

68/137



ZZP'ers in de tijd gevolgd

TNO Arbeid, Hoofddorp



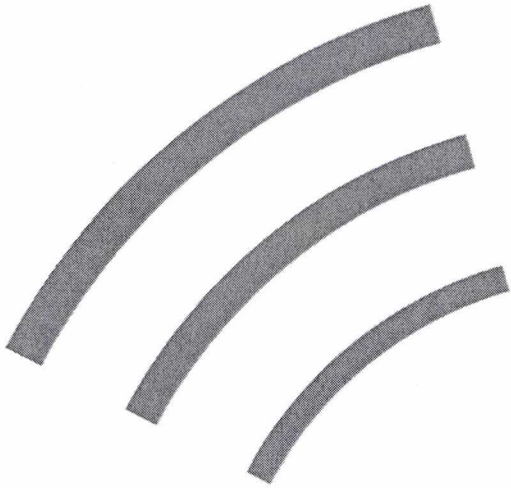
TNO127628

TNO



EIM

Onderzoek voor Bedrijf & Beleid



ZZP'ers in de tijd gevolgd

TNO ARBEID
BIBLIOTHEEK
POSTBUS 718
2130 AS HOOFDDORP
TEL. 023-5549 468

NR.
plaats

48707
68-137

George Evers
Jorine de Muijnck
Maarten Overweel

Zoetermeer, september 2002



EIM
Onderzoek voor Bedrijf & Beleid

ISBN: 90-371-0865-2

Bestelnummer: A200204

Prijs: € 25,-

Dit onderzoek maakt deel uit van het programmaonderzoek MKB en Ondernemerschap, dat wordt gefinancierd door het Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid

Voor alle informatie over MKB en Ondernemerschap: www.eim.nl/mkb-en-ondernemerschap/.

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

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

Inhoudsopgave

	Samenvatting en aandachtspunten	5
1	Inleiding	9
2	Kleine ondernemingen	11
2.1	Ondernemingsvorm en lidmaatschap organisaties	11
2.2	Vestigingslocatie	12
2.3	Informatieverwerving	13
2.4	Samenwerking met andere zelfstandigen	14
2.5	Positieve en negatieve kanten van ondernemerschap	14
2.6	Ondernemers met werknemers in dienst	15
3	Prestaties	17
3.1	Klanten	17
3.2	Werktijden	19
3.3	Ondernemingsresultaat	20
3.4	Investerings	21
3.5	Tarief	22
3.6	Vooruitzichten	23
4	Arbeidsomstandigheden	25
4.1	Knelpunten in de arbeidsomstandigheden	25
4.2	Bescherming tegen risico's	26
5	Inkomens en sociale zekerheid	29
5.1	Verzekeringen	29
5.2	Pensioenvoorzieningen	30
5.3	Inkomens(on)zekerheid	31
5.4	Status als zelfstandige	31
6	Verschillende groepen zelfstandigen zonder personeel	33
6.1	Traditionele en nieuwe zzp'ers	33
6.2	Bedrijfsbeëindiging	34
6.3	Verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers	35
	Bijlage	
I	Verdeling panel naar sector	37

Samenvatting en aandachtspunten

Samenvatting

Het zelfstandige ondernemerschap staat al langere tijd in de belangstelling. De afgelopen jaren wordt wel - terecht of onterecht - onderscheid gemaakt tussen zelfstandig ondernemerschap met personeel en zelfstandig ondernemerschap zonder personeel. Het onderhavige onderzoek richt zich met name op de laatste groep zelfstandigen.

In 1999 heeft TNO-Arbeid een onderzoek onder 1.024 zelfstandigen zonder personeel verricht¹. Op basis van dit onderzoek is een beeld ontstaan van de zzp'er Nederland. In 2001 is dezelfde groep ondernemers nogmaals benaderd met deels dezelfde vragen en deels andere vragen. Dit rapport beschrijft hiervan de bevindingen.

- Tweederde van het aantal ondernemingen wordt als eenmanszaak gedreven. Bijna de helft van de ondernemers is op een of andere manier lid van een organisatie. De belangrijkste aansluiting betreft een product- of bedrijfschap. Hiervan is de aanmelding verplicht.
- In het transport, de industrie en de zakelijke dienstverlening wordt relatief vaak voor dezelfde opdrachtgever(s) gewerkt. Meestal werken de zzp'ers in opdracht van bedrijven. De belangrijkste manier om aan opdrachten te komen is mond-tot-mond-reclame en aanbeveling.
- Werkweken van 60 uur en meer zijn geen uitzondering. Slechts een kwart van de zzp'ers werkt 40 uur of minder per week in de eigen onderneming. Binnen de groep met een relatief korte werkweek bevinden zich parttime zelfstandigen die ook nog een baan in loondienst hebben.
- De gemiddelde omzet is in de periode 1998-2000 aanzienlijk toegenomen. Ook het percentage winstgevendende ondernemingen binnen het panel is gestegen. Op het gebied van omzet- en winstverwachtingen is men redelijk positief.
- Tweederde van de ondernemers heeft in 2000 geïnvesteerd. Het betrof meestal investeringen in outillage. Investeringen gericht op uitbreiding worden nauwelijks verricht. Het aantal ondernemers met plannen voor investeringen is lager dan het aantal ondernemers die in het voorafgaande jaar hebben geïnvesteerd.
- De meeste ondernemers kunnen zelf hun tarief vaststellen. Meer dan de helft hanteert een marktconform tarief. De tarieven zijn in de periode 1999-2001 aanzienlijk gestegen.
- De meeste ondernemers hebben voldoende werkvoorraad. 40% heeft zelfs een voorraad van meer dan drie maanden. Meer dan tweederde beoordeelt de voorraad dan ook van goed tot zeer goed.
- 14% van de ondernemers stelt dat ze zich niet kunnen voorstellen dat ze zonder werkvoorraad kunnen komen te zitten. Van de mensen die het zich wel kunnen voorstellen, zegt 57% dat ze dan een baan in loondienst zullen zoeken of voor een uitzendbureau zullen gaan werken.
- Bijna tweederde van de respondenten ervaart werkdruk als een bezwarende arbeidsomstandigheid. Daarnaast geeft 40% aan dat er vaak lichamelijk zwaar werk wordt verricht. De werkbelasting levert echter geen zorgen op, men is eraan gewend.

¹ G.E. Evers, *Eigen baas zijn, Zelfstandig Ondernemers Zonder Personeel*, TNO-Arbeid, Hoofddorp, 2000.

- In branches waar de arborisico's het hoogst zijn, is het percentage ondernemers die maatregelen genomen hebben ook het hoogst. Overigens lijken meer jongere dan oudere ondernemers maatregelen te nemen.
- Het percentage aanvullend verzekerden voor arbeidsongeschiktheid is in twee jaar aanzienlijk teruggelopen. Niet-verzekerden geven doorgaans als reden op dat het te duur is.
- Het aantal ondernemers die pensioenvoorzieningen hebben getroffen, is toegenomen. Er is ook een verschuiving in de aard van de pensioenvoorziening opgetreden. Beleggen is populairder geworden. Dit is ten koste gegaan van sparen via het maandelijks opzij leggen van een bepaald bedrag.
- Ondernemerschap naast een baan in loondienst komt vooral voor in de niet-medische vrije beroepen en de zakelijke dienstverlening. In de bouw doet zich dit verschijnsel niet of nauwelijks voor.
- Een beperkt aantal ondernemers (5%) heeft in de afgelopen twee jaar problemen rond de status als zelfstandige gehad. In de meeste gevallen betrof dit problemen met de fiscus. Hoewel het percentage laag ligt, is toch sprake van een knelpunt, gezien het feit dat deze bedrijven al enige jaren bestaan. Daarnaast is er een aanzienlijke groep die niet weet hoe het zit met hun status als zelfstandige.
- Tweevijfde van het panel laat zich omschrijven als 'traditionele zelfstandigen', afkomstig uit de detailhandel, de groothandel, de horeca een deel van de vrije beroepen en de agrarische sector.
- Binnen de groep nieuwe zelfstandigen (in de bouwnijverheid, de industrie, de transportsector, de zorg en de zakelijke dienstverlening) wordt opvallend vaker samengewerkt dan in de 'traditionele' groep. De zzp'ers werken vooral samen op het gebied van de core business. Ook maakt een groter deel van de nieuwe zelfstandigen winst vergeleken met de meer traditionele groep. Verder hebben de nieuwe zelfstandigen vaker pensioenvoorzieningen getroffen.
- Slechts 7% van de ondernemers uit 1999 is nu geen zelfstandig ondernemer van de onderneming uit 1999. De redenen om te stoppen zijn erg divers. De stoppers zijn bijna geen van allen in financiële problemen verzeild geraakt. Het relatief hoogste aantal stoppers is afkomstig uit de transportsector.
- Het vrouwelijke ondernemerschap concentreert zich op een beperkt aantal sectoren, waaronder de detailhandel. Vrouwen zijn minder vaak tegen arbeidsongeschiktheid verzekerd en hebben minder dan hun mannelijke collega's pensioenvoorzieningen getroffen.

Aandachtspunten

De vraag is of de zelfstandige zonder personeel, die zo langzamerhand in de volksmond een begrip is, wel bestaat. Immers, ondernemingen zonder personeel zijn er altijd al geweest. Als het fenomeen bestaat, moet het gezocht worden in een beperkt aantal sectoren, zoals de bouwnijverheid, de industrie, de transportsector, de zorg en de zakelijke dienstverlening, in feite dus onder de 'nieuwe zelfstandigen'.

Onduidelijkheid over de status van de ondernemers blijft een knelpunt, gezien de vrij omvangrijke groep zelfstandigen die aangeeft dat ze niet weet of ze zowel door de fiscus als de uitvoeringsinstanties wel als zelfstandig ondernemer wordt beschouwd. Hoewel de laatste jaren veel gebeurd is rond de definiëring van ondernemerschap, moeten de inspanningen op voorlichtingsgebied voortgezet worden. Wellicht dat plaatsing van artikelen in de vakliteratuur hiervoor een geschikt kanaal is. Daarnaast blijkt dat de aansluitingsgraad van de 'nieuwe' zzp'ers bij brancheverenigingen betrekkelijk laag is. Mede door de betrekkelijk lage organisatiegraad zijn ze ondervertegenwoordigd in de

Nederlandse overlegstructuren. Het verdient aanbeveling voor de brancheverenigingen om de aandacht voor de zzp'ers te intensiveren.

Het aantal aanvullend verzekerden tegen arbeidsongeschiktheid loopt terug. Deze ontwikkeling geeft te denken, vooral wanneer de motivatie om zich niet (langer) te verzekeren - te duur - in ogenschouw wordt genomen. Slechts een beperkt aantal onverzekerden kan ergens op terugvallen wanneer ze arbeidsongeschikt worden. De hoofdmoot van de groep komt in financiële problemen terecht.

Zorgwekkend is dat oudere zelfstandigen, gemiddeld genomen, minder aandacht besteden aan veiligheid op het gebied van arbeidsomstandigheden. Uit het onderzoek komt naar voren dat verzekeringsmaatschappijen hier een rol in kunnen gaan spelen, omdat er een positief verband is tussen verzekeren en het nemen van arbomaatregelen.

Met name in de transportsector en in mindere mate in de industrie en de zakelijke dienstverlening zullen de ondernemers aandacht moeten besteden aan de spreiding van risico's. In deze sectoren is sprake van een aanzienlijk aantal zelfstandigen die afhankelijk zijn van een zeer beperkt aantal opdrachtgevers. Op dit gebied kan voorlichting een rol spelen.

1 Inleiding

Aanleiding

Het zelfstandige ondernemerschap staat al enige tijd in de belangstelling. Voor veel mensen lijkt het starten van een eigen bedrijf een uitkomst boven het werken in loondienst. De laatste jaren is een onderscheid gemaakt tussen twee soorten zelfstandigen, namelijk de zelfstandigen *met* personeel in dienst en de zelfstandigen *zonder* personeel in dienst. Niet duidelijk is welke organisaties zich met name op de laatste groep moeten richten. Zowel werkgevers- als werknemersorganisaties lijken hier en daar in verwarring over wie de belangen van deze ondernemers moet behartigen.

Bij het gebruik van het begrip Zelfstandigen Zonder Personeel, is nog altijd niet duidelijk welke mensen hiermee precies bedoeld worden. Van oudsher is er een groep zelfstandigen die bijna altijd zonder personeel werkt, zoals een deel van de winkeliers en velen binnen de agrarische sector. De snelle groei van het aantal startende ondernemers in de jaren negentig en de daarmee samenhangende schaalverkleining in een aantal sectoren leidden tot het ontstaan van de term Zelfstandige Zonder Personeel (zzp).

De zzp'er als specifieke groep

De zelfstandige zonder personeel staat in het centrum van de belangstelling omdat volgens vele partijen sprake is van een verandering in de vigerende arbeidsverhoudingen. Door uitbesteding van activiteiten aan kleine zelfstandigen verhogen de uitbesteders hun eigen flexibiliteit en menen zij sommige wettelijke verplichtingen te kunnen ontlopen. Ook voeren kleine zelfstandigen werkzaamheden uit die door de grotere ondernemingen niet meer (kunnen) worden uitgevoerd omdat het niet tot de core business gerekend wordt, of omdat het voor de opdrachtgever niet rendabel is om deze zelf uit te voeren.

De overheid stimuleert al jaren het zelfstandige ondernemerschap. Dit doet de overheid onder meer met behulp van fiscale maatregelen. De groei van het aantal zelfstandigen zonder personeel heeft echter uit het oogpunt van de overheid een keerzijde. De wetgeving is er niet in alle opzichten op voorbereid. De zelfstandige wordt immers niet zoals een werknemer door allerlei regelingen beschermd. Zo ontstonden er knelpunten op het gebied van arbeidsomstandigheden en dergelijke, die tot verandering in de wetgeving hebben geleid.

Anderen twijfelen weer aan het ondernemerschap van deze zelfstandigen. Zo zouden zij vaak afhankelijk zijn van een en dezelfde opdrachtgever. In de meeste gevallen zou dit zelfs de ex-werkgever zijn. Het is in dit geval ook maar de vraag of het pull- of pushfactoren zijn die de grootste rol hebben gespeeld bij het zelfstandig worden van deze 'ondernemer'. Anders gezegd, er is twijfel aan de status van de zzp'ers in een aantal sectoren. Het gaat hierbij vooral om de bouwnijverheid, de transportsector, de industrie en delen van de dienstverlening en de zorgsector. Er wordt in deze gevallen wel over valse concurrentie gesproken.

Last but not least wordt ook wel gesuggereerd dat de zzp'er het sociale stelsel dreigt uit te hollen. Wanneer het bedrijf niet levensvatbaar blijkt te zijn, zal de zelfstandige gebruikmaken van allerlei sociale voorzieningen waaraan zelfstandigen niet bijdragen, zo wordt gesteld.

Doel en vragen

In het jaar 1999 hebben 1.024 zelfstandigen zonder personeel meegewerkt aan een enquête rondom het ondernemerschap¹. Op basis hiervan is een beeld ontstaan van de zzp'er in Nederland. Een groot aantal onderwerpen is aan bod gekomen: demografische kenmerken, motieven, prestaties van het bedrijf, werktijden en arbeidsomstandigheden van de zelfstandigen en de (mate van) onzekerheid die zelfstandig ondernemerschap met zich meebrengt.

In 2001 zijn dezelfde ondernemers nogmaals benaderd voor een enquête. Deze tweede meting heeft data van 599 ondernemers opgeleverd, met deels overeenkomstige vragen en deels aanvullende vragen op de enquête van 1999. Doel van het onderzoek is om te bekijken hoe deze groep bedrijven zich in de tijd ontwikkeld heeft en om meer duidelijkheid te brengen in het fenomeen zzp'er.

In het voorliggende rapport worden de bevindingen besproken, en worden de overeenkomsten en verschillen tussen de twee metingen, alsmede tussen branches gepresenteerd. Tevens wordt aandacht besteed aan stoppers, verschillen tussen ondernemers op basis van sexe en wordt gekeken of er een verschil is tussen wat men wel traditionele zzp'ers en nieuwe zp'ers kan noemen.

Antwoord wordt gegeven op de volgende vragen:

- 1 Hoe bestendig is het ondernemerschap van zzp'ers in de tijd?
- 2 In hoeverre willen de ondernemers werkelijk geen personeel, of is dat een kwestie van tijd?
- 3 Wat voor tarieven brengen de zzp'ers in rekening en zijn deze marktconform?
- 4 In welke sectoren komt deze vorm van ondernemerschap voor?
- 5 Hoe ontwikkelt het ondernemerschap zich? In hoeverre is er sprake van een langzame start in de zin dat parttime ondernemers zich ontwikkelen tot fulltime ondernemers?
- 6 Wat is het belang van de twee grootste klanten in de omzet?
- 7 Hoe ontwikkelen de omzet, het aantal klanten en het bedrijfsresultaat c.q. ondernemersinkomen en de investeringen zich?
- 8 Om welke reden worden bedrijven opgeheven?
- 9 In welke mate is er discussie met de Belastingdienst en de uvi's over het bestaan van ondernemerschap?
- 10 Door wie worden de belangen van zzp'ers behartigd?
- 11 Wat zijn de voor zzp'ers relevante ontwikkelingen (mate van verzekerd zijn) en wensen op het terrein van de sociale zekerheid?

Leeswijzer

In het tweede hoofdstuk wordt ingegaan op een aantal eigenschappen van zzp'ers. Het hoofdstuk daarna is gewijd aan de prestaties die de zzp'ers verrichten. Naast ontwikkelingen die zich voorgedaan hebben ten opzichte van de eerste meting, wordt ingegaan op sectorverschillen. In het vierde hoofdstuk wordt ingegaan op de arbeidsomstandigheden. In het daarnavolgende hoofdstuk staan de inkomens en de sociale zekerheden centraal. In het laatste hoofdstuk worden verschillende groepen zzp'ers onderscheiden.

¹ G.E. Evers, *Eigen baas zijn, Zelfstandig Ondernemers Zonder Personeel*, TNO-Arbeid, Hoofddorp, 2000.

2 Kleine ondernemingen

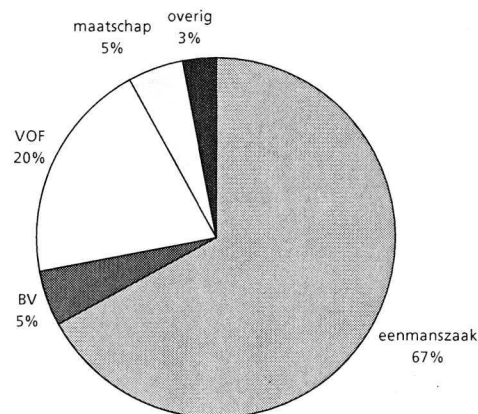
In dit hoofdstuk wordt een beschrijving gegeven van een aantal eigenschappen van de bedrijven binnen de tweede panelmeting. Hier en daar worden belangrijke verschillen tussen 1999 en 2001 besproken, en ook komen sectorverschillen aan bod.

2.1 Ondernemingsvorm en lidmaatschap organisaties

Ondernemingsvorm

Tweederde van de zzp'ers heeft de eenmanszaak als rechtsvorm (zie figuur 1). Hierbij ligt de aansprakelijkheid voor het bedrijf geheel bij de zelfstandige (eventueel inclusief de partner). Eenvijfde van de zelfstandigen heeft een VOF (vennootschap onder firma). De groep 'overig' bestaat uit commanditaire vennootschappen en firma's. De maatschappen komen vooral voor in de medische sfeer en de zakelijke dienstverlening. De eenmanszaak komt vooral voor in de niet-medische vrije beroepen, de detailhandel en rond 70% in zakelijke dienstverlening, bouw en groothandel. Bijna de helft van de agrariërs heeft een maatschap, bijna de helft van de horeca een VOF (vennootschap onder firma).

figuur 1 ondernemingsvormen



Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Lidmaatschap van organisaties

Bijna de helft van de kleine ondernemers (46%) is lid van een of meer organisaties zoals werkgeversverenigingen, werknemersverenigingen, beroepsorganisaties of zelfstandigenorganisaties. Tabel 1 laat zien welke organisaties dit zijn. De ondernemers noemen verscheidene redenen om lid te zijn. Het vaakst worden de informatievoorziening en het op de hoogte blijven van het vakgebied genoemd. Daarnaast wordt gesteld dat belangbehartiging en ondersteuning belangrijk zijn. Ook wordt het onderhouden of opdoen van contacten en netwerken vrij vaak genoemd.

De grootste groep is lid of staat ingeschreven bij een bedrijfsschap of een productschap. Voor deze bedrijven is het 'lidmaatschap' verplicht. Wanneer bedrijven activiteiten uit-

oefenen die vallen onder de werkingssfeer van een (hoofd)bedrijfschap of product-schap, en zij hebben zich niet gemeld, kunnen forse boetes uitgedeeld worden.

tabel 1 organisaties waar zzp'ers lid van zijn

<i>organisatie</i>	<i>aantal</i>	<i>percentage</i>
Product- of bedrijfschap	151	52
MKB-Nederland	9	3
FNV Bondgenoten	6	2
Metaalunie	5	2
FNV Zelfstandige Bondgenoten	2	1
Vereniging ZZP	1	0
VNO-NCW	1	0
EVO	1	0
De Unie	0	0
CNV	0	0
anders	112	39
totaal	288	100

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

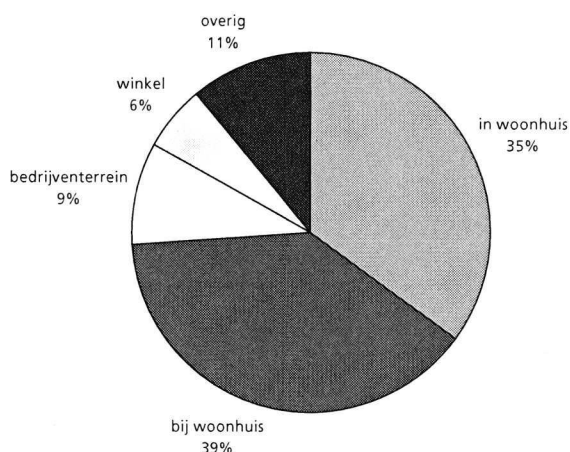
Opvallend is dat zowel FNV Bondgenoten als FNV Zelfstandige Bondgenoten genoemd worden. Hoewel beide organisaties onder één paraplu opereren, is er een wezenlijk verschil tussen de twee organisaties. De ene, de Bondgenoten, is een werknemersorganisatie en de andere, de Zelfstandige Bondgenoten, is een werkgevers-, dan wel zelfstandigenorganisatie. Onder de groep anders vallen allerlei beroepsverenigingen.

2.2 Vestigingslocatie

De meeste ondernemingen zijn in het woonhuis of in een ruimte bij het woonhuis gevestigd (zie figuur 2). De winkels zijn meestal in een winkelstraat of winkelcentrum gevestigd. De groep overig bestaat uit locaties als kantoorpanden en huizen niet zijnde het woonhuis.

Met 39% komt een vestiging in een aparte bedrijfsruimte bij het woonhuis het meest als vestigingslocatie voor, gevolgd door een vestiging in het woonhuis. Meer dan de helft van de ondernemingen in de horeca en meer dan 80% van de agrariërs zijn gevestigd in een bedrijfsruimte nabij het woonhuis. In de bouwnijverheid en de zakelijke dienstverlening wordt door nagenoeg de helft van de ondernemers vanuit het woonhuis gewerkt.

figuur 2 vestigingslocatie



Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

2.3 Informatieverwerving

Hoe blijven zelfstandigen geïnformeerd?

Bijna alle ondernemers houden zich op de hoogte van ontwikkelingen in het vakgebied (92%). In de sector vrije medische beroepen is dit zelfs 100%. Dit hoge percentage wordt voor een deel van de medische beroepen ingegeven door de wettelijke plicht tot het bijhouden van vakkennis en de verplichte opfrissingen. Vergeleken bij de medische beroepen blijft het bijhouden van vakkennis in sectoren als de industrie, de bouw en het transport met 85% achter.

De belangrijkste bron van informatie over het vakgebied is vakliteratuur. Vervolgens worden cursussen, congressen en beurzen genoemd. De verdeling hiervan is weergegeven in tabel 2. Tussen sectoren vallen enkele verschillen op. Zo zeggen agrariërs relatief vaak via de media op de hoogte te blijven (16% van hen noemt dit). In de medische tak wordt niet vaak via het bezoeken van beurzen informatie ingewonnen, maar juist wel vaak via een cursus of een congres. In de zakelijke dienstverlening wordt relatief veel gebruikgemaakt van het internet als informatiebron (19% noemt dit).

tabel 2 informatiebronnen over het vakgebied (meerdere antwoorden mogelijk)

<i>informatiebron</i>	<i>aantal keer genoemd</i>	<i>percentage</i>
vakliteratuur	420	45
via cursussen en congressen	106	11
bezoeken van beurzen	113	12
via een netwerk van collega's	91	10
via vereniging/organisatie	50	5
via leverancier of vertegenw.	30	3
via internet	62	7
via de media	58	6
totaal	930	100

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Naast het bijhouden van kennis winnen de zzp'ers ook wel advies in. De meest genoemde instanties waarbij advies wordt ingewonnen, zijn de accountant/boekhouder en collega's en in mindere mate de Kamers van Koophandel.

2.4 Samenwerking met andere zelfstandigen

Minder dan de helft van de zelfstandigen werkt regelmatig samen met andere zelfstandigen. Wanneer dit voorkomt, is dit vaak op het gebied van de kernfunctie van het bedrijf; meer dan de helft van de zelfstandigen die samenwerken noemt dit. Een kleine groep (16%) werkt samen op het gebied van inleen of uitleen van personeel. Overige samenwerking vindt plaats als (onder)aannemer, op het gebied van inkoop, gezamenlijk gebruik van materiaal, of op het gebied van klantenwerving.

In de bouw zegt 72% van de ondernemers met enige regelmaat samen te werken met andere zelfstandigen. In de groot- en detailhandel, de horeca en de agrarische sector is dit minder dan een kwart.

In meer dan de helft van de samenwerkingsvormen gaat het om het uitoefenen van de kernfunctie van het bedrijf. In de bouw heeft deze samenwerking relatief vaak de vorm van aannemer/onderaannemer (12%) en vaak als inleen of uitleen van personeel. Op het gebied van samenwerking springt ook de agrarische sector eruit: 44% van de ondernemers die zeggen met enige regelmaat samen te werken, geeft aan dat het vooral om het gezamenlijke gebruik van machines gaat.

2.5 Positieve en negatieve kanten van ondernemerschap

2.5.1 *Meest aantrekkelijke aspecten van ondernemerschap*

Verreweg het meest aantrekkelijke aspect is de vrijheid om naar eigen inzicht te werken. Daarna komt het zelf indelen van de tijd. Ook worden het inkomen uit de eigen onderneming, het eigen baas zijn, het onafhankelijk zijn en de eigen verantwoordelijkheid positief gewaardeerd. Op deze punten zijn er geen brancheverschillen.

Alleen in de groot- en detailhandel wordt de persoonlijke relatie met mensen vrij vaak als aantrekkelijk aspect genoemd.

Opvallend is dat in de niet-medische vrije beroepen de ruimte voor creativiteit genoemd wordt. Dit aspect wordt door de zzp'ers in andere branches niet genoemd.

Slechts een enkeling stelt dat het ondernemerschap niet aantrekkelijk is, maar dat de respondent uit noodzaak zzp'er is geworden.

2.5.2 *Meest zorgwekkende aspecten van ondernemerschap*

De aspecten die ondernemers zorgen baren verschillen sterk per branche. De regelgeving van de overheid baart de agrariërs de meeste zorgen, gevolgd door 'de toekomst'. In de industrie wordt het krijgen van voldoende werk als een zorg ervaren. In de bouw- en nijverheid, de groothandel en de niet-medische vrije beroepen baart de gezondheid zorgen, in die zin dat bij ziekte geen vervanging en ook geen inkomen is. Daarnaast vormt de werkbelasting in de transportsector, de horeca, de bouw- en nijverheid en de zakelijke dienstverlening een knelpunt. Financiële verplichtingen worden door de detaillisten als grootste punt van zorg ervaren.

2.6 Ondernemers met werknemers in dienst

Een aantal ondernemers (14%) heeft inmiddels personeel aangenomen. In de meeste gevallen hebben ze één werknemer in dienst (60%). Nog eens 22% heeft twee werknemers in dienst en 8% heeft drie werknemers. Vooral in de horeca hebben zzp'ers personeel in dienst genomen.

Van de ondernemers die geen personeel hebben, verwacht driekwart ook in de komende jaren geen personeel te zullen gaan aannemen/werven.

In de eerste meting is gevraagd of de ondernemers van plan waren om in de toekomst personeel aan te nemen. Ook bij de tweede meting is deze vraag gesteld. Opvallend is dat vergeleken met de eerste meting nu andere ondernemers van mening zijn dat ze mogelijk personeel in dienst gaan nemen. Daarnaast is zichtbaar geworden dat mensen die er in het recente verleden niet aan dachten om personeel in dienst te nemen dit blijkbaar toch hebben gedaan.

Overigens wijken deze ondernemers met personeel in dienst qua prestaties en andere eigenschappen nauwelijks af van de ondernemers zonder personeel in dienst. Op één punt blijken deze ondernemers zich, behalve vanwege het in dienst hebben van personeel, te onderscheiden van de groep zonder personeel. Dat is op het gebied van de oudedagvoorzieningen. Een significant hoger aantal ondernemers heeft oudedagvoorzieningen getroffen. Waarschijnlijk komt dat doordat in een aantal bedrijfstakken, zoals de bouw en de industrie, algemeen verbindend verklaarde CAO's gelden, waarin uiteraard pensioenvoorzieningen voor het personeel zijn vastgelegd. Hierdoor krijgt de ondernemer gewild of ongewild te maken met pensioenvoorzieningen en wordt zich mogelijk hierdoor ook bewust van zijn of haar eigen situatie.

3 Prestaties

In dit hoofdstuk wordt een aantal elementen van de prestaties van de ondernemingen besproken. Wie zijn de opdrachtgevers/klanten, wat voor werktijden houden ze erop na, wat is het ondernemingsresultaat, voor welk tarief werkt de zzp'er, en hoe zit het met investeringen en vooruitzichten?

3.1 Klanten

Aangezien er tussen sectoren grote verschillen bestaan op het gebied van het aantal opdrachtgevers, en de mate waarin de zzp'er hiervan afhankelijk is, worden in deze paragraaf enkele sectoren afzonderlijk belicht.

Opdrachtgevers

Bijna de helft van de zzp'ers werkt het meest voor andere bedrijven. Een derde heeft particulieren als voornaamste klant. Veel minder vaak wordt voor overheden gewerkt; slechts 3% van de zzp'ers noemt dit.

Aantal opdrachtgevers

Van alle zzp'ers heeft 13% minder dan vijf opdrachtgevers. Dit percentage varieert van 4 in de detailhandel tot 42% in het transportwezen. Meer dan de helft van de ondernemers werkt vaak voor een en dezelfde opdrachtgever.

De ondernemers is gevraagd in hoeverre ze afhankelijk zijn van hun belangrijkste opdrachtgever. Het blijkt dat een aanzienlijk aantal, 23%, voor meer dan 60% van de omzet afhankelijk is van de grootste opdrachtgever. Net als bij het aantal opdrachtgevers springt in dit opzicht wederom de transportsector in het oog: een ruime meerderheid is voor meer dan 60% van de omzet afhankelijk van één opdrachtgever. Eén op de vijf transporteurs heeft het afgelopen jaar zelfs maar één of twee opdrachtgevers gehad, en voor bijna een kwart van hen geldt dat meer dan 90% van de omzet afkomstig is van de belangrijkste opdrachtgever.

Ook in de industrie, de zakelijke dienstverlening en de niet-medische vrije beroepen wordt regelmatig voor een en dezelfde opdrachtgever gewerkt (55-60% van de zzp'ers). Toch hebben de meeste ondernemers in deze sectoren het afgelopen jaar wel veel verschillende opdrachtgevers gehad, en zijn zij niet voor een zeer groot deel van de omzet afhankelijk van één opdrachtgever¹.

¹ Over verschuivingen van aantallen opdrachtgevers en het belang van de belangrijkste opdrachtgevers kunnen in dit onderzoek geen uitspraken gedaan worden, daar deze vraag in de eerste panelmeting van 1999 niet is meegenomen.

tabel 3 afhankelijkheid van opdrachtgever (in procenten)*

% omzet afkomstig van de grootste opdrachtgever	aantal opdrachtgevers over de afgelopen 12 maanden				
	totaal	1 of 2	3 tot 5	6 tot 10	meer dan 10
0 tot 25%	23	-	-	18	33
26 tot 50%	40	-	32	49	45
51 tot 75%	20	7	32	24	19
76 tot 100%	17	93	36	9	4
totaal	100	100	100	100	100

* De vragen waarop de tabel betrekking heeft zijn door 205 respondenten beantwoord.

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Acquisitie

De zzp'ers is ook gevraagd op welke wijze ze acquireren. Op deze vraag is door een aantal zzp'ers aangegeven dat ze via meerdere kanalen klanten werven.

De zzp'ers komen voornamelijk aan werk (opdrachten) door mond-tot-mondreclame en aanbeveling (zie tabel 4). Iets meer dan de helft van de ondernemers noemt dit de belangrijkste wijze van opdrachtenwerving. Vervolgens is er een groep die een vaste klantenkring heeft. Dit komt in alle sectoren mondjesmaat voor, alleen in de transportsector is dit opvallend vaak het geval, namelijk bij 30% van de zzp'ers in die sector. Overigens zijn de bedrijven uit deze sector ook vaker afhankelijk van een of twee opdrachtgevers. In de sector medische vrije beroepen loopt opdrachtenwerving vaak via derden, zoals een arts die doorverwijst.

Slechts 8% van de zzp'ers noemt adverteren (in algemene media of vakbladen) of het verspreiden van folders. Slechts 4% noemt het internet als belangrijkste wijze van opdrachtenwerving.

Ten opzichte van de eerste meting is de manier van klantenwerving wel sterk veranderd. Met name het verwerven van een vast klantenbestand en andere vormen van netwerken zijn belangrijker geworden. Opvallend, hoewel het percentage laag is, is het toenemende belang van internet. Een actieve benadering, zoals het plaatsen van advertenties en het verspreiden van foldermateriaal, is minder belangrijk geworden.

Mond-tot-mondreclame is vooral in de industrie en de bouwnijverheid en in iets mindere mate in de zakelijke dienstverlening van levensbelang. Bij de vrije medische beroepen is men vooral afhankelijk van doorverwijzingen en in de detailhandel en de horeca is het meestal voldoende als de deur letterlijk wordt opengezet. Het hebben van een vaste klantenkring komt in alle sectoren mondjesmaat voor. De transportsector is hierop een uitzondering. Binnen deze sector zegt 30% van de zzp'ers dat de vaste klantenkring een grote rol vervult bij het verwerven van opdrachten.

tabel 4 wijze van opdrachtverwerving in 1999 en 2001

wijze van opdrachtverwerving	1999	2001
	percentage	
mond-tot-mondreclame	69	59
advertenties	15	8
vaste klantenkring	7	16

wijze van opdrachtverrijging	1999	2001
bellen of brieven versturen	10	3
deur openzetten	4	10
Gouden Gids	3	7
via derden, zoals agent, doorverwijzing, hoofdaannemer	3	6
internet	1	4
vakbladen	1	2

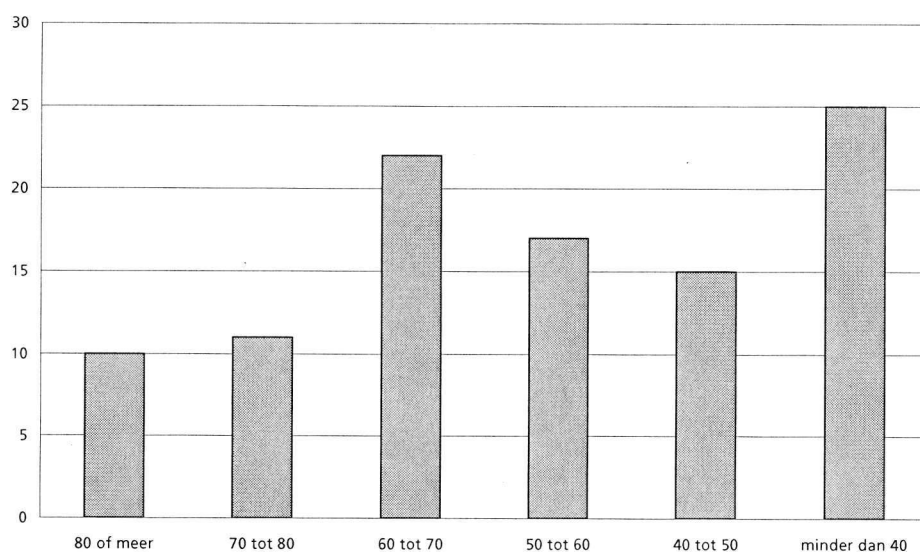
Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

3.2 Werktijden

De respondenten is gevraagd of ze ook in de avonduren en/of in het weekend werken. Het lijkt erop dat bij de meeste ondernemers een werkweek niet bij 40 uur stopt. Ruim driekwart van de respondenten geeft namelijk aan dat ze regelmatig of vaak in de avonduren en/of in het weekend werken. Slechts een kleine minderheid, 6%, geeft aan dat ze nooit overwerken. Overigens komen de resultaten van de tweede meting exact overeen met de resultaten van de eerste meting. Zeker is dat in dit opzicht de groep zelfstandigen binnen het panel niet noemenswaardig afwijkt van de gemiddelde ondernemer. Uit diverse andere EIM-onderzoeken op het gebied van ondernemerschap blijkt dat (kleine) ondernemers vaak de avonduren en (delen van) het weekend benutten voor bijvoorbeeld het bijhouden van de administratie.

Uit figuur 3 blijkt dat 21% van de ondernemers meer dan zeventig uur per week actief is. Ruim een vijfde van de ondernemers maakt werkweken van tussen de zestig en zeventig uur. Slechts een kwart van de ondernemers werkt veertig uur of minder per week. De gemiddelde werkweek van de respondenten komt uit op 52 uur.

figuur 3 werkweken in uren (in procenten)



Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Een beperkt aantal respondenten werkt ook in loondienst (10%). In dit opzicht is er nauwelijks verschil met de vorige meting. Zij moeten gezocht worden in de groep zelfstandigen die minder dan 40 uur per week actief in de onderneming zijn. Gemiddeld besteden deze 'parttime' zelfstandigen 19 uur per week aan het werken in loondienst. Belangrijke argumenten voor het werken in loondienst zijn dat de eigen onderneming niet genoeg opbrengt (30%) en dat de baan goed betaalt (33%). Daarnaast is van belang dat ze zekerheid van inkomen hebben (12%). Van ondergeschikt belang is het verzekerd zijn voor de WAO (7%). Ten opzichte van de vorige meting is vooral het laatste argument in belang teruggelopen. In de vorige meting gaf nog 19% van de zelfstandigen die ook in loondienst werken aan dat de sociale voorzieningen en/of verzekeringen de reden vormden om naast de onderneming een baan in loondienst aan te houden.

Geen enkele ondernemer in de bouwsector heeft er een baan naast. Het andere uiterste bevindt zich in de niet-medische vrije beroepen. Een kwart van de ondernemers in deze sector heeft naast het eigen bedrijf een baan in loondienst. Ook in de zakelijke dienstverlening is het aandeel van ondernemers met een baan in loondienst relatief hoog: namelijk 20%. In de detailhandel en het transport bevinden zich nog enkele zzp'ers die ook in loondienst werken.

3.3 Ondernemingsresultaat

Omzet¹

De gemiddelde omzet van de ondernemers bedroeg in 2000 € 155.420. Vergeleken met de resultaten uit de enquête van 1999 is dit een stuk hoger; toen bedroeg de gemiddelde omzet € 125.330. De groep ondernemers met een omzet tussen € 113.450 en € 226.890 is significant toegenomen, van 12 naar 17% van het totaal. In het algemeen is dus sprake van een groeiende omzet, waarbij het gemiddelde in opwaartse richting beïnvloed wordt doordat een aantal in de tussentijd personeel in dienst genomen heeft.

De laagste gemiddelde omzet wordt behaald door de vrije beroepen (zowel de medische als de niet-medische). De hoogste gemiddelde omzet wordt behaald door de groothandelaars met ruim 0,8 miljoen euro. Nu zegt deze spreiding niet zo veel. Bij de vrije beroepen staan tegenover de omzet (in verhouding met bijvoorbeeld de groothandel) geen of nagenoeg geen inkomsten. Anders gezegd, de omzet bestaat in de vrije beroepen en de zakelijke dienstverlening vooral uit arbeidsloon. In de groothandel en de detailhandel bestaat de omzet in feite voor het grootste deel uit inkoopkosten.

Winst

De overgrote meerderheid van de ondernemingen (86%) heeft in het jaar 2000 winst gemaakt. Slechts 6% van de ondernemers heeft verlies gemaakt, en nog eens 6% boekte winst noch verlies. Dit aantal winstmakende ondernemers is beduidend groter dan in 1999; toen maakte 77% winst en 12% verlies. Ook in dit opzicht waren de omstandigheden in de groothandel en de horeca het meest florissant. Dit is ook terug te vinden in de verwachting omtrent de winstontwikkeling in 2001.

¹ De oorspronkelijke vraagstelling naar bedragen luidde in guldens. De omzetcategorieën in euro's geven daarom niet op duizenden afgeronde bedragen weer.

Verwachtingen¹

De verwachtingen ten aanzien van de omzet in 2002 zijn gunstig; zo'n 80% verwacht dat de omzet gelijk zal blijven of stijgen, slechts 16% voorziet een daling.

Op het gebied van de winstverwachting is een lichte verschuiving waarneembaar; het percentage ondernemers die verwachten verlies te draaien neemt af van 8 naar 4%. Over het inkomen is driekwart van de ondernemers tevreden. Het overige kwart is dit niet. Deze verdeling is gelijk aan die van 1999.

3.4 Investerings

Vooraf investeringen in outillage

Tweederde van de ondernemers heeft in het jaar 2000 in de onderneming geïnvesteerd. Driekwart van hen heeft geïnvesteerd in outillage (machines, pc's en dergelijke). Daarnaast zijn huisvesting, bedrijfsvervoermiddelen en software veelgenoemde investeringsposten.

Opvallend weinig ondernemers investeren in cursussen of opleidingen, onderhoud, meubilair en productontwikkeling; deze posten worden slechts 4 keer genoemd.

Het aantal ondernemers die zeggen in 2001 te investeren is enigszins kleiner dan het aantal ondernemers die in 2000 daadwerkelijk hebben geïnvesteerd (59%). De investeringsposten zijn ruwweg dezelfde (en ook in dezelfde verdeling) als de posten in 2000.

Het investeren in productontwikkeling en de andere immateriële investeringen kunnen omschreven worden als offensieve investeringen². Dit zijn in het algemeen investeringen die gericht zijn op de toekomst van de onderneming. Het gaat daarbij meestal om het volgen van cursussen, het investeren in productontwikkeling en het investeren in marktwerking. Investeringsposten in bedrijfsmiddelen, zoals outillage en in zeker opzicht transportmiddelen, dienen doorgaans ter vervanging van bestaande middelen. Dit gegeven kan ertoe leiden dat ondernemers van tevoren niet plannen om te investeren, maar als het moment zich voordoet toch investeren omdat anders de continuïteit van het bedrijf in gevaar komt. Dat een kleiner percentage van de zzp'ers van plan is te gaan investeren dan het percentage dat in 2000 daadwerkelijk heeft geïnvesteerd, hoeft daarmee niets te zeggen. Het spreekt vanzelf dat de investeringen in machines en transportmiddelen ook een uitbreidings- of efficiencykarakter kunnen hebben, omdat nieuwe modernere machines meestal wat meer kunnen dan de oude, hoewel dat meestal niet het hoofddoel van de investering is geweest.

Het aantal ondernemers die geïnvesteerd hebben, is het laagst in de agrarische sector. Dit is overigens de enige branche waarin minder dan de helft van de ondernemers geïnvesteerd heeft.

¹ De enquête is gehouden voor 11 september 2001. Het is mogelijk dat de verwachtingen na die datum in negatieve zin zijn bijgesteld.

² R.A. Kerste en M.J. Overweel, *Waarom investeren jonge bedrijven?* EIM, Zoetermeer, december 2001.

De investeringen in vervoermiddelen vonden voornamelijk plaats in de bouwnijverheid en (uiteeraard) de transportsector. De investeringen in huisvesting zijn meer gelijkmatig gespreid over de sectoren.

Zzp'ers die plannen hebben om in immateriële zaken te investeren zijn meestal actief in de dienstverlening of de vrije beroepen.

3.5 Tarief

De meeste ondernemers kunnen hun eigen tarief vaststellen

Bijna alle ondernemers zeggen hun tarief zelf te kunnen vaststellen. Meer dan de helft van hen zegt in sterke mate zelf het tarief te kunnen bepalen, en een kwart van hen zegt dit in beperkte mate te kunnen. Eén op de tien ondernemers kan het tarief helemaal niet zelf vaststellen. Vergelijken met de resultaten uit 1999 is het aantal ondernemers die zelf de tarieven kunnen vaststellen duidelijk toegenomen. Dit duidt erop dat de ondernemers professioneler (zelfstandiger/vrijier) te werk kunnen gaan dan twee jaar geleden. Hoewel de vraag naar het aantal opdrachtgevers in de eerste meting niet gesteld is, zou hieruit ook kunnen worden opgemaakt dat de ondernemers minder afhankelijk zijn geworden van een beperkt aantal (grote) opdrachtgevers.

Tarieven verschillen sterk

Er is sprake van aanmerkelijke sectorale verschillen. Met name in de transportwereld is er een minderheid die in sterke mate zelf het tarief kan vaststellen. Ook de medische beroepen stellen dat zij slechts in beperkte mate of zelfs helemaal niet hun tarieven kunnen vaststellen. Op zich is dit logisch, omdat met name de medische beroepen onder het wettelijk voorgeschreven tariefstelsel vallen. De agrarische sector is schijnbaar ook niet in staat om het tarief zelf vast te stellen. Dit blijkt ook als naar de hoogte van het tarief wordt gevraagd. 82% van de ondernemers in de agrarische sector weet niet hoe hoog het uurtarief is. In deze sector wordt kennelijk niet in uurgelden gedacht. Tezamen met de horeca hebben de mensen die wel een tariefhoogte konden noemen een gemiddeld uurtarief dat het laagst is van alle sectoren, namelijk een kleine 14 euro (horeca € 14,50). De zakelijke dienstverlening en de vrije medische beroepen hebben het hoogste gemiddelde uurtarief met 55 respectievelijk 65 euro per uur.

In de medische beroepen stelt 95% dat het tarief marktconform is. Dit is ook een gevolg van de regulering waaraan deze sector onderhevig is. Ook in de bouwnijverheid meent de overgrote meerderheid dat de tarieven gelijk zijn aan de tarieven die in het algemeen in de bouw gelden.

Meer dan de helft hanteert marktconform tarief

Vervolgens is gevraagd of het tarief dat de ondernemer vraagt, overeenkomt met het tarief dat gemiddeld in de betreffende branche wordt gevraagd. Ruim de helft van de ondernemers geeft aan een marktconform tarief te hanteren. Een vijfde van hen zegt een lager tarief in rekening te brengen, en slechts een kleine minderheid (6%) vraagt een bovengemiddeld tarief¹. Overigens is deze verdeling gelijk aan de verdeling in 1999.

¹ 15% van de ondernemers geeft aan dit niet te weten.

Het tarief is in korte tijd aanzienlijk gestegen

Het tarief dat de zzp'ers rekenen is weergegeven in tabel 5. Het gemiddelde tarief is in twee jaar tijd gestegen van 35 euro naar 41 euro, hetgeen neerkomt op een groei van 7,5% per jaar. Dit is meer dan de geldontwaarding in de overeenkomstige periode. Ook dit kan beschouwd worden als een toename van de onafhankelijkheid van de ondernemers.

tabel 5 tarief van de ondernemer

<i>tarief (euro per uur)</i>	<i>percentage</i>
0-22	10
23-33	38
34-45	23
46-68	17
69-90	6
91-135	4
135 of meer	3
totaal	100

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

3.6 Vooruitzichten

Werk in voorraad

Over het algemeen lijken de ondernemers voldoende werk in voorraad te hebben. Vier op de tien ondernemers heeft meestal werk voor meer dan drie maanden en nog eens een kwart heeft tussen de een en drie maanden werk in voorraad.

Het aantal ondernemers die maar zeer kort (minder dan een week) werk in voorraad hebben, is gedaald ten opzichte van 1999 van 9 naar 6%. De vooruitzichten van de bedrijven zijn in dit opzicht in een paar jaar tijd verbeterd.

Ongeveer 60% van de bedrijven heeft een werkvoorraad van meer dan één maand. In dit verband springt de transportsector eruit. Hier heeft meer dan de helft van de bedrijven een werkvoorraad van meer dan drie maanden. Mogelijk werken deze ondernemers vergeleken met de andere branches meer met langdurige contracten. Dit verklaart wellicht ook de grotere afhankelijkheid van één en dezelfde opdrachtgever.

Beoordeling van de werkvoorraad

Een ruime meerderheid van de ondernemers beoordeelt zijn/haar werkvoorraad als goed tot zeer goed (68%). Slechts een zeer kleine groep geeft een slecht oordeel (3%). Wat opvalt, is dat 10% 'weet niet' antwoordt; hetgeen meer is dan in 1999.

Vooral in de bouw wordt de werkvoorraad als zeer goed beoordeeld, terwijl de ondernemers in de groothandel het minst positief gestemd zijn. Dit hangt echter samen met het productieproces in de groothandel. Daar worden transacties vaak à la minute geregeld, terwijl in branches als de bouw enige tijd verstrijkt tussen het verlenen van de opdracht en de uiteindelijke oplevering.

Groei

Weinig ondernemers verwachten de komende jaren te groeien in termen van personeel. Slechts 12% van de ondernemers zegt het aannemen van personeel te overwegen, 83% zegt dit niet te doen. Vanuit een aantal branches, zoals bijvoorbeeld het klusbe-

drijf, is bekend dat ondernemers meestal liever geen personeel aannemen. Zij zoeken bij een te grote vraag eerder samenwerking met andere bedrijven¹.

¹ Dit blijkt uit uitspraken gedaan tijdens interviews die met brancheorganisaties zijn gehouden voor het Jaarboek Ambachten en het rapport van Vroonhof c.s.: *Zelfstandigen, waarheden en mythes*, EIM, Zoetermeer, 2001.

4 Arbeidsomstandigheden

4.1 Knelpunten in de arbeidsomstandigheden

In het onderzoek zijn zeven vragen gesteld over de arbeidsomstandigheden van de zelfstandige ondernemers. In tabel 6 wordt weergegeven hoe de zelfstandige ondernemers aankijken tegen hun eigen arbeidsomstandigheden.

tabel 6 knelpunten in de arbeidsomstandigheden (in procenten)

<i>knelpunten</i>	<i>ja</i>
regelmatige werkdruk	64
zwaar lichamelijk werk	42
gezondheidsrisico's	32
emotioneel zwaar	26
werk met chemische stoffen	9
agressief gedrag	7
eentonig/saai	6

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Er is regelmatig sprake van werkdruk

Een groot aantal zelfstandige ondernemers (bijna tweederde) antwoordt dat er regelmatig sprake is van werkdruk. Werkdruk komt daarmee overduidelijk op de eerste plaats van arborisico's van zelfstandigen.

Iets meer dan tweevijfde geeft aan dat het werk lichamelijk zwaar is, dat wil zeggen dat er vaak moet worden getild, geduwd en/of getrokken. Bijna eenderde van de zelfstandigen heeft te maken met gezondheidsrisico's; zij krijgen tijdens hun werk te maken met lawaai, stof en andere belastende arbeidsomstandigheden. Iets meer dan een kwart geeft aan dat het werk emotioneel zwaar is, bijvoorbeeld doordat zij te maken krijgen met schokkende situaties, zoals het werken met ernstig zieke patiënten. Een minderheid van de zelfstandigen werkt met chemische stoffen, agressief gedrag van klanten of eentonig werk.

Zelfstandige ondernemers zijn gewend om hard en veel te werken, dit hoort er kennelijk bij. Er is gevraagd wat de zelfstandige ondernemers de meeste zorgen baart. Slechts een kleine minderheid (9%) heeft geantwoord dat de werkbelasting hen zorgen baart.

Werkdruk komt in alle branches min of meer in gelijke mate voor

Er is nagegaan of de arbeidsomstandigheden van zelfstandigen per branche verschillen. Dit houdt in dat is nagegaan of bepaalde arbeidsomstandigheden significant vaker voorkomen in bepaalde branches. Werkdruk komt in alle branches in ongeveer gelijke mate voor. Alle zelfstandigen zien zich genoodzaakt om hun producten en diensten op tijd af te leveren willen zij hun klanten behouden, en zij zullen ook in de regel moeten zorgen voor voldoende werk in verband met hun continuïteit.

Lichamelijk zwaar werk vooral in de bouw, de horeca en de agrarische sector

Werk dat lichamelijk zwaar is, komt duidelijk vaker voor in de bouw, in de horeca en in de agrarische sector. Gezondheidsrisico's worden vaker gemeld door zelfstandigen in de industrie, de bouw en in de agrarische sector. Werk dat emotioneel zwaar is, komt vaker voor in de detailhandel en in de agrarische sector. Dat laatste ligt voor de hand gegeven onder andere de MKZ-crisis. Voor veel boeren was de MKZ-crisis, waar in een aantal gevallen de hele veestapel werd afgevoerd, een emotionele gebeurtenis. Bovendien kampt de agrarische sector met imago-problemen, knelpunten rond de opvolging, veeleisende afnemers en veranderingen in de wet- en regelgeving. Bij de overige arbeidsomstandigheden (werkdruk, werken met chemische stoffen, agressief gedrag en eentonig werk) is geen verschil gevonden tussen de branches.

Zelfstandige ondernemers die meer dan 40 uur per week werken, maken beduidend vaker melding last te hebben van werkdruk, lichamelijk zwaar werk en van gezondheidsrisico's dan zelfstandigen die minder uren werken. Met andere woorden, de lengte van de werkweek heeft een grote invloed op het ervaren van belastende arbeidsomstandigheden.

4.2 Bescherming tegen risico's

Iets meer dan tweevijfde van de zelfstandigen heeft maatregelen genomen om zichzelf te beschermen tegen de genoemde arborisico's

Iets meer dan tweevijfde van de zelfstandigen heeft maatregelen genomen om zichzelf te beschermen tegen de genoemde arborisico's. Ofwel, ruim meer dan de helft heeft dat niet gedaan. Aangezien de arborisico's per branche sterk uiteenlopen, is nagegaan of het nemen van maatregelen samenhangt met a) de branche en b) met de arborisico's. Ook is nagegaan of het zich aanvullend verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid samenhangt met het nemen van arbomaatregelen en de arbowedgeving.

Bescherming tegen arbeidsomstandigheden vooral in de bouw, de industrie en de agrarische sector

Vooral zelfstandigen in de industrie, de bouw en de agrarische sector nemen maatregelen om zich te beschermen tegen slechte arbeidsomstandigheden. Het gaat om maatregelen op onder andere het gebied van geluidsoverlast, veiligheid en gezondheidsrisico's. In deze branches geven zelfstandigen duidelijk vaker aan in aanraking te komen met bepaalde bezwarende arbeidsomstandigheden.

Er is een positief verband tussen het nemen van maatregelen en arborisico's

Zelfstandigen die te maken hebben met werkdruk, met zwaar werk, met gezondheidsrisico's en met chemische stoffen nemen aanzienlijk vaker arbomaatregelen dan zelfstandigen die hier niet mee te maken hebben.

Jonge zelfstandigen in de leeftijdscategorie 31 tot 40 jaar hebben vaker maatregelen getroffen dan oudere zzp'ers. Naarmate de zelfstandigen ouder worden, neemt de bereidheid om arbomaatregelen te nemen dus af. In de leeftijdscategorie boven de 50 jaar slinkt het animo om maatregelen te nemen snel. Wellicht dat in deze leeftijdscategorieën de zelfstandigen van oordeel zijn het allemaal wel te weten en zich geen zorgen meer menen te hoeven maken over hun eigen arbeidsomstandigheden. Een mogelijke

andere verklaring kan zijn dat de 'terugverdientijd' van de 'investeringen' in arbomaatregelen voor deze groep te lang is.

Samenhang tussen verzekerd zijn en het nemen van maatregelen

Er is een samenhang tussen het zich aanvullend verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid en het nemen van arbomaatregelen. Zelfstandigen die maatregelen nemen om hun arbeidsomstandigheden te verbeteren, zijn duidelijk vaker aanvullend verzekerd dan zelfstandigen die geen maatregelen nemen. Deze samenhang is opmerkelijk. Het kan erop wijzen dat verzekeraars een rol spelen in de voorlichting en/of de bewustwording van zelfstandigen om maatregelen te nemen die hen beschermen tegen bezwarende arbeidsomstandigheden in de vorm van eisen opgenomen in de verzekeringspolis. Daarmee lijken verzekeraars een kanaal te kunnen zijn om de arbeidsomstandigheden bij zelfstandigen onder de aandacht te brengen.

Maatregelen in overeenstemming met de arbowetgeving

Aan de zelfstandigen die maatregelen nemen om zich te beschermen tegen de bezwarende arbeidsomstandigheden is gevraagd of deze maatregelen in overeenstemming zijn met de Arbowet. Van degenen die antwoorden dat zij maatregelen nemen zegt 70% dat deze in overeenstemming zijn met de Arbowet. De overige 30%, een aanzienlijk aantal, antwoordt dat dat niet het geval is of dat zij dit niet weten. Het lijkt erop dat zelfstandigen die maatregelen nemen zich in het algemeen goed op de hoogte hebben gesteld van de voorschriften en de maatregelen die voortkomen uit de Arbowet.

Zelfstandigen gaan pragmatisch om met arbeidsomstandigheden

Vaak is de opvatting dat zelfstandigen zich niet of nauwelijks iets aantrekken van de bepalingen uit de Arbowet. Uit het voorliggende onderzoek blijkt dat zelfstandigen pragmatisch omgaan met hun arbeidsomstandigheden. Zelfstandigen in sectoren waar veel arborisico's voorkomen, zoals de bouw, de industrie en de agrarische sector, zijn zich van de risico's bewust. Dit houdt in dat als zij te maken krijgen met bezwarende arbeidsomstandigheden, dit hen aanspoort om maatregelen te nemen. Dit ligt voor de hand, omdat zelfstandigen beter dan wie dan ook weten, dat als hen iets overkomt, dit in de regel inhoudt dat er niet kan worden gewerkt. Niet kunnen werken, betekent voor veel zelfstandigen ook geen inkomsten, in tegenstelling tot de situatie bij werknemers.

5 Inkomens en sociale zekerheid

5.1 Verzekeringen

Veel ondernemers vinden het afsluiten van een verzekering te duur

Een opvallend resultaat van de enquête uit 1999 was dat slechts de helft van de ondernemers zich verzekerd had voor arbeidsongeschiktheid. Uit de recentere data blijkt dat dit aantal in 2001 nog lager ligt. Het percentage is van 52 naar 46% teruggelopen (zie tabel 7).

tabel 7 verzekering voor arbeidsongeschiktheid

	1999 (%)	2001 (%)
sinds (1997) 1999 gebruikgemaakt van WAZ-uitkering	5	4
aanvullend verzekerd	52	46
van wie particulier	90	87
van wie vrijwillig bij uvi	10	13

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Of de geconstateerde afname zorgelijk is, hangt af van de motivatie van de zzp'ers om zich niet (langer) te verzekeren. Aan de groep die niet aanvullend verzekerd is tegen arbeidsongeschiktheid, is gevraagd waarom zij dit niet doen. Met stip op één staat het antwoord 'te duur'; dit antwoordt 55% van de niet-verzekerden. De overige motieven, zoals bijvoorbeeld dat het ondernemersinkomen niet het enige inkomen is, worden veel minder genoemd, hooguit door 7% van de niet-verzekerden. In tabel 8 staan deze motieven opgesomd.

tabel 8 motief om niet aanvullend te verzekeren voor arbeidsongeschiktheid

motief	percentage
te duur	63
kan terugvallen op partner met inkomen	10
heeft voldoende reserve	7
is niet afhankelijk van dit inkomen	7
via baan in loondienst geregeld	7
nooit bij stilgestaan/nog niet van gekomen	6

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Bijna 80% van de ondervraagden heeft een wettelijke of beroepsaansprakelijkheidsverzekering afgesloten. Op dit gebied zijn enkele verschillen tussen de branches te onderscheiden. In de agrarische sector hebben betrekkelijk weinig mensen zich op deze wijze verzekerd. Ditzelfde geldt in iets geringere mate voor de vrije niet-medische beroepen. Daartegenover staan de beroepen of sectoren met een groter afbreukrisico, zoals de bouwnijverheid en de medische beroepen, waar velen wel een dergelijke verzekering afsluiten.

Premies zijn flink gestegen

Het premiebedrag dat de ondernemers die aanvullend verzekerd zijn maandelijks betalen bedraagt gemiddeld € 203. Dit is aanzienlijk hoger (circa 16%) dan in 1999, toen de gemiddelde premie € 176 bedroeg. Zoals eerder vermeld heeft minder dan de helft van de ondernemers zich aanvullend verzekerd voor arbeidsongeschiktheid. Nadere bestudering van de antwoorden laat zien dat er aanzienlijke sectorale verschillen zijn. Zo is in de bouwnijverheid, de groothandel, het transport, de medische vrije beroepen en de agrarische sector meer dan de helft van de ondernemers aanvullend verzekerd. Dit zijn de sectoren die aangemerkt kunnen worden als de meest fysiek riskante sectoren.

Geen relatie tussen premiehoogte en aantal verzekerden

Het meest genoemde argument om niet te verzekeren is de premiehoogte. Nu blijkt de prijs voor de aanvullende verzekeringen per sector sterk te verschillen. De hoogste premies worden door de ondernemers in de medische vrije beroepen betaald, namelijk gemiddeld ruim 315 euro per maand, gevolgd door de bouwnijverheid met een gemiddelde maandpremie van bijna 250 euro.

Opvallend is dat in de vrije medische beroepen en de bouwnijverheid relatief veel ondernemers zich aanvullend verzekerd hebben. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld de detailhandel waar meer dan de helft zich niet aanvullend verzekerd heeft en waar driekwart van de niet-verzekerden aanvoert dat ze zich niet verzekerd hebben omdat de maandpremie te hoog is. Gemiddeld wordt door de verzekerden in de detailhandel een maandpremie van ruim 113 euro betaald. Een deel van het prijsverschil wordt bepaald door de winst die men haalt, maar ook de mate van risico is in de premies verwerkt.

5.2 Pensioenvoorzieningen

Zzp'ers treffen vaker dan twee jaar geleden pensioenvoorzieningen

Ten opzichte van 1999 is het aantal ondernemers die pensioenvoorzieningen hebben getroffen toegenomen. Er heeft zich in die twee jaar tijd een opvallende verschuiving voorgedaan in de wijze waarop pensioenmaatregelen getroffen zijn. Zo is beleggen aanzienlijk populairder geworden, evenals de lijfrentepolis en de deelname in een pensioenfonds. Aanzienlijk minder ondernemers sparen zelf via het maandelijks opzij leggen van een bedrag. Een deel van deze verschuiving heeft waarschijnlijk te maken met wat wel 'de waan van de dag' heet. Beleggen is de laatste jaren bij een groeiend deel van de Nederlandse bevolking populair geworden en de ondernemers behoren daar ook toe.

Bedrijf zelf levert voldoende vermogen op voor pensioen

De groep ondernemers die geen pensioenvoorzieningen hebben getroffen, zegt in veel gevallen dat ze dat te duur vinden. Overigens is die groep in de periode 1999-2001 teruggelopen van 37 naar 30%. De meest in het oog springende verschuiving in de argumentatie om geen aanvullende pensioenvoorzieningen te treffen, is het argument dat tegen de tijd dat men stopt met werken voldoende vermogen aanwezig is in de vorm van het (bedrijfs)pand, het bedrijf zelf of spaartegoeden (1999: 10%, 2001: 21%). In de ogen van deze ondernemers is het treffen van (reguliere) pensioenvoorzieningen dus overbodig.

Pensioenvoorzieningen sectorspecifiek

De ondernemers in de bouwnijverheid, het transport, de groothandel en de zakelijke en financiële dienstverlening hebben relatief gezien vaker oudedagvoorzieningen getroffen

dan de ondernemers uit de overige sectoren. Evenals bij de aanvullende ziekte- en arbeidsongeschiktheidsverzekeringen blijven ook bij het treffen van deze voorziening de detaillisten sterk achter.

Nadere bestudering van de soort voorzieningen die getroffen zijn, laat zien dat er bedrijfstakgebonden voorzieningen lijken te zijn. Zo hebben de agrariërs een voorkeur voor koopsompolissen, de medische vrije beroepen kunnen veel meer dan gemiddeld aanspraken maken op een pensioenfonds en in de industrie is een kapitaalverzekering buitengewoon populair, vergeleken met andere sectoren.

Ook de reden om geen pensioenvoorziening te treffen, lijkt bedrijfstakgebonden uitschieters te kennen. Zo vinden veel agrariërs het te duur, maar tegelijkertijd geeft deze groep aan dat het niet nodig is in verband met de waarde van het (bedrijfs)pand, spaargelden of het bedrijf. Dit laatste geldt ook voor de ondernemers in de bouwnijverheid en de zakelijke dienstverlening. De ondernemers in de medische sfeer zeggen vaak dat het niet nodig is om oudedagvoorzieningen te treffen, omdat ze terug kunnen vallen op de (goede) voorzieningen die hun partner heeft.

5.3 Inkomens(on)zekerheid

Periodes zonder werk

Voor enkele ondernemers (14%) is het ondenkbaar dat er een periode aanbreekt waarin er geen werk is. In 1999 lag dit percentage veel hoger, namelijk 23%.

Van de ondernemers die zich wel voor kunnen stellen een periode zonder werk te krijgen, zegt ongeveer eenderde dat ze in dit geval ander (permanent) werk zouden zoeken (niet nader gespecificeerd). Opvallend is dat twee jaar geleden maar 4% van de ondernemers dit antwoord gaf. Hier staat tegenover dat twee jaar geleden nog 27% van de ondernemers zei voor een uitzendbureau te gaan werken in een periode van weinig werk, terwijl in 2001 slechts 3% dit zegt te zullen doen.

Een andere, veelgenoemde oplossing is dat de zzp'er gaat genieten van vrije tijd en uitrusten, 17% (in 1999 11%). Nog eens 12% van de zzp'ers gaat niets doen en afwachten in zo'n periode (in 1999 7%). Het aantal ondernemers die die tijd voor acquisitie en marketing zeggen te gaan gebruiken is ten opzichte van 1999 gedaald van 18 naar 10%.

Financieel gezien wordt een dergelijke periode meestal overbrugd door reserves die de zzp'er heeft. Net als twee jaar geleden geldt dit voor de helft van de ondernemers. Eveneens overeenkomend met 1999, zegt 17% terug te kunnen vallen op een partner. Een oplossing die ten opzichte van de eerste meting aan belang heeft gewonnen, is het terugvallen op ander inkomen (waaronder loondienst, pensioeninkomen, etc.); dit ligt 8 procentpunt hoger en bedraagt 14%.

5.4 Status als zelfstandige

Het al of niet zelfstandig zijn, hangt sterk af van de mening van de Belastingdienst en de uitvoeringsinstantie.

Vier ondernemers hebben van beide instanties niet de zekerheid dat ze als zelfstandig ondernemer beschouwd worden, en twee ondernemers hebben met beide instanties problemen (zie tabel 9). Opvallend is dat 78 ondernemers niet weten of de uitvoerings-

instantie (uvi) hen als zelfstandig ondernemer beschouwt. Dit kan een grote rem zijn op het ontplooiën van het ondernemerschap van deze groep.

tabel 9 problemen rondom status als zelfstandige (in aantallen)

	<i>beschouwt me als ondernemer</i>	<i>beschouwt me niet als ondernemer</i>	<i>weet niet</i>	<i>afg. 2 jaar problemen</i>
Belastingdienst	535	19	8	19
uitvoeringsinstantie	470	11	78	4

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

6 Verschillende groepen zelfstandigen zonder personeel

6.1 Traditionele en nieuwe zzp'ers

Het is mogelijk een splitsing aan te brengen in zogenoemde traditionele zzp'ers en nieuwe zzp'ers.

In een aantal branches van de Nederlandse economie zijn van oudsher ondernemers zonder personeel in dienst actief. Hierbij denken we aan de detailhandel, de groothandel, de horeca, de vrije beroepen en de agrarische sector. In dit geval spreken we van 'traditionele' zzp'ers. De laatste jaren heeft zich in een aantal andere branches een snelle groei voorgedaan van het aantal zzp'ers. Het betreft hier de industrie, de bouwnijverheid, de transportsector en de zakelijke dienstverlening. In dit geval spreken we van 'nieuwe' zzp'ers.

In deze paragraaf zijn deze twee groepen zelfstandigen op een aantal eigenschappen en grootheden met elkaar vergeleken.

Samenwerking en aantal opdrachtgevers

Het blijkt dat de nieuwe zelfstandigen vaker samenwerken dan de traditionele groep. Binnen de steekproef geeft 57% van de nieuwe zelfstandigen aan dat ze met enige regelmaat samenwerken tegen 36% uit de traditionele groep.

Op het gebied van het aantal opdrachtgevers en het vaak werken voor dezelfde opdrachtgever bestaat geen significant verschil. Ditzelfde is van toepassing op de afhankelijkheid van één en dezelfde opdrachtgever.

De traditionele zelfstandigen hebben vaker personeel in dienst. 16% van deze bedrijven geeft aan personeel in dienst te hebben, tegen 11% van de nieuwe zelfstandigen.

tabel 10 vergelijking tussen nieuwe en traditionele zzp'ers op een aantal grootheden

	<i>traditioneel</i>	<i>nieuw</i>
	percentage	
samenwerking	36	57
personeel in dienst	16	11
winst in 2000	81	90
winst in 2001	79	88
investeringen	64	68
pensioenvoorzieningen	62	70
WA-verzekering	81	75
georganiseerd	59	35

Bron: NIPO, bewerking EIM, TNO-Arbeid, 2001.

Winstontwikkeling en investeringen

De nieuwe zelfstandigen zijn in 2000 iets succesvoller geweest: bijna 90% heeft winst gemaakt. De traditionele zelfstandigen blijven daar enigszins bij achter met 81%. De nieuwe zelfstandigen zijn ook wat optimistischer over de winstontwikkeling in 2001 dan de traditionele. Opvallend hierbij is wel dat de winstverwachting lager uitpakt dan de gemaakte winst in 2000. Ook hebben de nieuwe zelfstandigen vaker geïnvesteerd in de eigen onderneming.

Op het gebied van het bijhouden van kennis op het vakgebied kunnen geen significante verschillen worden geconstateerd.

Zekerheden en uitkeringen

De beide groepen hebben sinds 1999 nauwelijks gebruikgemaakt van de WAZ. Ook is er geen verschil tussen het al dan niet verzekerd zijn tegen arbeidsongeschiktheid. Wel is er een significant verschil meetbaar op het gebied van het treffen van pensioenvoorzieningen. Ruim 70% van de nieuwe zelfstandigen heeft pensioenvoorzieningen getroffen. De traditionele groep blijft daar met 62% op achter. Op het gebied van het sluiten van een wettelijke aansprakelijkheidsverzekering liggen de verhoudingen andersom; 80% van de traditionele zzp'ers tegen 75% van de nieuwe zelfstandigen.

Fiscus en lidmaatschap van beroepsverenigingen

Slechts een zeer kleine minderheid van beide groepen verwacht problemen met de fiscus op het gebied van zelfstandigheid.

De aansluitingsgraad van de nieuwe zelfstandigen bij organisaties als werkgevers-, werknemers- en beroepsverenigingen blijkt aanzienlijk lager te zijn dan bij de traditionele groep. Een verklaring hiervoor kan zijn dat de groep problemen heeft bij het zoeken naar de juiste vereniging. Dit laatste wordt ondersteund door allerlei uitingen in de pers en het feit dat zowel bij werkgeversorganisaties als werknemersorganisaties en brancheverenigingen secties in het leven worden geroepen die zich richten op zelfstandigen of ondernemers zonder personeel.

6.2 Bedrijfsbeëindiging

Aantal stoppers tamelijk hoog in transportsector

Hoewel het aantal stoppers te klein (40) is om statistisch verantwoorde uitspraken te doen, is er toch een aantal tendensen zichtbaar. Het aantal stoppers in de transportsector is bijvoorbeeld aan de hoge kant, zij vormen bijna een kwart van alle stoppers. Dit kan ermee samenhangen dat de zzp'ers in de transportsector vaak afhankelijk zijn van een beperkt aantal opdrachtgevers. Ook het aantal stoppers in de bouw en de detailhandel is met tien of meer procent van het totale aantal waarnemingen binnen die sectoren tamelijk hoog.

Zeven stoppers zijn overigens weer actief als ondernemer. Vijftien stoppers overwegen een nieuwe onderneming te starten.

Onduidelijkheid over zelfstandigenbegrip geen reden voor bedrijfsbeëindiging

De laatste jaren is een discussie gevoerd over het begrip zelfstandig ondernemerschap. Het ging daarbij vooral om de houding van de uitvoeringsinstanties en de fiscus. Zelfstandigen konden grote naheffingen verwachten als na een aantal jaren bleek dat ze door de fiscus niet als zelfstandige beschouwd werden, omdat ze bijvoorbeeld niet voor

eigen risico werkten. Ook konden de uvi's heffingen opleggen aan grote opdrachtgevers van de zelfstandigen. Er heeft op dit gebied enige reparatiewetgeving plaatsgevonden, zoals bijvoorbeeld voor interim-managers, die soms meer dan één jaar voor één opdrachtgever aan het werk waren. Wanneer dit begrip zelfstandig ondernemerschap knelpunten op zou leveren, is de verwachting dat stoppers dit eventueel als reden voor bedrijfsbeëindiging zouden opgeven. Binnen het panel heeft echter geen enkele stopper aangegeven dat onduidelijkheid over het zelfstandigenbegrip de reden voor bedrijfsbeëindiging is geweest.

Redenen voor bedrijfsbeëindiging zijn divers

Bij een aanzienlijk aantal stoppers speelt een combinatie van oorzaken en argumenten om te stoppen een rol. Zo worden door de helft van de ondernemers privé-redenen zoals ziekte, arbeidsongeschiktheid of gezinsomstandigheden genoemd. Andere motieven zijn onvoldoende vraag naar de producten of diensten, 'het bedrijf is eigenlijk nooit goed uit de startblokken gekomen' en 'er deden zich andere grote kansen voor'. Ook externe omstandigheden, zoals wanprestatie van een leverancier of slecht betaalgedrag, worden genoemd. Een kwart van de stoppers heeft het bedrijf geheel of gedeeltelijk verkocht.

In het algemeen zijn de stoppers niet in grote financiële problemen geraakt. Zo heeft een ruime meerderheid weer een bron van inkomsten, los van de eventuele inkomsten van een partner.

Onder de 'stoppers' bevinden zich relatief veel ondernemers die op het moment van stoppen werknemers in dienst hadden. Dit geldt voor bijna een kwart van de stoppers. Vier van hen hebben het bedrijf verkocht. De redenen voor het staken van de onderneming zijn uiteenlopend (maar niet verschillend van de stoppers die geen personeel in dienst hadden); het meest worden privé-redenen genoemd (6 keer).

6.3 Verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers

Aan de enquête werkten 196 vrouwen mee, ongeveer een derde van het totaal. Over het algemeen zijn in deze enquête niet veel verschillen gevonden tussen mannen en vrouwen. Enkele verschillen worden hier besproken.

Sectorverschillen

De verhouding tussen mannelijke en vrouwelijke ondernemers is sectorgebonden. Met name in de detailhandel en de zakelijke dienstverlening zijn vrouwen actief. In de groothandel is het minste aantal vrouwen actief.

Verzekeringen

Naar verhouding hebben vrouwen zich minder vaak tegen arbeidsongeschiktheid verzekerd dan mannen. Tevens blijkt dat vrouwen minder vaak dan mannen een pensioenvoorziening hebben getroffen. Beide bevindingen kunnen worden verklaard uit het feit dat vrouwelijke ondernemers vaak een partner met inkomen hebben. Dit heeft tot gevolg dat vrouwen vaak een pensioenvoorziening via de baan van hun partner regelen. Ook op de vraag waarom ondernemers zich niet verzekeren tegen arbeidsongeschiktheid, is het percentage vrouwen die zeggen te kunnen terugvallen op een partner met inkomen, hoog. Al aangegeven is dat veel vrouwen in de detailhandel actief zijn. Zoals eerder in dit onderzoek is gepresenteerd, is het percentage verzekerde ondernemers in deze sector laag. Dit geldt zowel voor arbeidsongeschiktheidsverzekeringen als voor het

treffen van pensioenvoorzieningen. Het feit dat de vrouwelijke ondernemers in verhouding tot hun mannelijke collega's minder vaak verzekerd zijn, is daarmee waarschijnlijk eerder sectorafhankelijk dan geslachtsafhankelijk.

Combinatie werk-privé

Vrouwen noemen twee keer zo vaak als mannen het zelf kunnen indelen van tijd (bijvoorbeeld om te combineren met kinderen) als positieve kant van het ondernemerschap. Ook het parttime ondernemerschap, en dat ligt daarmee in lijn, lijkt meer voor te komen bij vrouwelijke ondernemers dan bij mannen.

Bijlage I Verdeling panel naar sector

<i>sector</i>	<i>in 2001 actief</i>	
	<i>absoluut</i>	<i>procentueel</i>
industrie	95	17
bouw	68	12
groothandel	23	4
detailhandel	70	13
horeca	43	8
transport	33	6
zakelijke dienstverlening	121	22
vrije beroepen medisch	22	4
niet-medische vrije beroepen	45	8
agrariërs	39	7
totaal	559	100

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in drie reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports, Strategische Verkenningen en Publieksrapportages. De meest recente rapporten staan (downloadable) op: www.eim.nl/mkb-en-ondernemerschap.

Recente Publieksrapportages

A200201	29-7-2002	Het midden- en kleinbedrijf in de jaren 2003-2006
A200118	16-5-2002	Monitor Administratieve Lasten Bedrijven 2001
A200117	7-3-2002	De kracht van het idee
A200116	28-3-2002	De innovativiteit van de Nederlandse industrie - Editie 2001: Ontwikkelingen in de tijd
A200115	13-3-2002	The Long Road to the Entrepreneurial Society
A200114	8-3-2002	Monitor Administratieve Lasten Bedrijven 2000
A200113	14-2-2002	Voor wie niet altijd 'Kleinduimpje' in ondernemersland wil blijven
A200112	7-3-2002	Entrepreneurship in the Netherlands; Innovative Entrepreneurship: New Policy Challenges!
A200111	23-1-2002	Waarom investeren jonge bedrijven?
A200110	17-1-2002	Stimulering van het MKB
A200109	22-1-2002	Ondernemen in de Diensten 2002
A200108	22-1-2002	Ondernemen in de Detailhandel 2002
A200107	9-1-2002	Ondernemen in de Groothandel 2002
A200106	17-12-2001	Ondernemen in de Industrie 2002
A200105	17-12-2001	Ondernemen in het Ambacht 2002
A200104	17-12-2001	De opbrengsten van bedrijfsopleidingen
A200103	28-8-2001	Zelfstandigen Zonder Personeel: waarheden en mythes
A200102	15-10-2001	Small business, big markets, one world
A200101	12-7-2001	Kleinschalig ondernemen 2001
A200021	3-5-2001	Hoe 'groen' is het MKB-milieubeleid?
A200020	10-4-2001	Het voorbereidingsproces: van start tot finish?
A200019	24-4-2001	De MKB-ondernemer en de inzet van en zorg voor personeel
A200018	8-3-2001	De ontwikkeling van de arbeidskosten in de jaren negentig
A200017	5-3-2001	De innovativiteit van de Nederlandse industrie
A200016	19-2-2001	Jonge ondernemingen in 2000
A200015	15-2-2001	Regionale clusters nader bekeken
A200014	8-3-2001	Entrepreneurship in the Netherlands; New economy: new entrepreneurs!
A200013	22-1-2001	Het belang van bedrijfstypen voor de werkgelegenheidsontwikkeling, Editie 2000
A200012	6-2-2001	Reductie administratieve lasten door ICT
A200011	11-1-2001	Wat betekent ICT voor vernieuwingen in het MKB?
A200010	8-1-2001	Ondernemen in de Groothandel 2001
A200009	8-1-2001	Ondernemen in de Diensten 2001
A200008	18-12-2000	Ondernemen in de Industrie 2001
A200007	18-12-2000	Ondernemen in het Ambacht 2001
A200006	13-12-2000	Bedrijvendynamiek, snelgroeiende bedrijven en regionaal-economische ontwikkeling
A200005	5-12-2000	Ondernemen in de Detailhandel 2001

A200004	16-8-2000	Wat bepaalt het succes van een starter?
A200003	6-7-2000	Het belang van bedrijfstypen voor de werkgelegenheidsontwikkelingen
A200002	15-6-2000	Groeipatronen van bedrijven
A200001	16-6-2000	Kleinschalig ondernemen 2000
A199923	16-5-2000	Bedrijfsleven in beeld: het particulier beveiligingsbedrijf
A199922	11-5-2000	The State of Small Business in the Netherlands 1997/1998
A199921	26-4-2000	Scholing van werknemers
A199920	2-3-2000	Ondernemerschap in de grote steden
A199919	29-2-2000	De innovativiteit van de Nederlandse dienstensector
A199918	28-2-2000	MKB-kenniscirkels
A199917	22-2-2000	Signalen uit de netwerkeconomie: samenwerken op Internet
A199916	15-2-2000	Financiering van startende vrouwelijke ondernemers
A199915	16-2-2000	Ondernemen in de Diensten 2000
A199914	16-2-2000	Ondernemen in de Industrie 2000
A199913	10-2-2000	Ondernemen in het Ambacht 2000
A199912	24-1-2000	Ondernemen in de Groothandel 2000
A199911	24-1-2000	Ondernemen in de Detailhandel 2000
A199909	24-1-2000	Benchmark ondernemerschap
A199908	12-1-2000	Entrepreneurship in the Netherlands: Opportunities and threats to nascent entrepreneurship



adres: Italiëlaan 33
postadres: Postbus 7001
2701 AA Zoetermeer
telefoon: 079 341 36 34
telefax: 079 341 50 24
website: www.eim.nl
bank: Rabobank 37.36.09.310
BTW-nummer:
NL 8099 81 968 B01
KvK Den Haag 27199370