beschikbaar zijn, zijn hoofdzakelijk afkomstig van de bedrijven zelf.¹⁴¹ Tenslotte kan worden gewezen op onderzoeken naar bepaalde ondernemers in België, soms begonnen als familiebedrijf en uitgegroeid tot een conglomeraat of 'groep', zoals Simon Philippart en zijn bemoeienissen met de aanleg van spoorwegen in Europa.¹⁴²

138 G.C.P. Linssen, 'Over fabrikanten en hun inspanningen tot verbetering van arbeidershuisvesting', in: Frijhoff en Hiemstra, *Bewogen en bewegen*, 299-322; Erik Nijhof, 'Social entrepreneurs in the Netherlands: company towns, 1850-1940', in: Davids et al, *Proceedings*, 360-383.

139 Jean-Jacques Heirwegh, 'Le sermon de la Vieille-Montagne. Institutions patronales et paternalisme dans l'industrie du zinc en Belgique au XIXe siècle', in: E. Aerts, C. Beaud & J. Stengers (eds.) *Liberalism and Paternalism in the 19th Century. Proceedings of the Tenth International Economic History Congress, Leuven, August 1990* (Leuven, 1990) 104-114; Eliane Gubin, 'Liberalisme economique et paternalisme en Belgique au XIXe siècle', in: Aerts, Beaud & Stengers, *Liberalism and Paternalism*, 82-94.

140 H. Watelet, *Une industrialisation sans développement. Le bassin de Mons et le charbonnage de Grand-Hornu du milieu de XVIIIe au milieu du XIXe siècle* (Ottawa, 1980); idem, 'Stratégie d'investissement et imprévu en histoire économique: le Grand-Hornu et le Société Générale de Belgique (1800-1810)', in: *Histoire, Économie et Société* 12 (1993) 119-136.

141 Jean-Pierre Nadrin, 'Les libéraux et la genèse du droit social en Belgique. Peut-on parler d'un modèle paternaliste libéral?', in: Aerts, Beaud & Stengers, *Liberalism and Paternalism*, 94-104.

142 G. Kurgan-van Hentenryk, 'The groupe Philippart: an experience of multinational enterprise in railway and banking business in Western Europe: 1850-80', in: A. Teichova, M. Levy-Leboyer and H. Nussbaum (eds.) *Multinational enterprise in historical perspective* (Cambridge, 1986) 65-74.

Comparatief onderzoek en de collectieve biografie

Indien men de nadelen van de biografie wil vermijden, dan kan een comparatieve studie of een collectieve biografie uitkomst bieden.¹⁴³ In vergelijking met de biografie is de comparatieve methode tijdrovender, hetgeen wellicht verklaart waarom er nog weinig vergelijkende studies zijn verschenen. In de collectieve biografie is het doel niet direct om te vergelijken, maar om een groepsportret te geven van een aantal ondernemers. We zullen voor beide vormen nagaan wat er zoal gepubliceerd is in Nederland en België, waarbij opnieuw een onderscheid wordt gemaakt tussen de pre-industriële en industriële periode.

Comparatieve studies over pre-industriële ondernemers in Nederland en België zijn mij niet bekend. Waarschijnlijk is dit het gevolg van zowel de beschikbare tijd, als het ontbreken van voldoende archiefmateriaal om een betrouwbare vergelijking te maken tussen twee of meer personen. In zo'n geval is het aantrekkelijker om een groepsportret te maken: een collectieve biografie. De bijelkaar gesprokelde gegevens worden tot een geheel verwerkt en leveren zo een beeld op een groep personen in een bepaalde tijd en op een bepaalde plaats. In de bundel *Entrepreneurs and entrepreneurship* staan bijvoorbeeld beschrijvingen van het leven en werk van groepen Nederlandse kooplieden in den vreemde en buitenlandse kooplieden in Nederland. Vergelijkbaar is het oudere artikel van Klein naar Londense ondernemers te Rotterdam in de zeventiende en achttiende eeuw.¹⁴⁴ Ook het onderzoek naar de vestiging van Zuidnederlandse kooplieden in de Republiek, vooral na de afsluiting van de Scheldemonde op gang gekomen, valt in de categorie collectieve biografie.¹⁴⁵ Recent heeft W. Wennekes zich gewaagd aan een boek over Nederlandse handelaren in de vroegmoderne tijd. Zijn aandacht gaat vooral uit naar de vele kruiden en specerijen die uit alle windstreken werden aangevoerd en naar de vraag waar men die allemaal voor gebruikte. Uit zijn boek blijkt dat, naast de bekende toepassing in voedselbereiding en industrie (kleurstoffen), het vooral de (bewezen of vermeende) medicinale krachten waren die de koopwaar zo aantrekkelijk maakte. Volgens Wennekes is dit een onderbelicht aspect van de handel in deze periode geweest.¹⁴⁶

143 De collectieve biografie maakt gebruik van de prosopografische methode. Gegevens over een persoon of meerdere personen, uit een grote verscheidenheid aan bronnen (notarisakten, doopregisters, geboorte- en sterftegegevens, familiearchieven, etcetera), worden bijeengebracht teneinde een zo compleet mogelijk beeld te reconstrueren.

144 Klein, 'Little London', 116-134.

145 J.I. Israel, 'The Economic Contribution of Dutch Sephardi Jewry to Holland's Golden Age, 1595-1713', in: *TVG* 96 (1983) 505-535. In het kader van het Posthumus-project 'Negotie en nering' is drs. O. Gelderblom bezig met een studie naar de vestiging van deze groep in Amsterdam.

146 W. Wennekes, *Gouden Handel. De eerste Nederlanders overzee, en wat zij daar haalden* (Amsterdam/Antwerpen, 1996).

Collectieve biografieën over Belgische ondernemers in de pre-industriële periode bestrijken grotendeels dezelfde thema's als in Nederland. Zo zijn nieuwkomers en hun integratie in de samenleving ook in België onderzocht. Een internationale haven als Antwerpen, trekt al sinds de dertiende eeuw grote groepen buitenlandse ondernemers aan. Zij werkten en woonden in zogeheten 'naties', een begrip dat men nog in de Antwerpse haven tegenkomt ter aanduiding van havenbedrijven. Dit onderwerp is ook 1925 door J. Goris onderzocht. Recent is dat nog eens gedaan door G. Asaert, G. Devos en F. Suykens. Ook het onderzoek van H. Greefs naar nieuwkomers te Antwerpen valt onder deze categorie.¹⁴⁷ Andere voorbeelden van collectieve biografieën zijn de studies van W. Brulez, J. Briels.¹⁴⁸ K. Degryse onderzocht het economisch gedrag, vergaren van fortuinen en het daarmee samenhangende sociale prestige van Antwerpse kooplieden in de achttiende eeuw.¹⁴⁹ Dat ondernemers meer doen dan alleen geld verdienen, mag duidelijk zijn. Maar waar zoeken zij en waarin vinden zij hun vertier? De studie van H. Greefs naar het gezelschapsleven van ondernemers in het achttiende eeuwse Antwerpen behandelt dit vraagstuk, waarvoor ik in Nederland geen vergelijkbare studie hebben gevonden.¹⁵⁰

147 Greta Devos, 'Die Firma Königs-Günther & Co. Ein Beitrag zum Häute- und Wollhandel deutscher Kaufleute in Antwerpen im 19./20. Jahrhundert', in: W. Feldenkirche et al (hersg.) *Wirtschaft, Gesellschaft, Unternehmen. Festschrift für Hans Pohl zum 60. Geburtstag*. Twee delen. Deel 2: Gesellschaft und Unternehmen (Stuttgart, 1995) 862-875; G. Devos, 'Inwijking en integratie van Duitse kooplieden te Antwerpen in de 19e eeuw', in: H. Soly, A.K.L. Thijs (red.) *Minderheden in Westeuropese steden (16e-20e eeuw)* (Brussel/Rome, 1995) 135-156; H. Greefs, 'Foreign Entrepreneurs in Early Nineteenth-Century Antwerp', in: Lesger & Noordegraaf, *Entrepreneurs and entrepreneurship*, 101-119; G. Asaert, G. Devos en F. Suykens, *De Antwerpse Naties: zes eeuwen actief in stad en haven* (Tielt, 1993). Een eerdere studie over de 'naties' is van J.A. Goris, *Étude sur les colonies marchandes Méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1488 à 1567* (Louvain, 1925).

148 J. Briels, *Zuidnederlanders in de Republiek 1572-1630. Een demografische en cultuurhistorische studie* (St. Niklas, 1985); W. Brulez, 'De diaspora der Antwerpse kooplieden op het einde van de 16e eeuw' in *Bijdragen voor de geschiedenis der Nederlanden* 15 (1960).

149 K. Degryse, *De Antwerpse fortuinen. Kapitaalaccumulatie, -investering en -rendement te Antwerpen in de 18e eeuw* (ongepubliceerde dissertatie, Gent, 1985); idem., 'Fortuin en sociaal prestige. Enkele beschouwingen bij het verraad van de burgerij tijdens het Ancien Régime', in: *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis (TvSG)* 9 (1977) 283-293. Vgl. H. Soly, 'The 'betrayal' of the sixteenth-century bourgeoisie: a myth?. Some considerations of the behaviour pattern of the merchants of Antwerp in the sixteenth century', in: *Acta Historiae Neerlandicae* VIII (Den Haag, s.a) 31-50 (vertaling van: idem, 'Het verraad der 16de-eeuwse burgerij: een mythe?' in: *TvG* 86 (1973) 262-280).

150 Hilde Greefs, 'Ondernemers en genootschappen. Een onderzoek naar het gezelschapsleven te Antwerpen tussen 1796-1830', in: *BG* 75 (1992) 3-36.

Comparatieve studies naar ondernemers in de industriële tijd zijn in Nederland en België schaars. Door ondernemers met elkaar te vergelijken op van te voren bepaalde variabelen stuit men op overeenkomsten en verschillen die om een verklaring vragen. Men kan ervoor kiezen om een bepaalde groep (bijvoorbeeld Joden, Italianen) te vergelijken, of ondernemers in een regio of tijd, bedrijfstak of sector, ofwel allerlei combinaties hiervan. Ook is het mogelijk om ondernemers in verschillende landen te vergelijken. Helaas ontbreekt het met name aan de laatstgenoemde categorie, terwijl dat toch interessante resultaten kan opleveren. Volgens Daems en Van der Weyer zijn Belgische ondernemers bijvoorbeeld minder gericht op groei dan in Nederland en Amerika en meer gericht op winst. Dit verklaart volgens hen bijvoorbeeld waarom België relatief minder grote bedrijven kent dan Nederland. Zij wijten dit aan de typische combinatie van het Belgische individuele en familiale kapitalisme, dat gestalte krijgt in de familiale holding en investeringsmaatschappijen in combinatie met financiële groepen (zoals bijvoorbeeld De Generale Maatschappij). Door de geringe(re) scheiding van eigendom en leiding spelen aandeelhouders in België een meer prominente rol, waardoor winst belangrijker wordt geacht (voor de aandeelhouder: het dividend).¹⁵¹ Er zijn meer opvallende verschillen. Kijken we bijvoorbeeld naar directe investeringen in het buitenland, dan blijken Nederlandse ondernemers veel actiever te zijn dan de Belgen. De omvang van de thuismarkt kan dit niet voldoende verklaren, omdat beide landen elkaar wat dat betreft niet veel ontlopen. Licht het dan aan culturele, politieke of economische verschillen tussen ondernemers? Zijn Nederlandse ondernemers meer op het buitenland georiënteerd dan hun Belgische collega's?¹⁵² Overigens komt J.Th. Lindblad in zijn studie naar het ondernemen in Nederlands-Indië tot de conclusie dat Nederlandse ondernemers veel meer op winst gericht waren dan de Nederlands-Indische bedrijven. De mate van winststreven is zodoende mede afhankelijk van het vergelijksmateriaal.¹⁵³

De dissertatie van Sluyterman over het ondernemersgedrag van vijf sigarenhandelaren, waarbij ook nog een vergelijking in de tijd en naar regio's wordt gemaakt, is een duidelijk voorbeeld van een comparatieve aanpak.¹⁵⁴ Ook de studie van M. Clement en J. Onderwater is een goed voorbeeld van wat een comparatieve onder-

151 Herman Daems en Peter van de Weyer, *Buitenlandse invloed in België. De gevolgen voor strategische beslissingsmacht* (Brussel, 1993) 116-128. Vergelijk ook de bijdrage van Buyst in dit jaarboek.

152 G. Jones, *Evolution of international business. An introduction* (Aldershot, 1996) 195 en 205; Vgl. B.P.A. Gales en K.E. Sluyterman, 'Outward bound. The rise of Dutch multinationals', in: Jones and Schröter, *The rise of multinationals*, 65-98.

153 J.Th Lindblad, 'Ondernemen in Nederlands-Indië, c. 1900-1940', in: *BMGN* 108 (1993) 699-710. Zie eveneens voor een uitgebreidere historiografie: idem., 'Bedrijfsge-schiedenis betreffende Nederlands-Indië (1602-1958)', in: *JbGBT VII* (1990) 127-170.

154 K.E. Sluyterman, *Ondernemen in sigaren. Analyse van bedrijfsbeleid in vijf Nederlandse sigarenfabrieken in de perioden 1856-1865 en 1925-1934* (Tilburg, 1983). Zie ook

nemersgeschiedenis kan opleveren, in dit geval een vergelijking tussen twee vroege Nederlandse industriëlen: G.M. Roentgen en P. van Vlissingen.¹⁵⁵ Hoewel in opzet comparatief, is de studie van H. Hondelink over Anton Dreesman en Willem Vroom, de grondleggers van het Vendex-concern, toch minder vergelijkend omdat de auteur niet steeds op dezelfde punten onderzoek heeft gedaan.¹⁵⁶ In dit kader kan ook nog gewezen worden op de studie van B. Gales en R. Fremdling naar het ondernemersgedrag van ijzerproducenten in de Zuidelijke Nederlanden (het latere België) en de Noordelijke Nederlanden tijdens het koningschap van Willem I.¹⁵⁷

De collectieve biografie, is wat betreft de industriële periode, gebruikt bij een aantal studies. Ik noem voor Nederland: B. de Vries¹⁵⁸, M. Callahan¹⁵⁹ en, reeds aangehaald, de politicoloog Schijf.¹⁶⁰ In deze onderzoeken staat de maatschappelijke positie van ondernemers en hun onderlinge relaties (of in het jargon van politicologen: netwerken) in respectievelijk Amsterdam, Rotterdam en voor heel Nederland aan het einde van de negentiende eeuw centraal. In dezelfde sfeer zijn de onderzoeken naar de sociale positie van Belgische ondernemers, zoals van Degryse naar de 'aristocratisering' van Antwerpse kooplieden¹⁶¹ en de Engelsman Samuel Clark naar de sociale positie van de Belgische adel en de opkomst van 'nieuwe rijken' tijdens de Belgische industriële revolutie.¹⁶² Over de financiële sector (bankiers en particuliere geldschietters) is in Nederland onderzoek gedaan

haar 'voorpublicatie': K.E. Sluyterman, 'Ondernemersgedrag in twee Nederlandse sigarenfabrieken, 1856-1865', in: *ESHjB* XLIV (1982) 93-103.

155 M.Clement en J. Onderwater, 'Roentgen en Van Vlissingen: twee opstomende industriëlen uit de negentiende eeuw', in: *JbGBT* VII (1990) 102-126.

156 H.Ph. Hondelink, 'Vroom en Dreesman, de oprichters en hun onderneming 1887-1912', in: *JbGBT* IX (Amsterdam, 1992).

157 B. Gales en R. Fremdling, 'IJzerfabrikanten en industriepolitiek onder koning Willem I: de enquête van 1828', in: *NEHA-jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniek-geschiedenis* 57 (Amsterdam, 1994) 287-348; idem, 'Ironmasters and iron production during the Belgian industrial revolution: the enquête of 1828', in: Klep and Van Cauwenberghe, *Entrepreneurship*, 247-259.

158 B. de Vries, *Electoraat en elite. Sociale structuur en sociale mobiliteit in Amsterdam, 1850-1895* (Amsterdam, 1986); idem. 'Amsterdamse ondernemers en hun sociale positie, 1854-1884', in: *JbGBT* V (1988) 102-119.

159 M. Callahan, *The harbor barons. Political and commercial elites and the development of the port of Rotterdam, 1824-1892* (Princeton, 1981).

160 Schijf, *Netwerken tussen een financieel-economische elite*.

161 K. Degryse, 'The Aristocratization of the Antwerp Mercantile Elite (17th - 18th Century)', in: Lesger & Noordegraaf, *Entrepreneurs and entrepreneurship*, 35-43.

162 S. Clark, 'Nobility, bourgeoisie and the industrial revolution', in: *Past & Present* 105 (1984) 140-175.

door Joh. de Vries en J. Jonker, voor België is dat gebeurd door G. Kurgan-van Hentenryk, H. Van der Wee en M. Goossens.¹⁶³

Van Puijenbroek heeft, zoals geconstateerd, gezocht naar de betekenis van allochtone ondernemers, of nieuwkomers, in het negentiende eeuwse Eindhoven. Hiervoor heeft hij gebruik gemaakt van de theorie van Sombart, volgens welke het vooral nieuwelingen zijn die innovaties introduceren en in het algemeen zeer ondernemend zijn. Zijn aandacht gaat daarbij vooral uit naar Joodse ondernemers.¹⁶⁴ Deze specifieke groep (Joodse ondernemers) staat centraal in de publikatie van H. Berg, T. Wijsenbeek en E. Fischer. In zeven bedrijfstakken, tussen 1796 en 1940, zijn Joodse ondernemers opgespoord.¹⁶⁵ Hier moet ook de studie van B.W. de Vries, naar Twentse textielbaronnen, worden genoemd. Hij onderzocht de vraag of en zo ja, hoe Joodse marskramers en handelaren de overstap hebben gemaakt naar de textielindustrie.¹⁶⁶ In de jaren dertig kwamen talloze Joden uit Duitsland en Oost-Europa naar Nederland om te ontsnappen aan vervolging en discriminatie. Verschillende van deze vluchtelingen begonnen in ons land een bedrijfje, ondanks de moeilijke economische situatie, de discriminatie en het weinig stimulerende beleid van de overheid, zoals blijkt uit de publikatie van B. Moore.¹⁶⁷

Een collectieve biografie over de meer recente periode is het artikel van Joh. de Vries over 'wegbereiders van het moderne Nederland' in de periode 1890-1940. In zekere zin gaat het hier om tijdgenoten, mannen van dezelfde generatie, met onderling nauwe banden. Zij hebben derhalve deels gewerkt onder dezelfde omstandigheden, waardoor het interessant is te zien in welke mate ze van elkaar verschillen wat betreft ondernemersgedrag.¹⁶⁸ De recente studie van J. Houwink ten

163 Zie bijvoorbeeld: Joh. de Vries, 'On entrepreneurs in Dutch banking history 1800-1930' in: Klep and Van Cauwenberghe, *Entrepreneurship*, 419-428; J. Jonker, 'Waterdragers van het kapitalisme; nevenfuncties van Nederlandse bankiers en de verhoudingen tussen bankwezen en bedrijfsleven', in: *JbGBT VI* (1989) 159-160. Over de Belgische financiële groepen: G. Kurgan-van Hentenryk, 'Finance and financiers in Belgium, 1880-1940' in: Y. Cassis (ed.) *Finance and financiers in European history, 1880-1960* (Cambridge 1992) 317-337; Herman Van der Wee and Martine Goossens, 'Belgium', in: Rondo Cameron and V.I. Bovykin (eds.) *International banking 1870-1914* (New York, 1991) 113-130. Zie ook het reeds genoemde boek van Van der Wee over de Kredietbank (1987).
164 F.J.M. van Puijenbroek, *Beginnen in Eindhoven. Allochtoon ondernemerschap in de negentiende eeuw* (Eindhoven, 1985).

165 Hetty Berg, Thera Wijsenbeek en Eric Fischer (red.) *Venter, fabriqueur, fabrikant. Joodse ondernemers en ondernemingen in Nederland 1796-1940* (Amsterdam, 1994).

166 B.W. de Vries, *From pedlars to textile barons. The economic development of a jewish minority in the Netherlands* (Amsterdam, 1989). Zie eveneens: H. Boas, 'Joden en de Nederlandse textielindustrie', in: *Studia Rosenthaliana* 25 (1991) 83-90.

167 B. Moore, 'Jewish refugee entrepreneurs and the Dutch economy in the 1930s', in: *Immigrants & Minorities* 9 (1990) 46-63.

168 Joh. de Vries, 'Wegbereiders van het moderne bedrijfsleven in Nederland 1890-1940', in: *JbGBT VIII* (1991).

Cate, over een aantal 'mannen van de daad' tijdens het Interbellum en hun relatie met de politiek inzake het Duitse achterland, sluit aan op de door De Vries gesignaleerde 'Indische connectie' van H. Colijn, G. Vissering, C.J.K. van Aalst en E. Heldring.¹⁶⁹

Een periode waarnaar nog weinig onderzoek is gedaan vormt de Tweede Wereldoorlog. Ondernemers, ook zittende directeuren, branden hun vingers liever niet aan een studie over hoe hun bedrijf de oorlog is doorgekomen. Misschien dat er, meer dan vijftig jaar na de bevrijding, nieuwe archieven opengaan voor onderzoek.¹⁷⁰ M. de Keizer heeft een boek gepubliceerd over een groep ondernemers voor en tijdens de Tweede Wereldoorlog, met name verzameld rond de figuur van SHV-directeur Frits Fentener van Vlissingen, in het Deutsch-Niederländische Gesellschaft (DNG).¹⁷¹ D. Barnouw en R. Stellinga hebben de organisatie-Woltersom en de ordening van het Nederlandse bedrijfsleven tijdens de oorlog onderzocht aan de hand van overheidsarchieven.¹⁷² Voorts zijn er van enkele specifieke Nederlandse bedrijven publikaties verschenen over deze periode.¹⁷³ Het onderzoek in België concentreert zich vooral op de vraag of ondernemers onder de gegeven omstandigheden veel anders hadden doen dan meewerken. Was het alter-

169 J. Houwink ten Cate, *'De mannen van de daad' en Duitsland, 1919-1939. Het Hollandse zakenleven en de vooroorlogse buitenlandse politiek* (Den Haag, 1995). Anders dan de titel suggereert, gaat zijn boek vooral over het in de tekst genoemde viertal Amsterdamse zakenlieden. Voor een bespreking: H.J. Langeveld in *Historisch Nieuwsblad*, 1 (1996) of B. de Graaff in het *NEHA-Bulletin*, 1 (1996). De Indische connectie noemt De Vries in het eerder genoemde artikel over 'de wegbereiders' (p. 134).

170 Een overzicht biedt: Gerhard Hirschfeld, *Bezetting en collaboratie. Nederland tijdens de oorlogsjaren 1940-1945* (Bloemendaal, 1991).

171 M. de Keizer, *Appeasement en aanpassing. Het Nederlandse bedrijfsleven en de Deutsch-Niederländische Gesellschaft 1936-1942* (Den Haag, 1984). Zie diens visie in: F.H. Fentener van Vlissingen, 'De leiders van Nederlandse ondernemingen en hun moeilijkheden tijdens de bezetting, 1945' in: J.J. Bolhuis et al (red.) *Onderdrukking en Verzet. Nederland in Oorlogstijd*, 4 delen (Amsterdam/Arnhem, 1948-1955) deel 2.

172 D. Barnouw en R. Stellinga, 'Ondernemers en ordening in bezet Nederland: de Organisatie Woltersom', in: *Cahiers voor de Politieke en Sociale Wetenschappen* 1 (1978) 1-97.

173 D. Barnouw, 'N.V. Grijpmans Kleermakerij en Kleedingbedrijf, of de oorlog en zijn winstmogelijkheden', in: *JbGBT* VI (1989) 257-277; H. de Vries, 'J.J. Krantz en Zoon NV Wollenstoffenfabriek; het einde van een Leidse familie-vennootschap' in: *JbGBT* V (1988) 134-149; H. de Vries, 'De firma J.J. Krantz en Zoon te Leiden en de economische collaboratie in de Tweede Wereldoorlog', in: J.F.E. Bläsing en H.H. Vleesenbeek (red.) *Van Amsterdam naar Tilburg en toch weer terug. Opstellen aangeboden aan dr. Joh. de Vries ter gelegenheid van zijn afscheid als hoogleraar economische geschiedenis aan de Katholieke Universiteit Brabant op 16 oktober 1992* (Leiden/Antwerpen, 1992) 211-225.

natief, faillissement van het bedrijf of overname door de Duitsers, wel een alternatief?¹⁷⁴

Het laatste onderwerp dat in dit overzicht moet worden genoemd is dat van de Europese samenwerking, vooral de totstandkoming van de Benelux en de EEG. Voor België is hiernaar met name onderzoek gedaan door M. Dumoulin, waarbij veel aandacht wordt besteed aan Paul van Zeeland en de invloed van werkgeversorganisaties bij de Europese samenwerking. Voor dit onderwerp is in Nederland veel minder belangstelling dan in België. In feite kan hier alleen worden gewezen op de publikaties van E. Bloemen.¹⁷⁵

Is er de laatste jaren sprake van een herontdekking van de ondernemer in Nederland en België, zoals in Amerika het geval is? Heeft dat geleid tot onderzoek naar het midden- en kleinbedrijf? Aangezien de ondernemer in de bedrijfsgeschiedenis nooit helemaal uit beeld is verdwenen is een herontdekking ook niet direct te verwachten. Dat de ondernemer in de jaren zeventig uit het zicht is verdwenen, zoals Kooij beweert, lijkt mij niet juist. Ook de bedrijfsgeschiedenis was in deze periode weinig vitaal. Dit was waarschijnlijk het gevolg van de tijdgeest met zijn 'kritische' houding tegenover ondernemers en bedrijven in het algemeen. Onderzoek naar de geschiedenis van het midden- en kleinbedrijf is en blijft schaars, zowel in Nederland als België. Een groot probleem hierbij is het veelal ontbreken van bronnenmateriaal.¹⁷⁶

174 J. Gillingham, *Belgian business in the Nazi new order*; J. Gillingham, *Geld maken in oorlogstijd: Economische collaboratie 1940-1945* (Leuven, 1979); M. De Vlaminck & L. De Vos, 'Belgische industriëlen tijdens de bezetting 1940-1944. Collaboreren om de bezetter te schaden, produceren met het oog op de naoorlogse periode' in: *Belgisch Tijdschrift voor Militaire Geschiedenis* 26 (1986) 2, 113-222; M. Van den Wijngaert, *Nood breekt wet: economische collaboratie of accomodatie: Het beleid van A. Galopin, gouverneur van de Société Générale tijdens de Duitse bezetting (1940-1944)* (Tielt, 1990); E. Verhoeyen, 'Enkele beschouwingen rond de houding van de Belgische industriëlen tijdens de Tweede Wereldoorlog', in: *Belgisch Tijdschrift voor de Nieuwe Geschiedenis (BTNG)* IX (1978) 259-288; Verhoeyen, 'Les grands industriels belges entre collaboration et resistance: le moindre mal', in: *Bijdragen tot de Geschiedenis van de Tweede Wereldoorlog* 10 (1986) 57-114.

175 M. Dumoulin, R. Giraut en G. Trausch, *L'Europe du patronat: de la guerre froide aux années soixante* (Berne, 1993); M. Dumoulin & A. Dutriene, *La Ligue Européenne de Cooperation Economique (1946-1981): un groupe d'étude et de pression dans la constitution européenne* (Berne, 1993); E.S.A. Bloemen (red.), *Het Benelux-effect. België, Nederland en Luxemburg en de Europese integratie, 1945-1957* (Amsterdam, 1992).

176 G. Kurgan-van Hentenryk & E. Chadeau, 'Structure et strategie de la petite et moyenne entreprise depuis la revolution industrielle: rapport generale', in: E. Aerts and H. Van der Wee (eds.), *Debates and controversies in Economic History* (Leuven, 1990) 167-191. Voor Nederland kan worden genoemd: M.M. Lambooy, *Een halve eeuw handen uit de mouwen: een schets van een veertigtal Rotterdamse bedrijven in de periode 1940-1990* (Rot-

Samenvattend kan worden opgemerkt dat er in Nederland en België geen initiatieven zijn genomen om ondernemersgeschiedenis als aparte discipline te profileren. Hiervoor is als belangrijkste verklaring gegeven dat in de bedrijfsgeschiedenis van beide landen reeds veel aandacht is geweest, en nog steeds is, voor de figuur van de ondernemer. Tot een discussie over de verschillen tussen bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis is het in Nederland en België nooit (of moeten we zeggen: nog niet?) gekomen. Op het gebied van de publikaties ontlopen beide landen elkaar niet veel wat betreft thema's en methoden van onderzoek. Weinig studies maken expliciet gebruik van een theorie in het onderzoek.

4. Slotbeschouwing

Amerika kende een golfbeweging in de belangstelling voor ondernemersgeschiedenis. In de jaren vijftig was deze belangstelling groot, als reactie op de weinig persoonsgerichte 'business history' van Gras en de zijnen. In de jaren zestig en zeventig domineerde de institutionele bedrijfsgeschiedenis van Chandler. Gedurende de jaren tachtig is de ondernemer weer meer in de belangstelling gekomen. In Nederland en België kan zo'n golfbeweging niet worden waargenomen. De bedrijfsgeschiedenis in Nederland en België is ook nauwelijks beïnvloed door de 'business history' of de 'entrepreneurial history' van Amerika. Aparte instituten voor ondernemersgeschiedenis, zoals in Amerika, zijn in Nederland en België niet opgericht. Een verklaring hiervoor kan zijn dat bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis in beide landen veel meer in elkaars verlengde liggen dan in Amerika het geval is, waar eerder van verschillende stromingen moet worden gesproken.

Het centrum van Arthur Cole wilde onderzoek doen naar ondernemers met gebruikmaking van bestaande theorieën of om nieuwe theorieën ontwikkelen. In Nederland en België is die behoefte veel minder groot geweest. Incidenteel is er sprake van expliciet theoriegebruik in het onderzoek naar ondernemers; theorievorming in het algemeen staat op een laag pitje. Wat betreft de methode van onderzoek ontlopen de hier besproken landen elkaar niet veel: biografische studies, collectieve biografieën en in een enkel geval een comparatief onderzoek. Ook de thema's die worden onderzocht, vertonen opvallend veel overeenkomsten. De kleine verschillen in thematiek zijn mijns inziens vooral terug te voeren op de betekenis van bepaalde sectoren voor de economie (de mijnbouw- en staalindustrie in België; in Nederland de dienstensector) of institutionele factoren (de 'mixed banks' in België; de rol van institutionele beleggers in Nederland).

terdam, 1990). Dit boek bevat individuele bedrijfsgeschiedenissen van ondernemers die in 1940 zijn gestart. De gegevens zijn vooral via interviews verzameld.

Ondernemersgeschiedenis bestreek aanvankelijk zowel de pre-industriële als de industriële periode. Opvallend is dat, om mij nog onduidelijke redenen, ondernemersgeschiedenis in Nederland en België bijna steeds wordt geassocieerd met de pre-industriële periode en dat bedrijfsgeschiedenis bijna uitsluitend betrekking heeft op de industriële periode.¹⁷⁷ Alsof pre-industriële ondernemers geen bedrijf hadden met alle organisatorische en managementproblemen van dien; alsof in de moderne tijd geen ondernemers meer nodig zijn.¹⁷⁸

177 Een uitzondering betreft de geschiedschrijving van de VOC, die juist meer en meer bedrijfshistorisch is geworden en minder gericht op personen. E.M. Jacobs, 'De Verenigde Oostindische Compagnie als ondernemer in Azië. Directe handelscontacten tussen Surat en Canton', in: *BMGN* 108 (1993) 673-682; M.A.P. Meilink-Roelofs, 'A comparative study of the administration and trade of the Dutch and English trading companies in Asia during the first half of the seventeenth century', in: M.A.P. Meilink-Roelofs, M.E. van Opstall and G.J. Schutte (eds.) *Dutch authors on Asian history* (Dordrecht, 1988) 428-455; F. Gaastra, *Bewind en beleid bij de VOC 1672-1702* (Zutphen, 1989); F.S. Gaastra en J.R. Bruijn, 'The Dutch East India Company's Shipping, 1602-1795, in a comparative perspective', in: J.R. Bruijn and F.S. Gaastra (eds.), *Ships, sailors and spices: East India Companies and their shipping in the 16th, 17th and 18th centuries* (Amsterdam, 1993) 177-208.

178 Vgl. met Raymond de Roover, 'A Florentine Firm of Cloth Manufacturers. Management and Organization of a Sixteenth-Century Business', in: Julius Kirshner (ed.) *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe. Selected studies of Raymond de Roover* (Chicago/London, 1974) 85-119. Hierin bespreekt hij de interne en externe organisatie van een zestiende eeuwse Italiaans textielbedrijf. Als men de namen wijziget, dan lijkt er niets veranderd te zijn in het management.