

Een kwestie van ondernemen

Zzp'ers in de crisis

drs. Nardo de Vries
drs. Klaas Bangma
drs. Paul Vroonhof

Zoetermeer, februari 2010



ISBN: 978-90-371-1012-8

Bestelnummer: A201002

Prijs: € 40,-

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

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

De verantwoordelijkheid voor de inhoud berust bij EIM bv. 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 bv. EIM bv aanvaardt geen aansprakelijkheid voor drukfouten en/of andere onvolkomenheden.

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

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
1 Inleiding	7
1.1 Aanleiding	7
1.2 Onderzoeksinstrumenten	7
1.3 Kanttekeningen bij instrumenten en resultaten	8
1.4 Definitie en omvang doelgroep	9
1.5 Kenmerken van zzp'ers en hun onderneming	9
2 Conjunctuureffecten voor zzp'ers in 2009	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Crisis: kans of bedreiging?	13
2.3 Ontwikkeling van de omzet	13
2.4 Oorzaken omzetsdaling	17
2.5 Afhankelijkheid van de ondernemingswinst	23
2.6 Denken aan de toekomst	25
3 Verwachtingen van zzp'ers voor 2010	29
3.1 Omzetverwachting	29
3.2 Mogelijke stoppers	30
4 Conjunctuureffecten naar kenmerken van zzp'ers	33
4.1 Zzp'ers en ozp'ers	33
4.2 Type werkzaamheden	34
4.3 Marktsegment	36
4.4 Opleidingsniveau	38
4.5 Zelftypering	39
Bijlagen	
I Onderzoeksverantwoording	43
II Vragenlijst en routering	47

Samenvatting

In december 2009 heeft EIM een enquête uitgevoerd onder 1.038 zzp'ers. In dit onderzoek wordt onder een zzp'er iemand verstaan die zelfstandig ondernemende activiteiten uitvoert, zonder een medeondernemer en zonder personeel. In 2009 waren er naar schatting 400 duizend ondernemers die aan deze zzp-definitie voldeden. Starterts en stoppers maakten geen deel uit van het onderzoek.

Kenmerken

De gemiddelde leeftijd van zzp'ers is relatief hoog, bijna twee op de drie is ouder dan 45 jaar. Zzp'ers zijn overwegend mensen die bij de start van hun onderneming al ruime ervaring hadden als werknemer. Het opleidingsniveau ligt met 54 procent hoogopgeleiden aan de hoge kant. De meerderheid van de zzp'ers biedt kennisintensieve werkzaamheden, gespecialiseerde diensten of vaardigheden aan en zijn daarmee van toegevoegde waarde voor de opdrachtgever. Driekwart van de zzp'ers is al meer dan drie jaar met de onderneming actief.

Conjunctuureffecten

Een derde van de zzp'ers ziet de crisis als een kans tegenover een kwart die er een bedreiging in zien. Men is dus overwegend positief hoewel er een forse middengroep bestaat van 41 procent die hier (nog geen beeld over heeft gevormd).

De omzetontwikkeling heeft in 2009 sterk onder druk gestaan. Er zijn 16 procent meer zzp'ers die in 2009 geconfronteerd zijn met een omzetsdaling dan zzp'ers met een omzetstijging. Dit heeft geresulteerd in een gemiddelde omzetsdaling van ongeveer 6 procent. Dit komt overeen met de gemiddelde omzetsdaling in het hele MKB in Nederland. Ook de aanzienlijke verschillen tussen zzp'ers in verschillende sectoren zijn in overeenstemming met de landelijke MKB cijfers. De sterkste omzetsdaling vinden we terug in sectoren met een sterk handelskarakter en daar waar de zzp'ers voornamelijk pure arbeid leveren.

De tarieven stonden in 2009 onder druk. Normaalgesproken is het gemiddelde beeld dat het tarief jaarlijks hoger wordt (tenminste inflatiecorrectie). Over 2009 heeft ruim twee derde van de zzp'ers geen tariefwijziging doorgevoerd. Zo'n 20 procent heeft haar tarieven kunnen verhogen en 14 procent heeft haar tarieven laten dalen.

Oorzaken van omzetsdaling

De druk op de tarieven is deels een gevolg van de toegenomen concurrentie. Hoewel de meeste zzp'ers vinden dat de concurrentie gelijk gebleven is, is er ook in alle sectoren een groep die toegenomen concurrentie ervaart.

Het grootste deel van zzp'ers voert een prijsstelling die marktconform is of net onder het marktgemiddelde. Deze groep zzp'ers voerden relatief vaker een tariefdaling door, terwijl juist de zzp'ers aan de bovenkant van de markt de tarieven vaker lieten stijgen. Hun positie in de markt is waarschijnlijk (ook tijdens de crisis) sterker.

Het aantal opdrachtgevers is per saldo niet beduidend afgenomen, de omzetsdaling komt voor een belangrijk deel door gemiddeld kleinere opdrachten.

Wanbetaling is in 2009 sterk toegenomen. Eén op de drie zzp'ers geeft aan dat dit in 2009 is toegenomen. Ook de gemiddelde debiteurentermijn is fors toegenomen. De betalingsmoraal van overheden, die vaak slecht is, veroorzaakt voor zzp'ers vaak extra problemen.

Afhankelijkheid van de ondernemingswinst

Circa twee derde van de zzp'ers geeft aan dat het inkomen uit de onderneming de enige inkomstenbron is. Van deze groep moet bijna een kwart het nog redden met een omzet van minder dan 25 duizend euro per jaar. Bijna een derde heeft een uitkering naast de inkomsten uit de onderneming.

Denken aan de toekomst

In het crisisjaar 2009 is relatief vaker geïnvesteerd in immateriële posten en de zzp'er zelf. Ten opzichte van het voorgaande jaar is meer geïnvesteerd in opleiding, scholing en cursus, in software productontwikkeling en in marktwerking.

De inkomensvoorzieningen hebben te lijden onder de crisis. Vooral op pensioenopbouw wordt gekort: bijna 15 procent van de zzp'ers legde hiervoor in 2009 minder opzij dan in 2008. Op de arbeidsongeschiktheidsverzekering wordt in mindere mate bespaard, waarschijnlijk mede omdat hier meer contractuele verplichtingen voor bestaan, maar ook hiervoor werd door 7 procent van de zzp'ers minder opzij gezet dan het voorgaande jaar. Voor beide voorzieningen geldt overigens dat een grote groep zzp'ers (40 à 50 procent) er nooit geld in steekt.

Verwachtingen voor 2010

Zzp'ers zijn optimistisch over de toekomst. Er zijn duidelijk meer ondernemers die een omzetsijging verwachten dan die een daling verwachten in 2010. De zzp'ers in sectoren die op dit moment in moeilijk vaarwater zitten, zijn ook voor 2010 het meest negatief.

Gemiddeld overweegt één op de veertien zzp'ers om te stoppen. Dat is geen bijzonder hoog percentage. In sectoren waar het relatief slecht ging in 2009 is het percentage verwachte stoppers hoger.

Verschillen tussen de zzp'ers

Andere ondernemers zonder personeel (gericht op de verkoop van goederen) presteren in 2009 minder goed dan zzp'ers. Dit kan verklaard worden uit het sectoreffect: handelsbedrijven presteren minder goed dan dienstverleners in 2009, net zoals dat in de rest van het MKB het geval is. Zzp'ers die zich een ondernemer voelen, presteren belangrijk beter dan zzp'ers die zich vooral een freelancer voelen. Hoger en middelbaar opgeleiden presteren over het algemeen beter. En de zzp'ers die actief zijn in een hoger marktsegment, presteren ook beter.

Kortom...

De ontwikkeling van zzp'ers in de crisis is goed te verklaren, door de zzp'er te zien als elke andere willekeurige ondernemer in het MKB. Zzp'ers lijken meer de karakteristieken te hebben van een ondernemer dan van een uitzendkracht. Dit komt onder meer, omdat veel zzp'ers gevraagd worden om hun specifieke kennis of vaardigheden.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Het is duidelijk dat de huidige economische crisis zijn sporen nalaat in de maatschappij. In vergelijking met de verwachtingen valt de toename van de werkloosheid tot nu toe echter mee. De laatste maanden wordt daarbij steeds meer de verwachting uitgesproken dat het de zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) zijn die, net als uitzendkrachten, de klappen op de arbeidsmarkt opvangen.

Een gevolg van de economische crisis is dat er minder economische activiteit plaatsvindt. De vraag rijst of dit zzp'ers eerder of harder treft dan werknemers of grotere bedrijven, of juist niet. Vormen de zzp'ers de flexibele schil die door bedrijven gebruikt wordt om te reageren op deze conjuncturele down? Of profiteren zij juist van hun vakmanschap en het feit dat bedrijven het werk graag door onafhankelijke tijdelijke krachten willen laten uitvoeren?

De eerste berichten van eind 2008 toonden nog een positief beeld, waarbij 70 procent van de zzp'ers aangaf geen last te hebben van de financiële crisis¹. Een gedetailleerder beeld kwam naar voren uit onderzoek van PZO begin 2009, waarin 42 procent van de zzp'ers de crisis als kans zag, tegenover 27 procent die de crisis als een bedreiging zag². Daarbij verwacht 36 procent een daling van de jaaromzet van meer dan 10 procent en ruim een kwart verwacht een stijging. Hieruit blijken dus wel degelijk de negatieve gevolgen van de economische crisis.

Vragen genoeg om aan dit onderwerp een onderzoek te wijden, om zo de kennis op dit terrein uit te breiden. Het onderzoek vormt onderdeel van het door het ministerie van Economische Zaken gefinancierde Onderzoeksprogramma MKB en Ondernemerschap.

1.2 Onderzoeksinstrumenten

Het belangrijkste instrument is een telefonische enquête onder zzp'ers. Daarnaast is gebruik gemaakt van beschikbare literatuur, en zijn er gesprekken gevoerd met experts. De enquête is in december 2009 uitgevoerd. Omdat deze specifiek ging over de effecten van de crisis zijn in 2009 gestarte zzp'ers niet meegenomen. Wel is ter wille van de vergelijking een groep ondernemers zonder personeel bevestigd die niet voldoet aan de gehanteerde zzp-definitie. Het ging daarbij specifiek om het leveren van goederen in plaats van arbeid als voornaamste 'product' van de onderneming.

Een aantal aspecten van de genoemde publicaties komt terug in dit onderzoek. Een logische indicator is uiteraard de ontwikkeling van de (verwachte) omzet dit jaar en komend jaar. Daarnaast is het aantal opdrachtgevers en de ontwikkeling daarin een graadmeter voor de gevolgen die de crisis met zich meebrengt. Ook

¹ www.nu.nl, /Crisis treft ZZZP'ers nauwelijks/ van 22 december 2008. Gebaseerd op onderzoek van VZZP onder 170 zzp'ers.

² PZO mini-enquête /Crisis of kansen/, 10 maart 2009. Gebaseerd op onderzoek van PZO onder 362 zzp'ers.

de concurrentie door andere zzp'ers geeft aan in hoeverre men kan manoeuvreren op de markt. Natuurlijk zijn de zzp'ers niet volledig onderworpen aan de grillen van de markt. Investerings bieden de mogelijkheid om iets te doen aan de situatie en eventueel volgend jaar beter voor de dag te komen.

Een belangrijk kenmerk voor zzp'ers is de sector waarin zij actief zijn. Er is gekozen voor een brede steekproef onder sectoren en branches. Omdat in de dienstverlening veel en sterk verschillende zzp'ers voorkomen is een niet-proportionele steekproef getrokken met voldoende celvulling voor de subsectoren binnen de dienstverlening. Vandaar dat deze sector ook ruim vertegenwoordigd is, met bijna 60 procent.

Een responsverantwoording is opgenomen in Bijlage I. Daarbij wordt ook specifiek aandacht gegeven aan de uitval van mogelijke respondenten wegens afwijking van de definitie (bijvoorbeeld: wel personeel in dienst). Deze gegevens zijn gebruikt om populatiegegevens te berekenen. Hiermee zijn vervolgens de resultaten herwogen om zo een representatief beeld te kunnen schetsen voor alle Nederlandse zzp'ers die voor 2009 gestart zijn.

1.3 Kanttekeningen bij instrumenten en resultaten

Het is belangrijk op te merken dat het aantal waarnemingen per sector mede door de uitval nogal uiteenloopt. Voor de meeste sectoren is het aantal niet voldoende voor statistisch verantwoorde uitspraken. De resultaten per sector zijn dan ook indicatief. Alleen in de bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken. Uitspraken over de totale groep zzp'ers zijn doorgaans wel statistisch verantwoord.

Een tweede belangrijke kanttekening betreft het ontbreken van stoppers. Uit gegevens van het CBS en de KvK¹ blijkt dat in 2009 veel meer ondernemingen (ook van zzp'ers) gestopt zijn dan in andere jaren. Het lijkt nogal evident dat de crisis hierin een belangrijke rol speelt. Dit aspect blijft in dit rapport onbelicht.

Een derde kanttekening is dat de enquêteresultaten betrekking hebben op begin december 2009. Dat is belangrijk, omdat ontwikkelingen snel kunnen gaan in deze context: de orderportefeuille is in veel sectoren niet (nooit) heel omvangrijk. Recente KvK-gegevens over opheffingen en starters lijken te wijzen op een versnellende afname van het aantal ondernemingen.

Een laatste kanttekening betreft het beschrijven van de onderzoeksresultaten. Gekozen is voor een gebruikelijke presentatie in (vooral) percentages. Daarbij moet men zich realiseren dat als bijvoorbeeld 'maar 10 procent van de zzp'ers ernstige omzetproblemen kent' dat wel impliceert dat het ongeveer 40.000 betreft; nog steeds een substantiële groep.

¹ Zie o.a.: NRC Handelsblad, */20.000 zzp'ers staken eigen bedrijf/*. www.nrc.nl, 18-1-2010 en CBS, */Meer zelfstandigen zonder personeel geven er de brui aan/*. 20 januari 2010.

1.4 Definitie en omvang doelgroep

In dit onderzoek wordt iemand als zzp'er beschouwd als deze:

- 1 zelfstandig ondernemende activiteiten onderneemt;
- 2 geen personeel in dienst heeft;
- 3 geen medeondernemer heeft (vof, cv, etc.);
- 4 geen ondersteuning van familieleden heeft die bestaat uit dezelfde vakmatige activiteiten, en die meer dan 15 procent uitmaakt van de omzet;
- 5 het voornaamste product van de onderneming 'arbeid' is (ambacht, vaardigheden, kennis, capaciteit, etc.) en geen goederen.

Daarnaast is het zo dat bij een tijdsbesteding van minder dan 15 uur per week inschrijving in het Handelsregister niet verplicht is, maar wel toegestaan.

Uit het adressenbestand van de KvK zijn ondernemers geselecteerd die in principe (gelet op de registratie-informatie) aan de eisen 1, 2, en 3 voldoen. Voor de eisen 4 en 5 is dat op voorhand niet duidelijk. Aan de respondenten zijn vervolgens bovenstaande eisen in de vorm van selectievragen voorgelegd. Daaruit kwam naar voren dat ongeveer 36 procent niet voldeed aan tenminste een eis¹. Op basis van deze constatering is een correctie toegepast op de geregistreerde eenmanszaken en BV's zonder personeel in het Handelsregister. In 2009 stonden circa 825 duizend ondernemers in deze categorie geregistreerd. Na toepassing van het zojuist genoemde uitvalspercentage, waarbij ook rekening is gehouden met de sectorstructuur, is de totale groep zzp'ers in Nederland geschat op circa 400 duizend zzp'ers.

1.5 Kenmerken van zzp'ers en hun onderneming

De groep zzp'ers is zeer divers en kan variëren op verschillende fronten. De ondernemers kunnen zelfstandig metselaar zijn, maar ook adviseur HRM. Aan de ene kant van het spectrum kan het dus pure arbeid betreffen, terwijl anderzijds sprake kan zijn van pure (kennis)dienstverlening. En zo zijn er talrijke kenmerken te benoemen die de groep zzp'ers karakteriseren. Vanwege het aanbieden van voornamelijk de eigen persoon ligt er een sterk accent op persoonlijke kenmerken bij het onderscheiden van zzp'ers. Daarnaast zijn er ook kenmerken van de ondernemingen zelf die onderscheidend zijn. Ook de typering van het product en hoe zzp'ers zichzelf zien verschilt onderling sterk. Als laatste bestaan verschillen in de sector of branche waarin zzp'ers actief zijn.

Kenmerken van de ondernemers zelf

De kenmerken van de ondernemers zijn gemeten door te vragen naar de leeftijd, het geslacht, de opleiding en de arbeidsmarktsituatie voordat men zzp'er werd.

In Figuur 1 zijn deze kenmerken weergegeven:

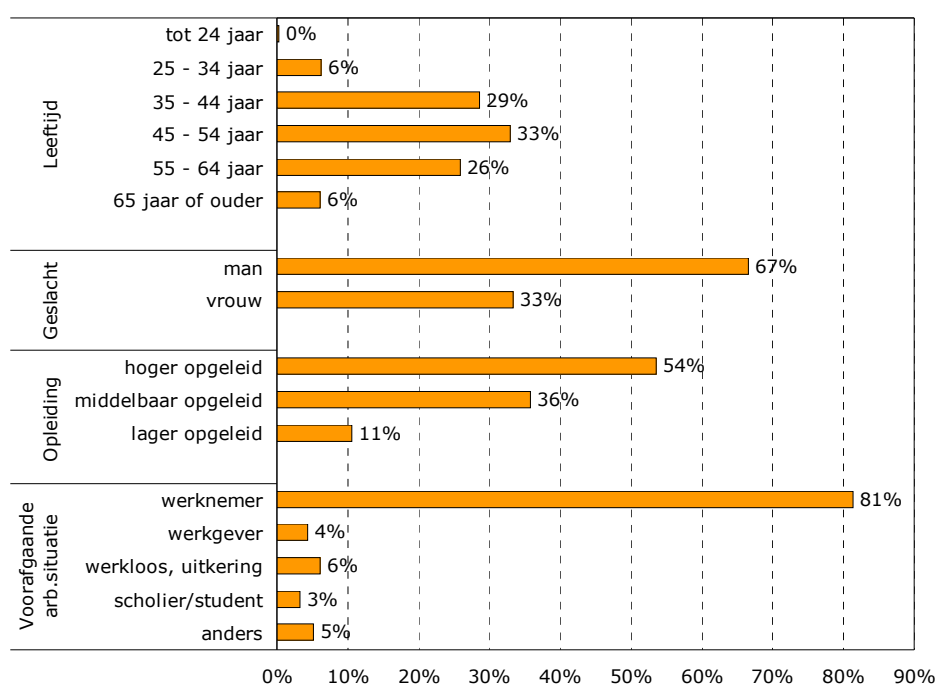
- Zzp'ers zijn vaak relatief oudere ondernemers. De gemiddelde leeftijd van ondernemers in Nederland was op 1 januari 2007 46 jaar², terwijl uit de enquête blijkt dat de gemiddelde leeftijd van zzp'ers 49 jaar is. Bijna 65 procent is ouder dan 45 jaar. De oudste respondent is 81 jaar.

¹ Zie bijlage I voor inzicht in de mate waarin de afzonderlijke eisen een rol speelden in de uitval. Het hebben van personeel en het niet zelfstandig uitoefenen van een onderneming zijn verreweg de belangrijkste uitvalsredenen.

² Kamer van Koophandel. Conjunctuurenquête Nederland: Kerncijfers ondernemers, 2007.

- Het grootste deel van de zzp'ers is man (67 procent). Mannen zijn met name vertegenwoordigd in de sectoren Bouwinstallaties, Bouwnijverheid en Transport en vervoer. De vrouwen (33 procent) zijn veel vaker actief in de sectoren Zorg, Onderwijs en training en Overige dienstverlening.
- Het opleidingsniveau van zzp'ers ligt vrij hoog. Van de ondervraagde ondernemers is 54 procent hoogopgeleid (universiteit of hbo). 36 procent heeft een middelbare opleiding en 11 procent is laagopgeleid.
- Voordat men zzp'er werd, was ruim 80 procent in loondienst. De ondernemers die als werkloze gestart zijn of vanuit een uitkeringssituatie (ook AOW) vormen een beperkt deel (6 procent)¹. Dit geldt ook voor de groep die rechtstreeks vanuit een opleiding is gestart (3 procent). Een kleine groep zzp'ers (4 procent) is voorheen werkgever geweest.

Figuur 1 Persoonskenmerken



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Kenmerken van de ondernemingen

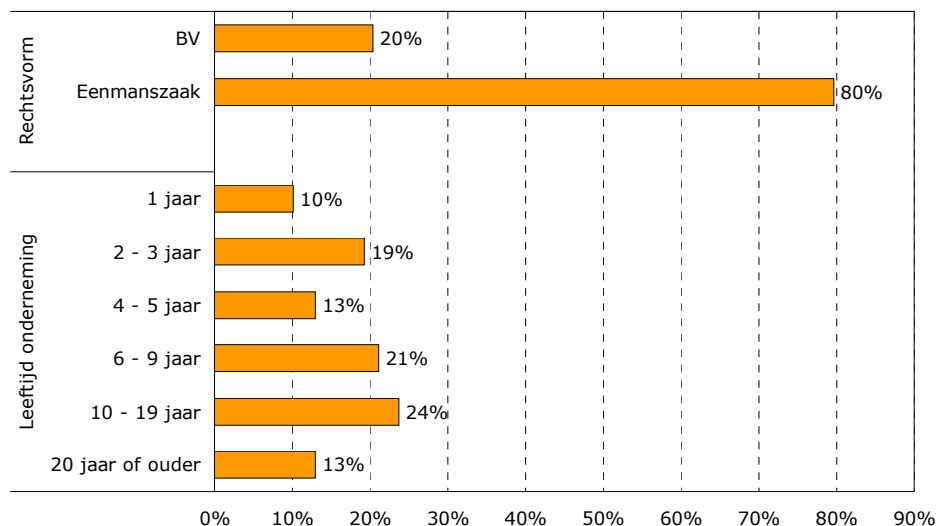
De kenmerken van de onderneming bepalen de wijze waarop de zelfstandige onderneming georganiseerd is. Enkele kenmerken zijn weergegeven in Figuur 2.

- Het grootste deel van de zzp'ers staat ingeschreven als eenmanszaak. Slechts 20 procent staat geregistreerd als een Besloten Vennootschap.
- Gemiddeld zijn de zzp-ondernemingen ongeveer 9 jaar oud. Dit gemiddelde wordt flink omhoog gebracht door een aantal ondernemingen dat al lang bestaat (13 procent is 20 jaar of ouder). Het gros van de ondernemingen is veel korter actief: de helft is zeven jaar of jonger (mediaan) en zelfs ruim een

¹ Let wel: hier is relevant dat in 2009 gestarte zzp'ers niet zijn meegenomen.

kwart is pas een tot drie jaar oud. Volgens de KvK¹ zijn veel zzp'ers overlevers. Gezien deze leeftijdsverdeling, het gemiddelde opleidingsniveau en de omzetgegevens (zie verder) lijkt er in het algemeen geen sprake te zijn van 'veel overlevers'. Mogelijk ligt dat bij de starters van 2009 anders.

Figuur 2 Kenmerken van de ondernemingen



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Typering van de zzp'ers

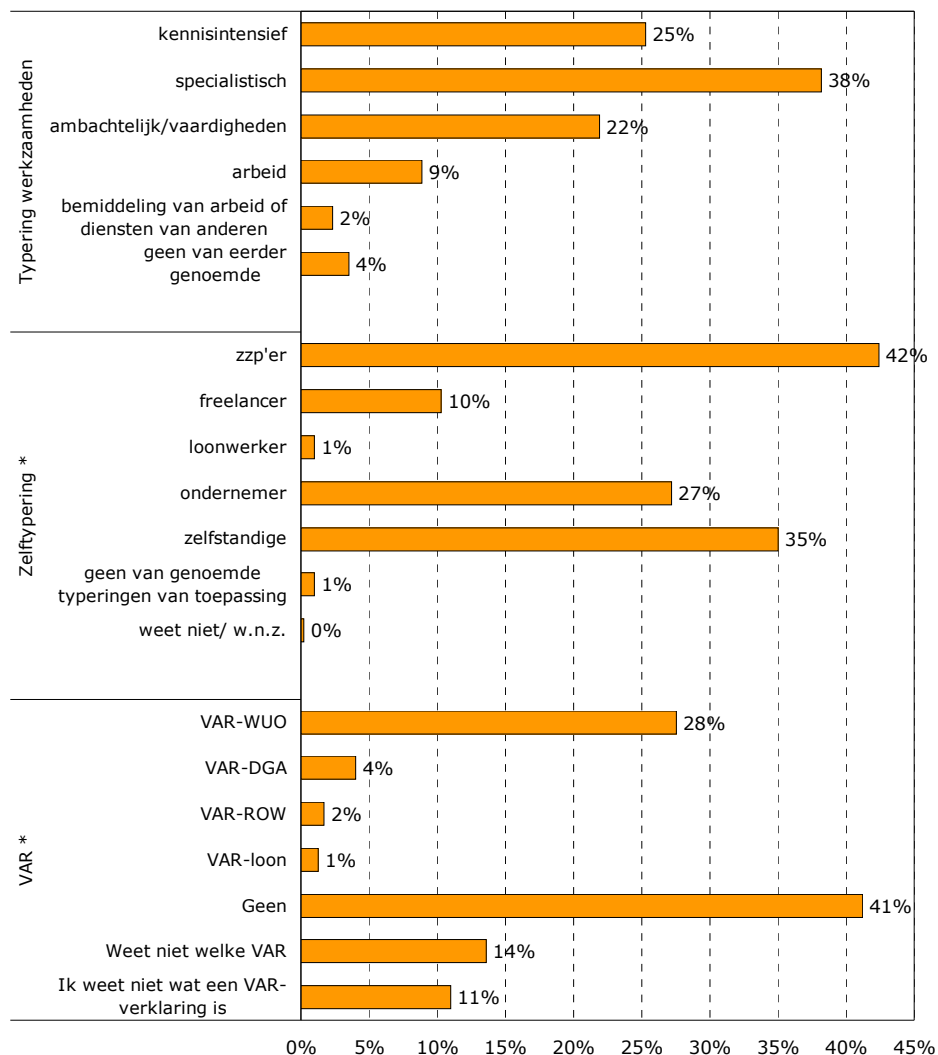
In de enquête is gevraagd naar het type werkzaamheden binnen het bedrijf, hoe de ondernemers zichzelf typeren en over welke Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) men beschikt. Deze kenmerken zijn uiteengezet in Figuur 3:

- Een flink deel van de zzp'ers typeert zijn werkzaamheden als specialistisch (38 procent). Ook kennisintensief (25 procent) en ambachtelijk c.q. vaardigheden (19 procent) zijn veelvoorkomende typeringen. Aangenomen mag worden dat dit soort zzp'ers toegevoegde waarde biedt aan de opdrachtgever die verder gaat dan 'uren maken'. De respondenten die de werkzaamheden typeren als pure arbeid vormen een aandeel van 9 procent. Slechts 2 procent van de zzp'ers noemt de werkzaamheden bemiddeling van arbeid of diensten van derden.
- 42 procent van de respondenten noemt zichzelf zzp'er. Ook zelfstandige (35 procent) en ondernemer (27 procent) worden veel genoemd. Freelancer is een typering die door tien procent van de respondenten genoemd wordt. Overige benamingen komen amper voor.
- Een laatste typering heeft betrekking op de VAR waarover men beschikt. In Figuur 3 is te zien dat bijna een derde beschikt over de VAR-WUO (28 procent) of de VAR-DGA (4 procent). Deze twee typen geven aan dat er sprake is van zelfstandig ondernemerschap. De overige VAR-verklaringen (geen zelfstandig ondernemerschap volgens de Belastingdienst) komen sporadisch voor.

¹ Zie bijvoorbeeld: /Nederland telt steeds minder echte ondernemers; Opkomst ZZP'er verhult krimp/. FD van 25-01-2010.

Een aanzienlijk deel (41 procent) werkt zonder VAR. 11 procent weet niet wat een VAR-verklaring is en 14 procent weet niet welke VAR hij/zij heeft.

Figuur 3 Typering van zzp'ers



* Meerdere antwoorden mogelijk (de som kan dus meer dan 100% zijn).

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

2 Conjunctuureffecten voor zzp'ers in 2009

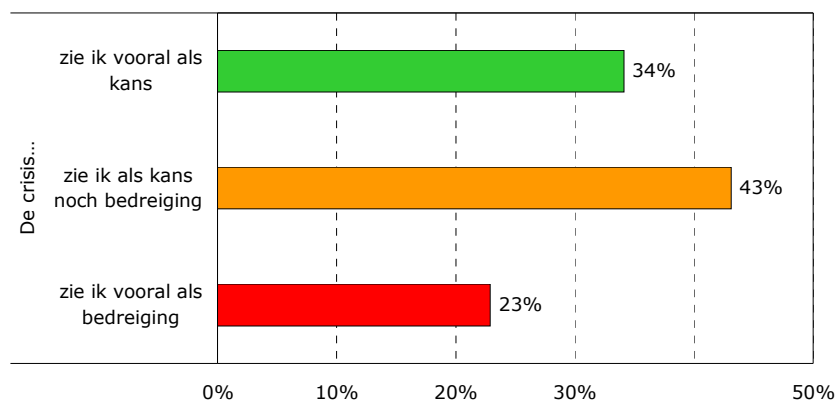
2.1 Inleiding

Allerlei aspecten aan de inkomstzijde van een onderneming staan in economisch moeizame tijden onder druk. Dit geldt in eerste instantie natuurlijk voor de omzetten die gedraaid worden, maar ook de mate waarin men financiële buffers opbouwt is onderhevig aan de effecten van de crisis. Daarnaast geldt zeker voor zzp'ers dat een oplopende debiteurentermijn en een toenemend aantal wanbetalers druk legt op de inkomsten. Dit is geen onwaarschijnlijk effect van een crisis: ook voorheen kapitaalkrachtige opdrachtgevers kunnen in zwaar weer belanden. Ten slotte geldt in het specifieke geval van de groep zzp'ers dat secundair inkomen vaak tot de inkomsten behoort.

2.2 Crisis: kans of bedreiging?

Hoe zien de zzp'ers zelf nu hun algehele (bedrijfs)situatie? De eerste vraag die rijst is of zzp'ers de crisis zien als een kans of juist een bedreiging. Figuur 4 presenteert het resultaat. Ruim een derde van de ondernemers ziet de crisis wel degelijk als een kans, met daar tegenover staat een kwart dat de crisis als bedreigend ervaart. Men is dus overwegend positief, hoewel er een forse middengroep bestaat van 41 procent die zich hier (nog) geen beeld van heeft gevormd. Ten opzichte van de uitkomsten uit de PZO mini-enquête eerder in het jaar is het beeld iets verslechterd. Er zijn aanzienlijk minder positief gestemden (42 versus 34 procent), maar de groep die de crisis als een bedreiging ziet is gebleven (27 versus 25 procent).

Figuur 4 De crisis als kans of bedreiging?



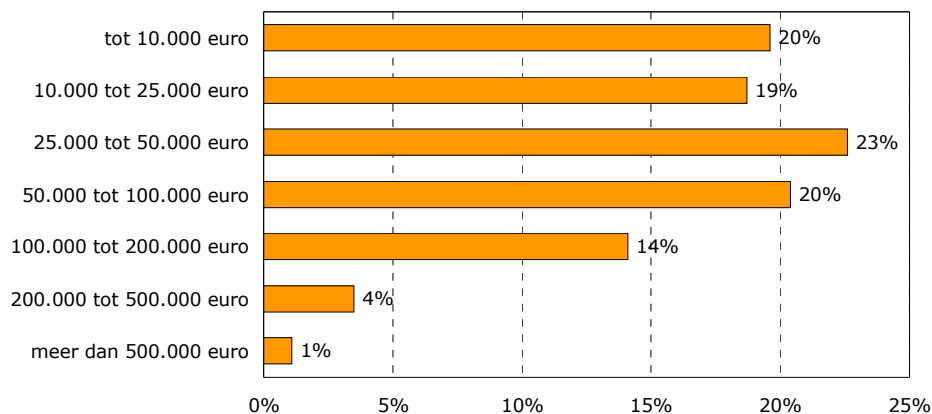
Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

2.3 Ontwikkeling van de omzet

De omzetverdeling in 2009 is gebaseerd op een opgave van 723 respondenten (zie Figuur 5) en is vrij gelijkmatig verdeeld over de grootteklassen. Circa 20 procent van de zzp'ers draait een zeer beperkte jaaromzet van 10.000 euro en

een even groot aandeel draait een jaaronzet tussen 10.000 en 25.000 euro. Het betreft echter de zzp'ers die veelal nog een andere inkomstenbron hebben (respectievelijk 71 en 44 procent). De zzp'ers met een jaaronzet van 25.000 tot 50.000 euro en 50.000 tot 100.000 euro vormen respectievelijk 23 procent en 20 procent. Voor deze omzetklassen geldt veel vaker dat het inkomen uit de onderneming de enige inkomstenbron vormt (respectievelijk 75 en 86 procent). Op basis van klassenmiddens is een voorzichtige schatting gemaakt van de gemiddelde omzet: 67 duizend euro per zzp'er. De gemiddelde omzet van de zzp'ers is in 2009 met 6 procent gedaald (globale schatting). Dit komt overeen met de daling van de omzet van het MKB in 2009¹.

Figuur 5 Omzetverdeling van zzp'ers in 2009 in euro's



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

De omzetontwikkeling heeft in 2009 sterk onder druk gestaan. Er zijn beduidend meer zzp'ers die in 2009 geconfronteerd zijn met een omzetsdaling, dan dat er zzp'ers waren met een omzetsstijging: gemiddeld 16 procent meer.

¹ Overweel, M.J. en F. Pleijster, (2009), Ondernemen in crisistijd, Zoetermeer.

Tabel 1 Gemiddelde omzetontwikkeling van zzp'ers in 2009

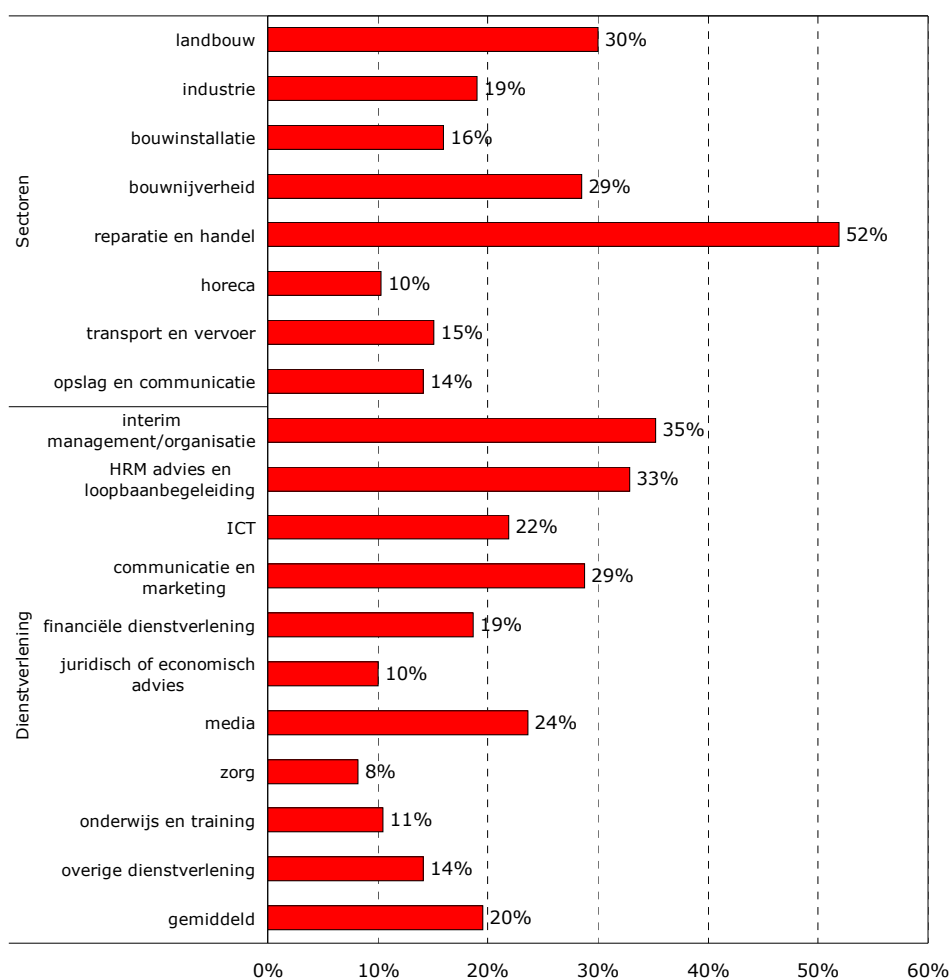
<i>Sector/branche</i>	<i>Omzetontwikkeling 2008-2009</i>
Landbouw	-10,25
Industrie	-4,75
Bouwinstallatie	-5,50
Bouwnijverheid	-9,25
Reparatie en handel	-11,25
Horeca	-1,75
Transport	-6,00
Opslag en communicatie	-6,00
Interim management	-12,50
HRM advies en loopbaanontwikkeling	-10,25
ICT	-4,00
Communicatie en marketing	-8,00
Financiële dienstverlening	-6,75
Juridisch of economische dienstverlening	-1,25
Media	-6,75
Zorg	-2,75
Onderwijs en training	-3,50
Overige dienstverlening	-4,50
Totaal	-6,00

Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Ook de aanzienlijke verschillen tussen zzp'ers in verschillende sectoren zijn in overeenstemming met de landelijke sectorale verschillen tussen MKB-bedrijven. Zo is de omzetsdaling in vooral de reparatie en handel groot. Ook de handelssector, het interim management en het HRM-advies en loopbaanontwikkeling worden bovengemiddeld getroffen door de crisis. Ten slotte lijken de zzp'ers in de bouwnijverheid een gevoelig omzetverlies te lijden. Hoewel in geen enkele sector sprake is van een omzetsijging, zijn er toch een aantal aan te wijzen waar de ontwikkeling aanzienlijk minder dramatisch is dan in de zojuist genoemde sectoren. Het gaat daarbij om sectoren als de juridische dienstverlening, het onderwijs, de zorg en de horeca.

Figuur 6 Percentage zzp'ers met tenminste 10% lagere omzet in 2009 t.o.v. 2008



Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Circa één op de vijf zzp'ers is in 2009 geconfronteerd met een omzetsdaling van 10 procent of meer. Naar sector bezien, zijn vooral in de reparatiesector, de landbouw en de bouwnijverheid tegenvallende omzetten gerealiseerd. Minimaal een derde tot de helft van de zzp'ers in deze sectoren had te maken met een forse omzetsdaling. Dit heeft vooral te maken met het handelskarakter van deze sectoren. De omzetsdaling binnen de niet-handelssectoren lijkt vooral te liggen bij de zzp'ers die vooral uren maken, de zogenoemde 'handjes'.

Binnen de dienstverlening hebben het interim-management, de communicatie-sector en het HRM-advies de meeste last van een forse terugval in de omzet. Opvallend is het verschil in het aandeel zzp'ers met een forse omzetterugval tussen de bouwinstallaties (een op de zes) en de bouwnijverheid (bijna een op de drie).

Een kwart van de respondenten verwacht dat dit jaar wordt afgesloten met een hogere omzet dan in 2008. Dit komt overeen met de uitkomsten uit de enquête van PZO. Daarentegen bestaat er immer nog een forse groep die een (aanzienlijke) daling van de omzet verwacht (in totaal 36 procent). Maar liefst 9 procent van de zzp'ers verwacht een omzetsdaling van meer dan 25 procent ten opzichte van 2008. In de mini-enquête van PZO was dit beeld echter nog minder rooskleurig. Daar gaf 47 procent van de ondernemers aan een daling te verwachten, waarvan maar liefst 14 procent een daling van meer dan 25 procent. In dit opzicht is in de loop van het jaar het beeld onder de zzp'ers iets verbeterd.

2.4 Oorzaken omzetsdaling

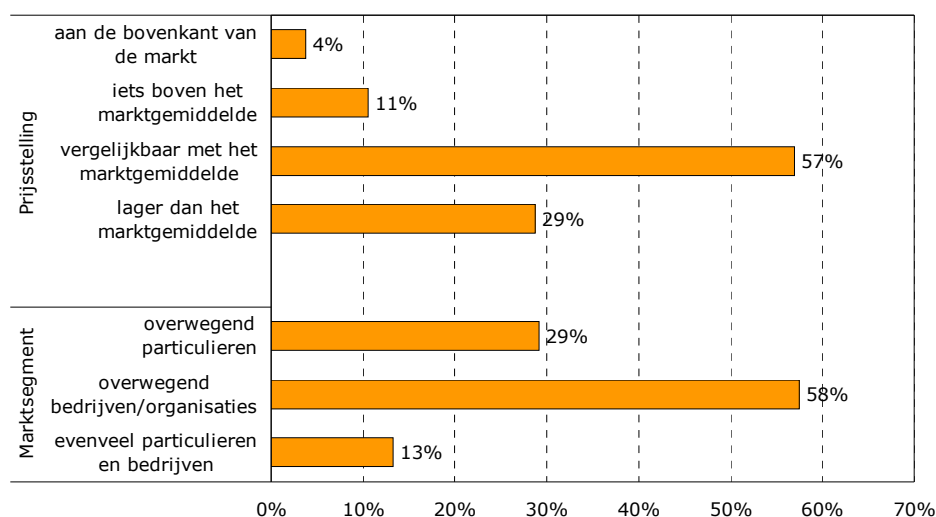
Als opdrachtgevers door de crisis minder te besteden hebben, vertalen ze dit probleem voor een deel door naar hun uitgaven richting opdrachtnemers. Dat uit zich in een breed scala aan aspecten.

Prijsstelling en marktsegment

De meeste zzp'ers hanteren een marktconforme prijs of tarief. Dit geldt voor bijna 60 procent van de ondernemers (zie Figuur 7). Bijna 30 procent van de ondernemers hanteert een prijs die lager is dan het marktgemiddelde. Een beperkt aantal zzp'ers zit iets boven het marktgemiddelde (11 procent) of helemaal aan de bovenkant van de markt (4 procent).

Zzp'ers bedienen voornamelijk de zakelijke markt. 58 procent levert werkzaamheden voor overwegend bedrijven en andere organisaties. Bijna 30 procent van de zzp'ers is overwegend actief op de particuliere markt en 13 procent bedient een evenwichtige mix van particulieren en bedrijven.

Figuur 7 Prijsstelling en marktsegment



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Tarieven, omvang opdrachten en acquisitietijd

In Figuur 8 is de ontwikkeling weergegeven van de prijzen en tarieven, de bestede acquisitietijd en de gemiddelde omvang van opdrachten in vergelijking met 2008.

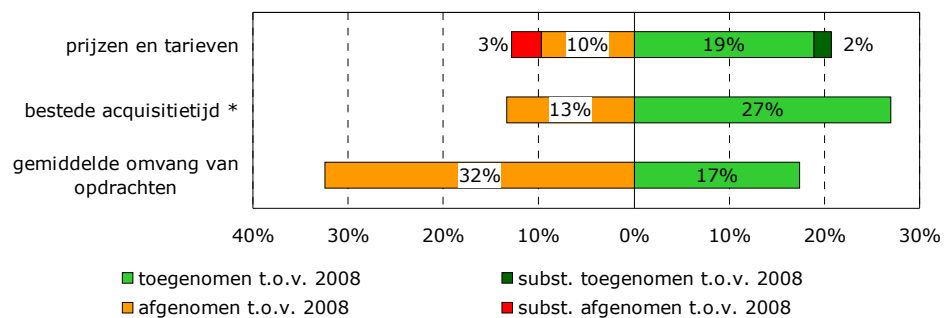
In zijn algemeenheid zullen zzp'ers proberen om jaarlijks hun tarieven aan te passen. Zij proberen hierbij gemiddeld tenminste de inflatie bij te houden. In 2009 heeft slechts 19 procent van de zzp'ers haar tarieven weten aan te passen. Ruim tweederde van de zzp'ers heeft geen tariefwijziging doorgevoerd ten opzichte van 2008. Een beperkt, maar betekenisvol aantal zzp'ers (14 procent) heeft haar tarieven neerwaarts aangepast.

Het blijkt dat zzp'ers slechts sporadisch het tarieveninstrument inzetten om het aantal opdrachten op peil te houden. Zzp'ers zijn mogelijk bijzonder huiverig voor een neerwaartse aanpassing van de tarieven omdat het idee bestaat dat veel klanten of opdrachtgevers in de toekomst met moeite weer met een opwaartse prijsaanpassing zullen meegaan.

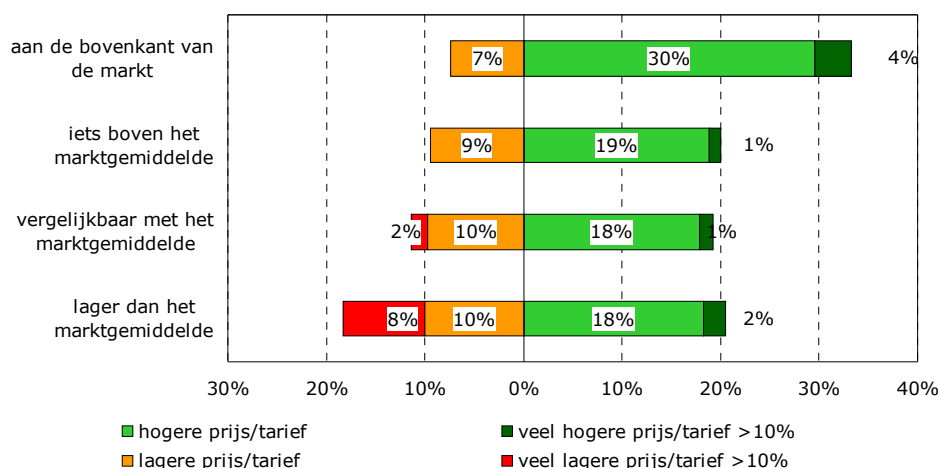
Indien de prijsontwikkeling wordt afgezet tegen de prijsstelling (zie Figuur 8), dan blijkt dat relatief veel ondernemers met een lagere prijsstelling hun prijzen en tarieven naar beneden hebben bijgesteld. Deze zzp'ers moesten mogelijk in het verleden het prijsinstrument inzetten om zich te onderscheiden van anderen. In tijden van verhevigde concurrentie zijn zij binnen die redenering genoodzaakt nog krachtiger het prijsinstrument in te zetten. Ondernemers met een hogere prijsstelling hebben relatief vaak de prijzen/tarieven verhoogd. Zij bieden meestal gespecialiseerde diensten aan. Hierdoor is hun positie in de markt waarschijnlijk sterker.

Figuur 8 Ontwikkeling van prijzen/tarieven, omvang en acquisitietijd ten opzichte van 2008

A: Ontwikkeling van prijzen/tarieven, omvang en acquisitietijd ten opzichte van 2008



B: Ontwikkeling van prijzen en tarieven 2009 t.o.v. 2008 naar prijsstelling



* Aandeel ten opzichte van de zzp'ers die wel tijd aan acquisitie hebben besteed.

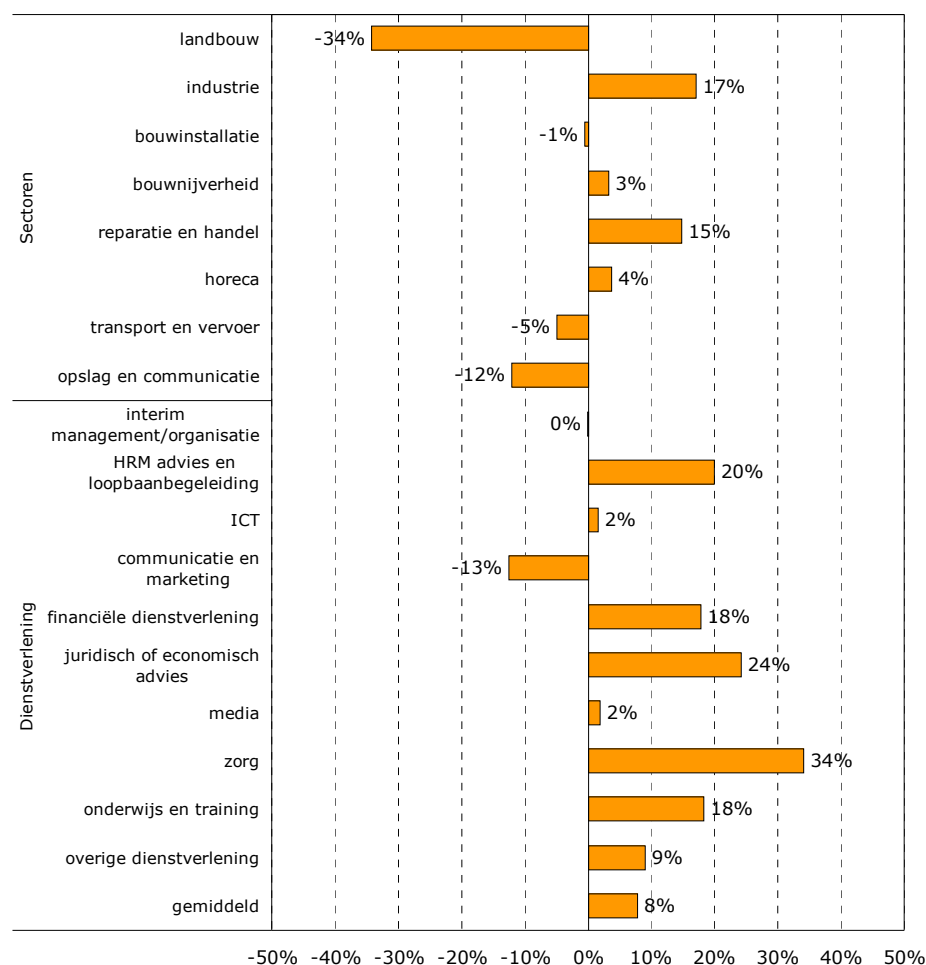
Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Uit Figuur 8 blijkt tevens dat de tijd die besteed is aan acquisitie is toegenomen ten opzichte van 2008. 27 procent heeft meer tijd en energie geïnvesteerd in acquisitie, en 13 procent besteedde hieraan minder tijd in 2009. Deze percentages zijn berekend voor alleen die zzp'ers die aangeven iets aan acquisitie te hebben gedaan.

De gemiddelde omvang van een opdracht is in 2009 in vergelijking met 2008 voor zzp'ers vaker afgenomen (32 procent) dan toegenomen (17 procent). Dit is waarschijnlijk een belangrijke verklaring voor de afgenomen omzet en de toegenomen acquisitietijd.

Er blijken wel verschillen in tariefontwikkeling per sector te zijn. In relatief veel sectoren blijken er meer zzp'ers te zijn die hun tarieven hebben verhoogd dan zzp'ers die hun tarief hebben verlaagd. Zo springt de zorgsector er uit als sector waarin veel zzp'ers tariefstijgingen hebben doorgevoerd. In deze sector is door de sterke overheidsregulatie relatief weinig te merken van een economische crisis. Het is verder opvallend dat juist in moeilijk presterende sectoren als de reparatiesector en het HRM-advies relatief vaak een tariefverhoging is toegepast. Tariefdalings komen relatief veel voor in de transportsector, de opslag/communicatiesector (hardware) en de communicatie-/marketingsector. In de landbouw is de prijs- of tariefontwikkeling erg afhankelijk van marktomstandigheden en deze kan jaarlijks zeer sterk fluctueren.

Figuur 9 Saldo hogere en lagere tarieven



Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

De druk op de tarieven is een gevolg van de toegenomen concurrentie onder zzp'ers. Inkopers van diensten letten bovendien sterker op de prijs. In alle sectoren is in 2009 de concurrentie toegenomen volgens de zzp'ers. Dat wil zeggen: de groep die vindt dat de concurrentie is toegenomen is groter dan de groep die vindt dat de concurrentie is afgenomen. Verreweg de meeste zzp'ers vinden overigens dat de concurrentie op gelijk niveau is gebleven. In de transportsector, opslag en communicatie, het interim-management en de communicatie-/marketingsector wordt het vaakst gewag gemaakt van toegenomen concurrentie.

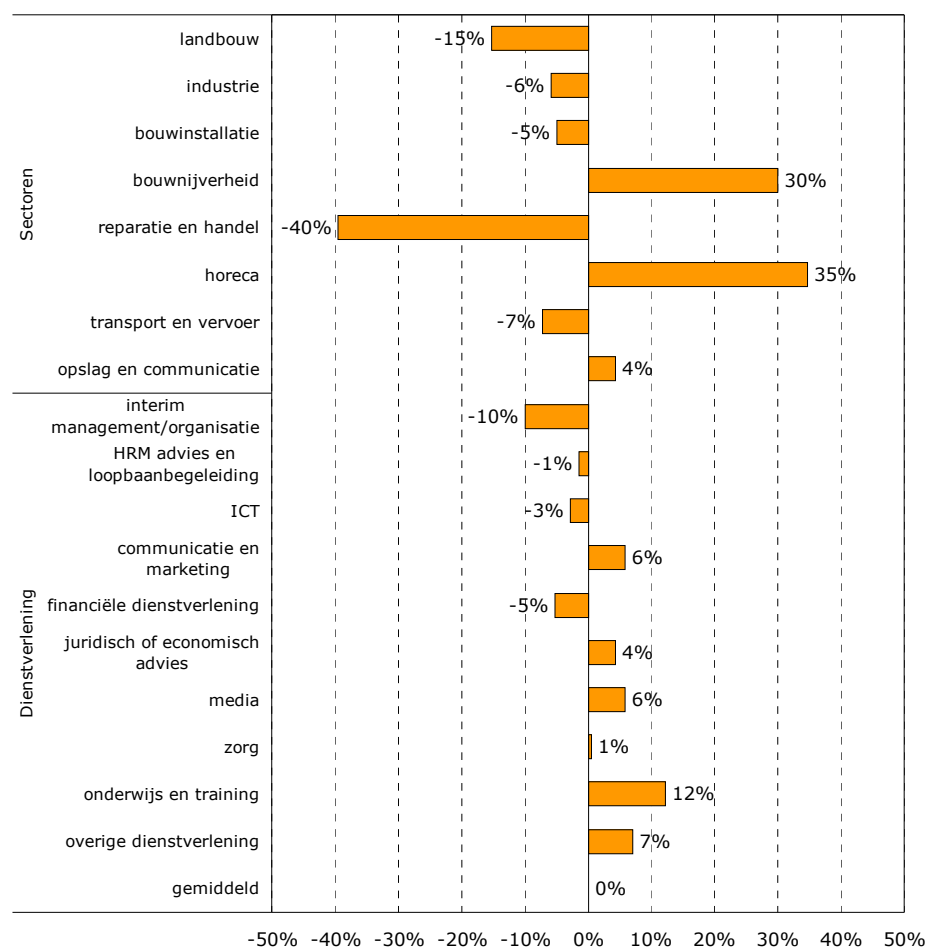
Interessant in deze context is een opmerking die tijdens een expertinterview aan de orde kwam. Het onderzoek heeft hierover geen nadere inzichten opgeleverd.

Ik ben heel nieuwsgierig naar de relaties die zzp'ers hebben met intermediairs. Ik heb het idee dat de zzp'er onder druk wordt gezet door de bemiddelaars. De opdrachtgevers weten dat het crisis is, dus die willen een lagere prijs. Die lagere prijs wordt één op één doorgegeven aan de zzp'er en de bemiddelaars verdienen evenveel als voor de crisis. De rekening wordt dus volledig bij de zzp'er gelegd.

Aantal opdrachtgevers

Hoewel de gemiddelde omzetsdaling is uitgekomen op -6,0 procent, is het aantal opdrachtgevers niet afgenomen. De omzetsdaling komt voor een belangrijk deel door gemiddeld kleinere opdrachten. Opdrachtgevers kijken kritischer naar wat ze nodig hebben. Bovendien blijken opdrachtgevers te hechten aan vaste relaties met leveranciers. Indien een opdrachtgever tevreden is over de diensten van een zzp'er, dan zal deze opdrachtgever graag zaken blijven doen met de betreffende zzp'er. Als de opdrachtgever dan minder diensten hoeft in te kopen, kiest hij er voor om minder vaak in te kopen of in te kopen in de vorm van kleinere opdrachten. Bovendien worden diensten van zzp'ers veelal gevraagd in verband met de specifieke diensten die de betreffende opdrachtgever nodig heeft. Zo zal een opdrachtgever in de bouw een installateur of loodgieter nodig hebben. Graag zal hij zaken blijven doen met een vertrouwde groep zzp'ers. Dit maakt dat de diensten van zzp'ers beter vergelijkbaar zijn met de diensten van concurrerende MKB-bedrijven dan met het aanbod van uitzendkrachten.

Figuur 10 Ontwikkeling van het aantal opdrachtgevers



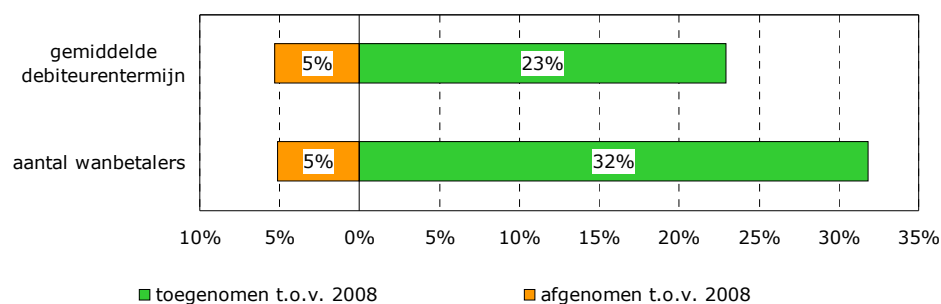
Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Debiteuren en wanbetalers

De gemiddelde debiteurentermijn is voor een groot deel van de zzp'ers toegenomen. Hoewel dit een voorzien effect is van een financiële crisis is de debiteurentermijn in bijna een kwart van de gevallen toegenomen en dit mag als fors bestempeld worden. Ook het aantal wanbetalers is bij veel respondenten toegenomen. Bij een derde is dit aantal toegenomen ten opzichte van 2008. Ook dit mag aangemerkt worden als een zeer forse toename en voor zzp'ers een belangrijk probleem. Figuur 11 illustreert dit.

Figuur 11 De ontwikkeling van debiteuren en wanbetalers in 2009



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Uit de expertinterviews komt naar voren dat de betalingsmoraal van overheden vaak slecht is. De problemen die dat voor zzp'ers met zich meebrengt, worden versterkt door de crisis. Het volgende kader illustreert dit.

Kader 2 FNV ziet problemen in betalingsmoraal overheden

Volgens de FNV laat de betalingsmoraal van de landelijke, de provinciale en gemeentelijke overheden nog steeds te wensen over. Er worden lange betalingstermijnen gehanteerd waardoor onder andere zzp'ers financieel in de knel kunnen komen.*

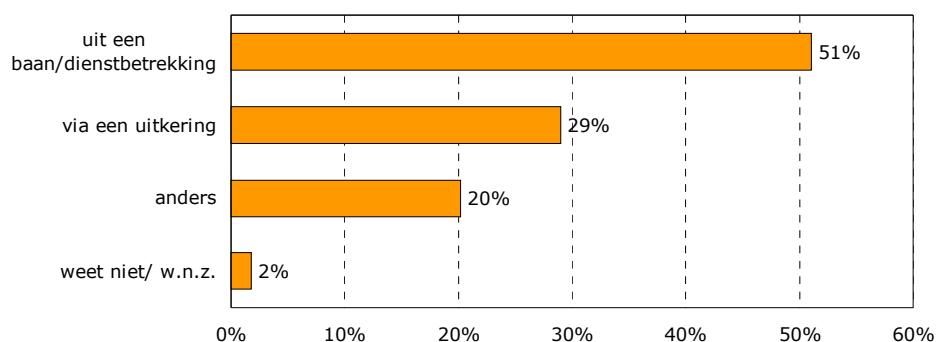
* Zie brief van de vakcentrale FNV aan de Minister-President de dato 18 januari 2010, punt 5.

2.5 Afhankelijkheid van de ondernemingswinst

Secundair inkomen (achtervang)

Juist in economisch moeizame tijden is het interessant om te weten hoe een inkomensdaling wordt opgevangen. Niet alle zzp'ers zijn in dezelfde mate afhankelijk van het inkomen uit de onderneming. Een gebruikelijk kenmerk van de zzp'er is juist dat men ondernemende activiteiten combineert met een dienstbetrekking (of andere inkomensgenererende activiteiten). Deze balans tussen loondienst en ondernemerschap kan in de loop van de tijd verschuiven. In de enquête is gevraagd naar andere inkomstenbronnen. Ook is gevraagd of deze voldoende zijn om het (geheel of grotendeels) wegvallen van inkomen uit de onderneming op te vangen. Het secundaire inkomen is weergegeven in Figuur 12.

Figuur 12 Secundair inkomen*



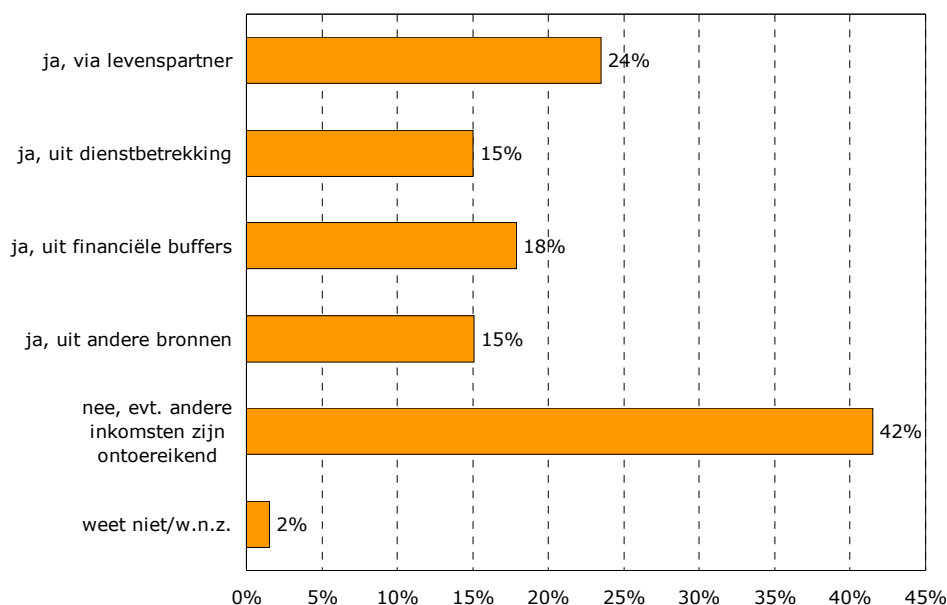
* Meerdere antwoorden mogelijk (percentage van het aantal respondenten; de som kan dus meer dan 100% zijn).

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Circa tweederde van de zzp'ers geeft aan dat het inkomen uit de onderneming de enige inkomstenbron is. Van deze groep moet bijna een kwart het nog redden met een omzet van minder dan 25.000 euro per jaar.

Van de zzp'ers die wel de beschikking hebben over een andere inkomstenbron genereert meer dan helft inkomen uit een baan of een dienstbetrekking. Bijna 30 procent heeft een uitkering naast de onderneming. Circa 20 procent heeft inkomsten uit een andere bron. De meest genoemde andere bronnen zijn: inkomsten uit een andere onderneming (55 procent), inkomsten uit bezittingen of een ander vermogen (17 procent) en inkomsten via een levenspartner (8 procent).

Figuur 13 (Voldoende) inkomen bij het wegvallen van inkomen uit onderneming*



* Meerdere antwoorden mogelijk (percentage van het aantal respondenten; de som kan dus meer dan 100% zijn).

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

In de enquête is specifiek gevraagd of er nog voldoende inkomen is om te voorzien in de levensbehoeften, indien het inkomen uit de onderneming geheel of grotendeels weg zou vallen (zie Figuur 12). Hieruit komt naar voren dat voor 42 procent van de zzp'ers de (eventuele) andere inkomsten onvoldoende zijn om te voorzien in de levensbehoeften. Voor 24 procent geldt dat het inkomen van de levenspartner zou volstaan. De zzp'ers die kunnen bogen op voldoende extra inkomsten uit een dienstbetrekking, uit financiële buffers, of uit andere financiële bronnen vormen elk circa 15 procent.

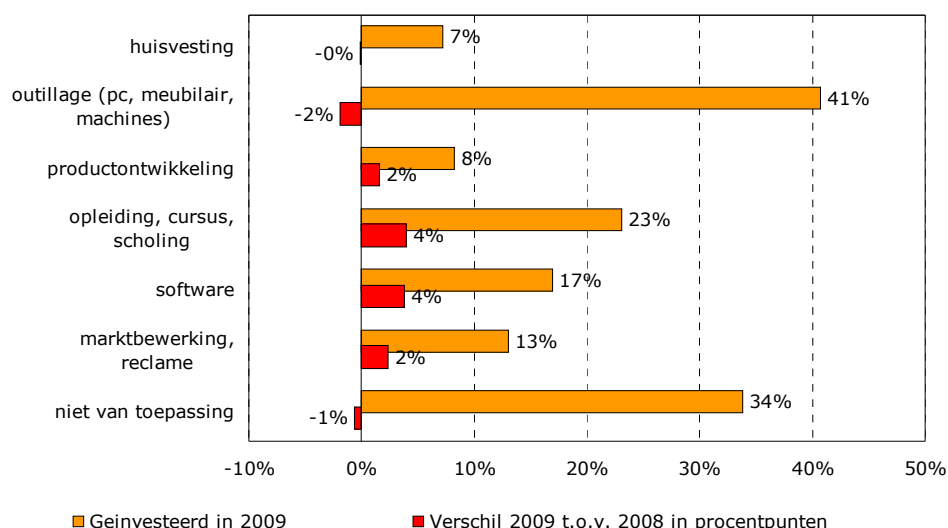
2.6 Denken aan de toekomst

Investeringen

Net als overige ondernemers investeren ook zzp'ers in hun bedrijf. De investeringsposten hebben echter vaker een immaterieel karakter omdat de belangrijkste factor in het bedrijf de ondernemer zelf is. Voorbeelden van immateriële investeringsposten zijn: opleiding/scholing en marktwerking/reclame. Materiële investeringsposten zijn vaak beperkt tot software, (kleinschalige) huisvesting en outillage; het ontbreekt aan grote uitgaven zoals een bedrijfspand, wagenpark of machines. Naast de posten waarin ondernemers hebben geïnvesteerd is uiteraard ook de omvang van de uitgaven een indicator voor crisiseffecten bij zzp'ers. Investeren zzp'ers nu meer of minder tijdens perioden van vraaguitval?

In Figuur 14 is weergegeven in welke posten zzp'ers hebben geïnvesteerd in 2009 en ook in hoeverre dit vaker of minder vaak is geweest dan in 2008. In eerste instantie valt op dat ruim een derde van de zzp'ers niet investeert of geïnvesteerd heeft in 2008. Dit komt overeen met het concept dat het zzp-schap een ondernemingsvorm is die weinig investering vergt. Uit de cijfers blijkt verder dat ongeveer 40 procent van de zzp'ers in één post, circa 15 procent in twee, en ruim 10 procent in drie posten of meer heeft geïnvesteerd.

Figuur 14 Investeringsposten zzp'ers in 2009 en ontwikkeling t.o.v. 2008*



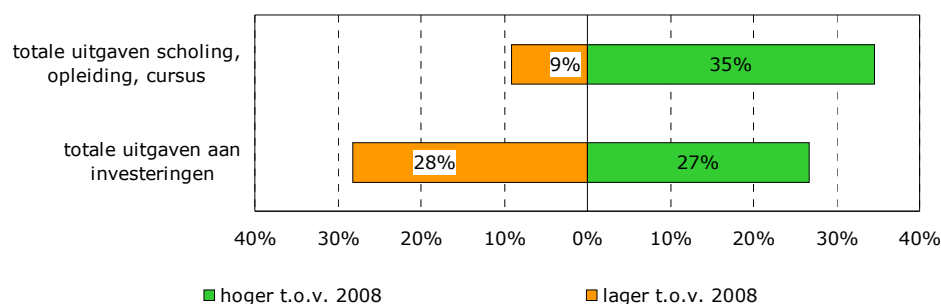
* Meerdere antwoorden mogelijk (percentage van het aantal respondenten; de som kan dus meer dan 100% zijn).

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

In het crisisjaar 2009 is relatief vaker geïnvesteerd in de immateriële posten en de zzp'er zelf. Waarschijnlijk is een belangrijke oorzaak daarvan dat er simpelweg meer tijd voor is geweest. Zzp'ers hebben in 2009 het vaakst (40 procent) geïnvesteerd in outillage (PC, meubilair, machines, etc.). Ten opzichte van het voorgaande jaar is dit met 2 procentpunt gedaald. In immateriële posten zoals opleiding, cursus en scholing wordt ten opzichte van het overige MKB relatief vaak geïnvesteerd. 23 procent geeft aan dat zij hierin heeft geïnvesteerd, eveneens een toename van 4 procentpunt ten opzichte van 2008. In software is door 17 procent geïnvesteerd en ook dit is toegenomen met 4 procentpunt. Marktwerking en reclame is door 13 procent van de respondenten genoemd als investeringspost, een toename van 2 procentpunt. En ten slotte is er ook vaker geïnvesteerd in de productontwikkeling (2 procentpunt ten opzichte van 2008). Al met al is er in beduidend meer posten geïnvesteerd dan in 2008.

Sommige investeringsposten hangen enigszins samen. Van de zzp'ers die bijvoorbeeld geïnvesteerd hebben in huisvesting heeft nog eens 59 procent ook geïnvesteerd in outillage. Dit geldt ook voor de ondernemers die geïnvesteerd hebben in software (64 procent in outillage, waarschijnlijk hardware) en marktwerking (53 procent in outillage).

Figuur 15 Ontwikkeling van algemene uitgaven aan investeringen en specifiek aan scholing, opleiding en cursussen 2009 t.o.v. 2008



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

De totale uitgaven aan investeringen zijn voor even grote groepen zzp'ers toerechtigd afgenomen (zie Figuur 15): beide groepen vormen een kleine 30 procent van de totale groep zzp'ers die in 2008 en/of 2009 geïnvesteerd heeft. Een belangrijk detail daarbij is dat een de groep die meer uitgegeven heeft aan scholing, opleiding en cursussen veel groter is dan de groep die daar minder aan heeft uitgegeven. Let wel: het gaat hier vooral om investeringen in termen van geld. Bestede tijd (waaronder zelfstudie) is waarschijnlijk beperkt meegenomen.

Inkomensvoorzieningen

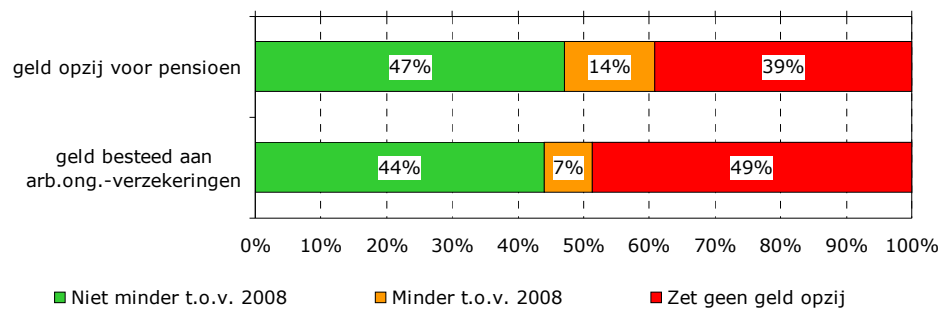
Ook de opbouw van inkomensvoorzieningen is een investering in het inkomen op (lange) termijn. Op voorhand was de verwachting dat in crisistijd minder opzij wordt gezet voor bijvoorbeeld het pensioen of dat bezuinigd wordt op premies voor arbeidsongeschiktheidsverzekeringen.

In de praktijk wordt op de pensioenopbouw het meest gekort. Bijna 15 procent van de respondenten legt in 2009 minder geld hiervoor opzij dan in 2008. Moge-

lijk is hierbij een (kleine) rol weggelegd voor het feit dat voordat een zelfstandige toegang kan krijgen tot de Bbz, deze eerst de bestaande lijfrentepolissen moet afkopen. Een groot deel (bijna 40 procent) van de zzp'ers zet helemaal geen geld opzij voor de oudedagvoorziening (in beide jaren).

Op arbeidsongeschiktheidsverzekering wordt in mindere mate bespaard, maar hier werd ook structureel minder voor gereserveerd. Voor 7 procent van de zzp'ers geldt dat zij door de crisis minder hebben besteed aan een arbeidsongeschiktheidsverzekering. Bijna de helft zet helemaal geen geld opzij voor eventuele arbeidsongeschiktheid.

Figuur 16 Opbouw van inkomensvoorzieningen van zzp'ers in 2009



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

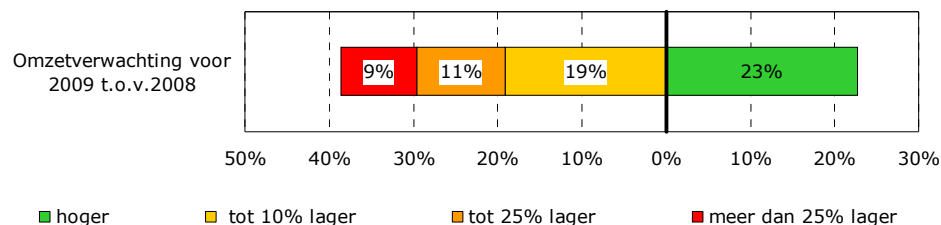
3 Verwachtingen van zzp'ers voor 2010

3.1 Omzetverwachting

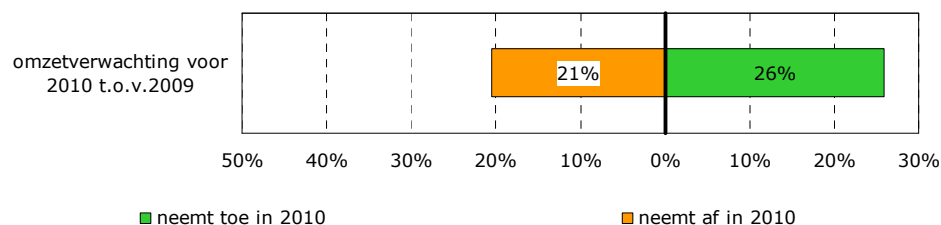
Zzp'ers zijn optimistisch over 2010. Er zijn duidelijk meer ondernemers die een omzetstijging verwachten, dan die een daling verwachten (zie Figuur 17 B). Het meest optimistisch zijn de zzp'ers in de horeca, de opslag/communicatie en de juridische dienstverlening. De sectoren die op dit moment in moeilijk vaarwater zitten, zoals de reparatiesector, de transportsector en de financiële dienstverlening, zijn ook het meest negatief. Opvallend is dat de zzp'ers in de bouwnijverheid relatief optimistisch zijn. Uit sectorprognoses van onder andere EIM, blijkt dat de omzetverwachting voor MKB-bedrijven vooral in de bouwsector relatief minder gunstig is. Het optimisme in de landbouwsector lijkt vooral een optimisme over de afzetprijzen te zijn.

Figuur 17 Omzetverwachting dit en volgend jaar

A: Omzetverwachting 2009 t.o.v. 2008

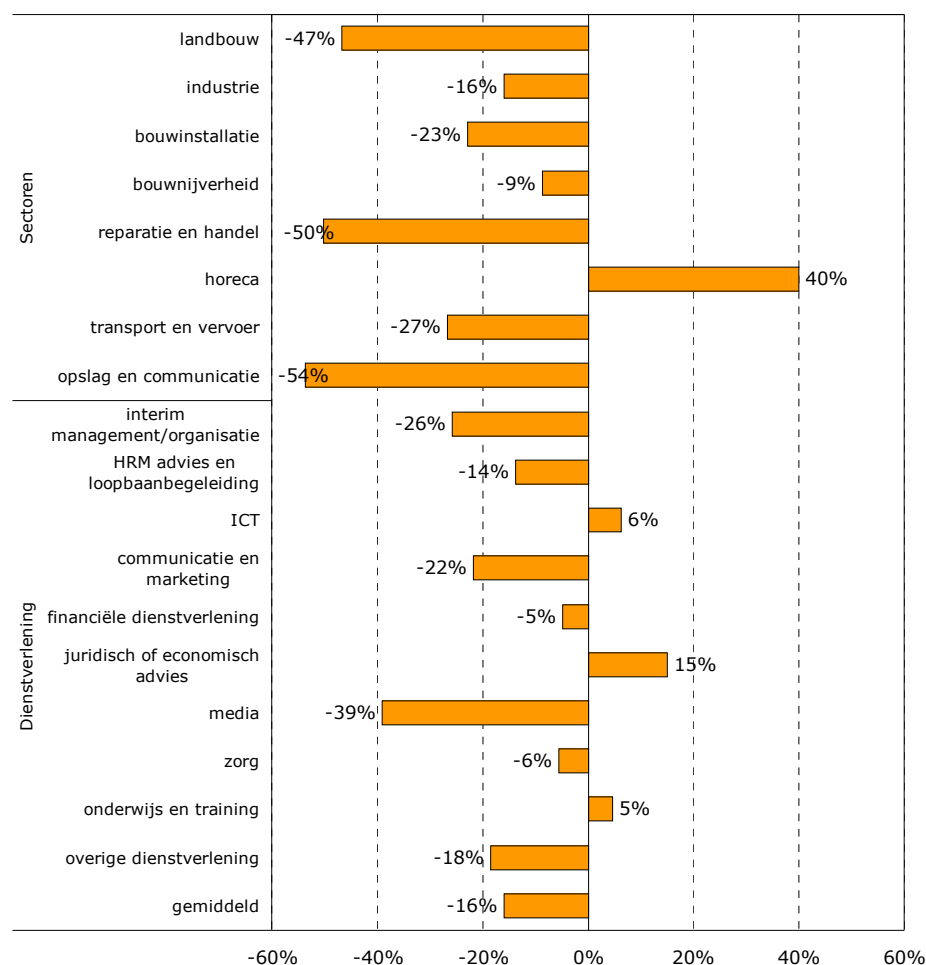


B: Omzetverwachting 2010 t.o.v. 2009



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Figuur 18 Saldo zzp'ers dat een hogere omzet versus lagere omzet verwacht



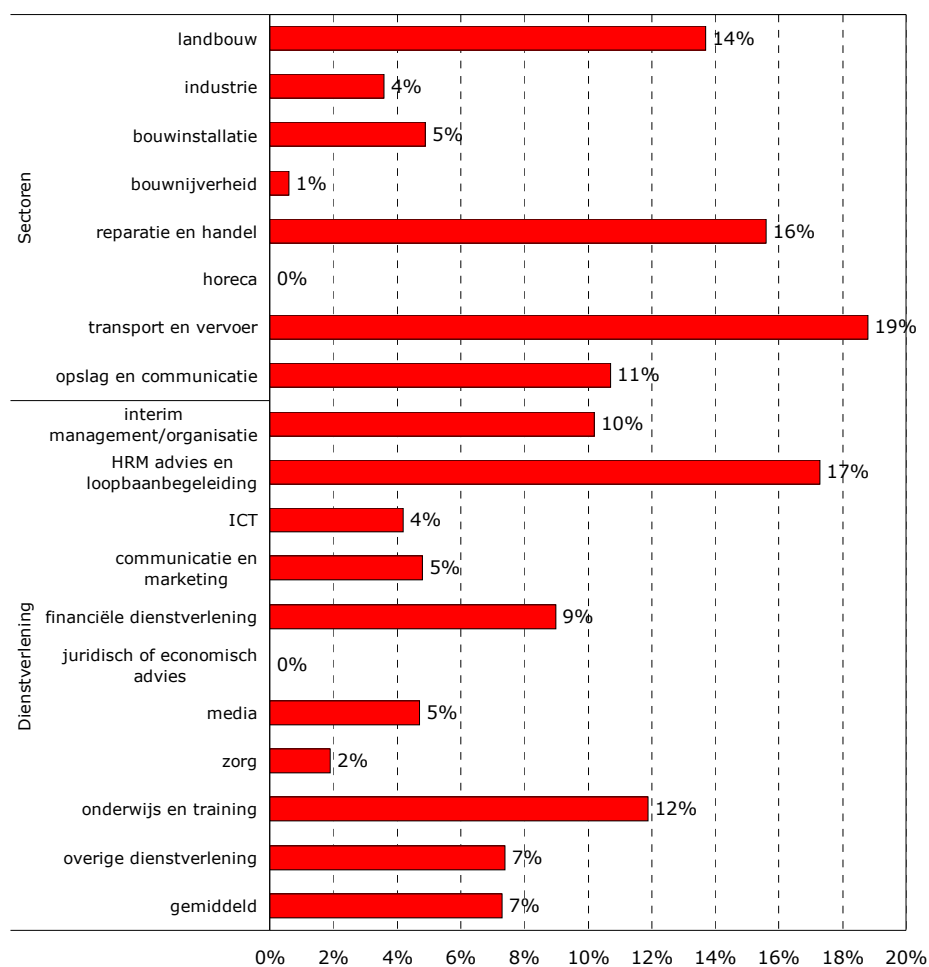
Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

3.2 Mogelijke stoppers

Gemiddeld overweegt één op de veertien zzp'ers om te stoppen met de ondernemersactiviteiten. Dat is op zich niet opvallend veel: het is normaal dat relatief veel zzp'ers er in een willekeurig jaar mee stoppen. Zo stopt gemiddeld 50 procent van de starters binnen 5 jaar na de start. Toch lijkt er wel sprake van een crisis-effect: in sectoren waar het relatief slecht ging in 2009, is het percentage verwachte stoppers hoger. Dit betreft met name het interim-management en de transportsector. In veel gevallen is gebrek aan omzetspectief de hoofdreden om te stoppen. Hoewel wanbetaling een sterk toenemend probleem is voor zzp'ers, lijkt dit geen hoofdreden te zijn om te stoppen.

Figuur 19 Percentage zzp'ers dat overweegt te stoppen



Noot: Zoals aangegeven in de hoofdtekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

4 Conjunctuureffecten naar kenmerken van zzp'ers

Niet voor elke zzp'er zijn de conjunctuureffecten op omzet en gehanteerde tarieven hetzelfde. Dat geldt ook voor de omzetverwachting voor 2010. Al eerder zijn uiteenlopende sectorale verschillen gebleken. In dit hoofdstuk staat een aantal andere kenmerken centraal. Steeds wordt gezien of deze kenmerken leiden tot verschillen op bovenstaande belangrijke indicatoren voor de omvang van de effecten van de crisis op zzp'ers. Vervolgens wordt nader gezien in welke mate problemen dreigen voor de verschillende groepen. Als indicatoren worden daarvoor gebruikt het aandeel dat aangeeft mogelijk te zullen stoppen en het aandeel dat een omzetsdaling van meer dan 10 procent kende in 2009.

4.1 Zzp'ers en ozp'ers

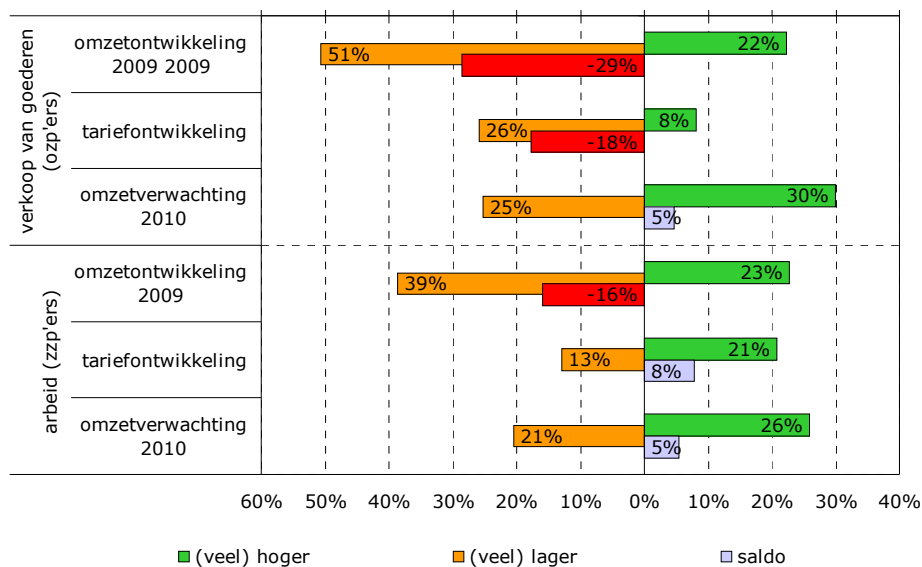
Allereerst blijken de conjunctuureffecten te verschillen tussen de zzp'ers en ondernemers zonder personeel die zich bezig houden met de verkoop van goederen (ozp'ers)¹. Uit Figuur 20 blijkt dat de omzetontwikkeling van ozp'ers iets ongunstiger is geweest dan de omzetontwikkeling van zzp'ers. Deze ongunstigere ontwikkeling hangt samen met de sectoren waarin men actief is en is het gevolg van een minder gunstige prijs/tariefontwikkeling. Zo is de omzet van een gemiddeld MKB-bedrijf in de handelssector (groothandel, detailhandel, autosector) sterker gedaald in 2009 dan het gemiddelde MKB-bedrijf in de zakelijke dienstverlening².

Minder ozp'ers melden een toename van de eigen tarieven/prijzen en meer melden een afname. Dit is in lijn met de trendmatige ontwikkeling. Zo stijgen de tarieven van dienstverleners gemiddeld iets meer dan de inflatie, terwijl de prijzen van goederen gemiddeld iets minder dan de inflatie toenemen. Overigens moet vermeld worden dat ozp'ers hun inkomen vooral uit de bruto marge halen. In de enquête is niet gevraagd naar de margeontwikkeling. Zo kan het heel goed zijn, dat weinig ozp'ers de prijzen hebben verhoogd in verband met lagere inkooprijzen.

¹ Let wel: deze specifieke groep ozp'ers voldoet aan alle zzp-criteria die in Hoofdstuk 1 beschreven staan, met uitzondering van die betreffende het type product.

² Overweel, M.J. en F. Pleijster, 2009, Ondernemen in crisistijd, Zoetermeer.

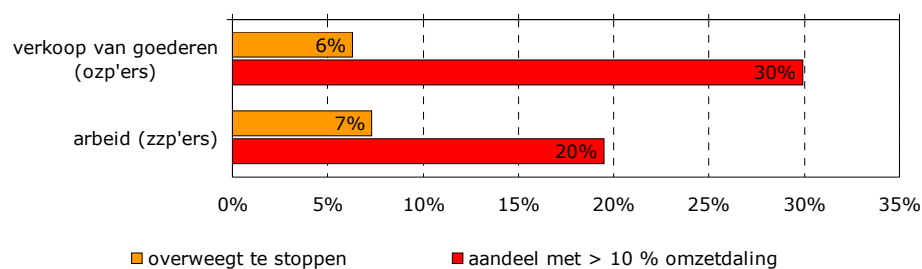
Figuur 20 Conjunctureffecten voor zzp'ers gericht op verrichten van arbeid of verlenen van diensten versus ozp'ers gericht op de verkoop van goederen



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Uit de volgende figuur blijkt dat meer ozp'ers een omzetsdaling van meer dan 10 procent kenden. Dat leidt echter niet tot een groter aandeel dat overweegt te stoppen. Dit is voor de beide groepen ongeveer gelijk.

Figuur 21 Mogelijke probleemgevallen onder zzp'ers gericht op verrichten van arbeid of verlenen van diensten versus ozp'ers gericht op de verkoop van goederen



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

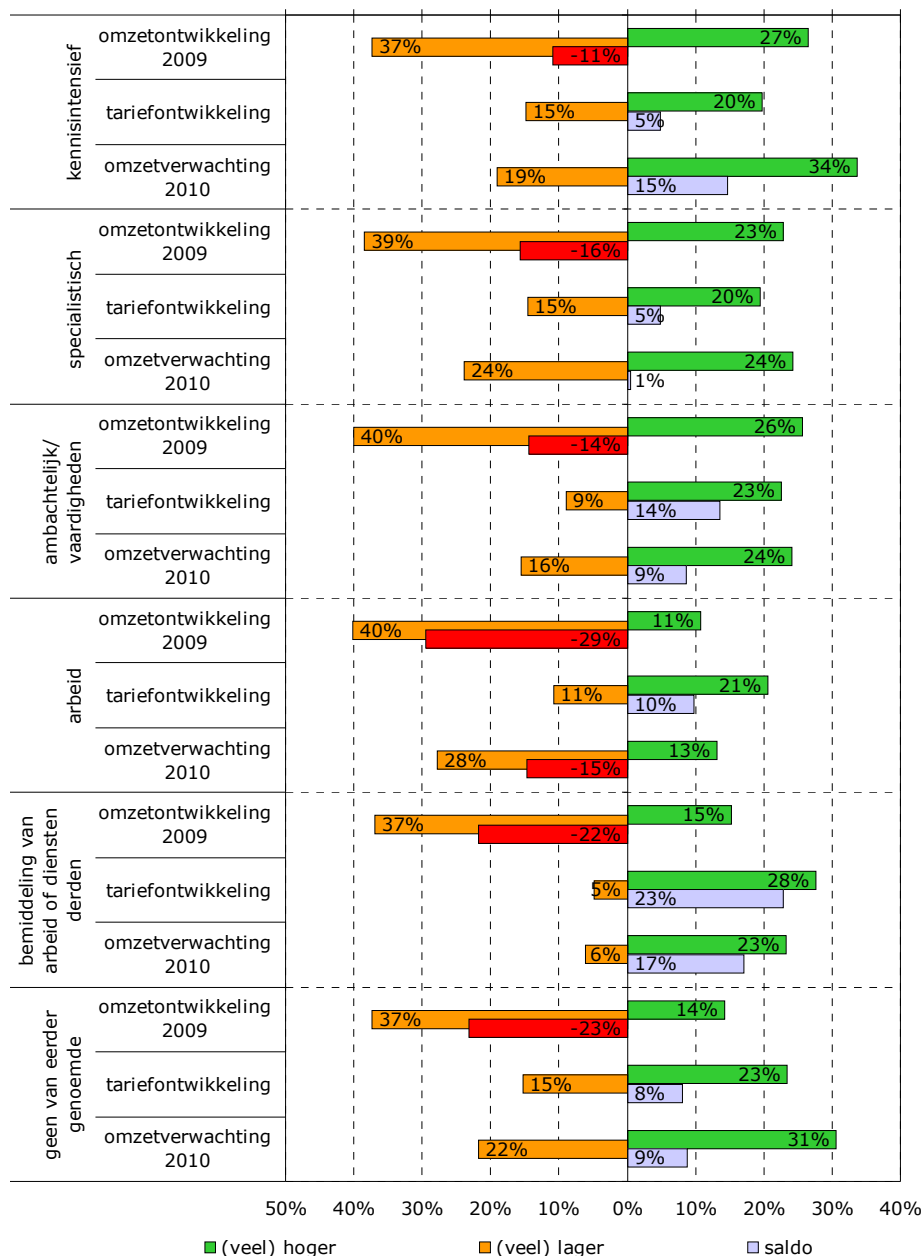
4.2 Type werkzaamheden

Er blijken belangrijke verschillen te zijn in prestaties naar type werkzaamheden. Relatief gunstig zijn de prestaties van zzp'ers die specialistische diensten, kennisintensieve diensten of ambachtelijke vaardigen aanbieden. Zij weten in 2009 vaker een omzetstijging te realiseren, hebben vaker hun tarieven verhoogd en zijn optimistischer over 2010. Dit staat in scherp contrast met zzp'ers die vooral gericht zijn op het aanbieden van hun arbeid en van zichzelf niet zeggen dat hun

arbeid kennisintensief, specialistisch of ambachtelijk is. Slechts één op de tien van hen heeft in 2009 een omzetstijging weten te realiseren. Bovendien zijn zij somber over 2010, zoals uit onderstaande figuur blijkt.

In dit kader speelt waarschijnlijk een rol dat, net zoals bij werknemers, het bij de vakmensen onder de zzp'ers zo is dat opdrachtgevers hen niet kwijt willen. De tijden van schaarste van (goede) arbeidskrachten liggen nog vers in het geheugen. Ook werpt de vergrijzing zijn schaduw vooruit.

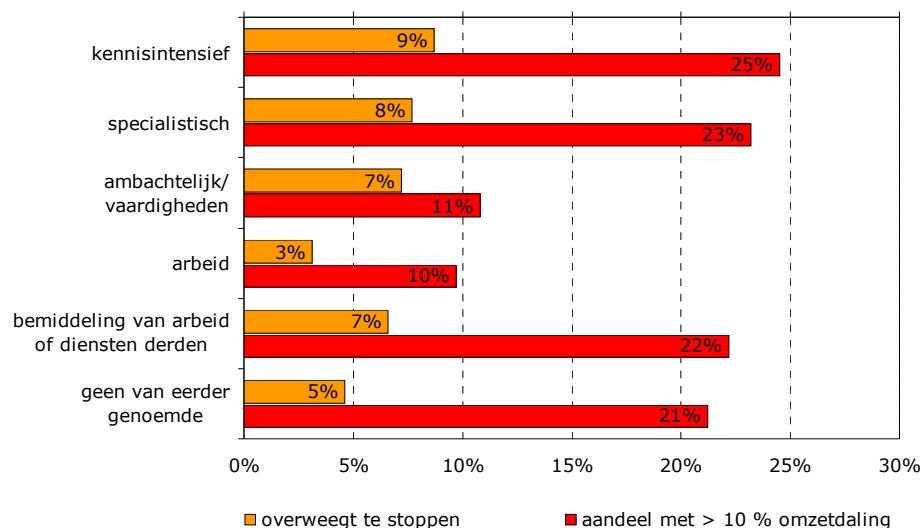
Figuur 22 Conjunctureffecten naar type werkzaamheden



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

De volgende figuur geeft inzicht in de mate waarin voor de verschillende typen werkzaamheden continuïteitsproblemen dreigen. De typen ambachtelijk/vaardigheden en arbeid komen duidelijk beter uit 2009 waar het gaat om de omzetzijding van meer dan 10 procent. Voor het type arbeid vertaalt zich dat ook in het aandeel dat overweegt te stoppen. Het is denkbaar dat het (niet) hebben van een reëel alternatief daarbij een rol speelt. Voor de overige typen ligt dit percentage op een vergelijkbaar niveau.

Figuur 23 Mogelijke probleemgevallen naar type werkzaamheden



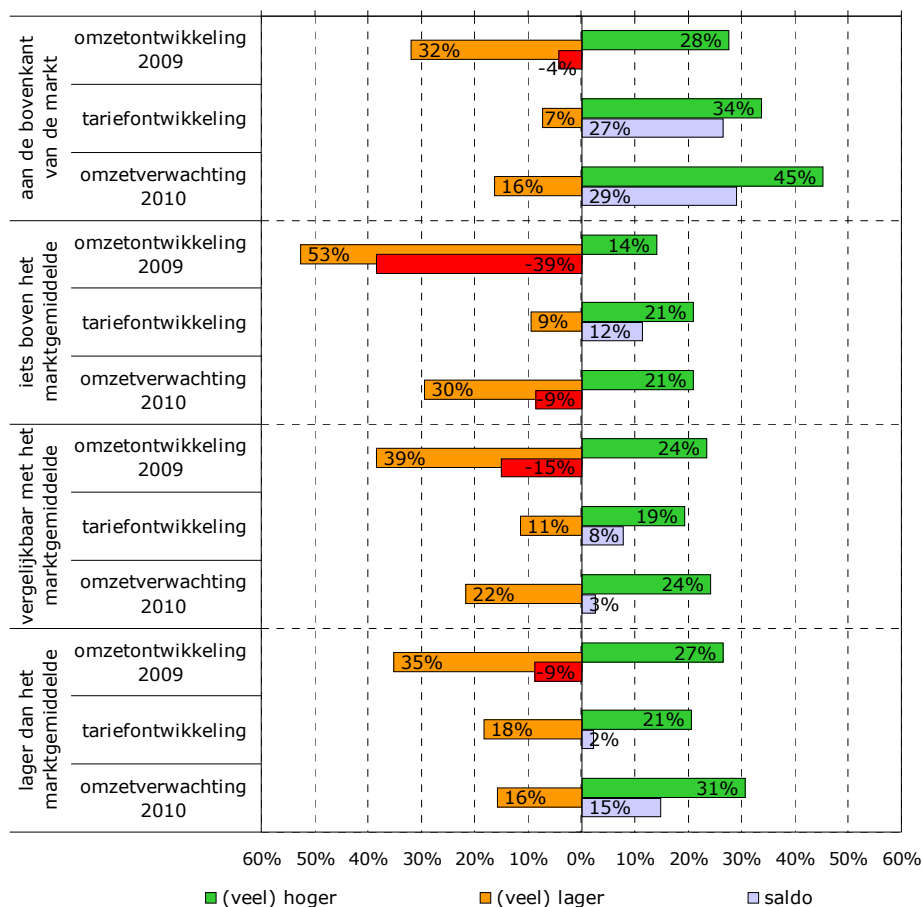
Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

4.3 Marktsegment

Zzp'ers die aangeven in de bovenkant van de markt actief te zijn, hebben in 2009 relatief het beste gepresteerd. Een groter deel heeft een omzetzijding weten te realiseren en een veel groter deel heeft een tariefstijging doorgevoerd. Bovendien zijn deze zzp'ers het meest optimistisch over 2010. Bijna de helft verwacht in 2010 een omzetzijding. Het zijn zzp'ers die een sterke marktpositie hebben. Bedrijven die gebruik maken van hun diensten, kunnen veelal niet zonder hun diensten of hebben alleen minder aantrekkelijke alternatieven.

De zwaarste klappen zijn in 2009 gevallen bij zzp'ers die iets boven het marktgemiddelde actief zijn. In meer dan de helft van de gevallen is hier sprake van een omzetzijding. De positie van deze zzp'ers op de markt is waarschijnlijk minder sterk. Voor hen is vaker een reëel alternatief, zodat bedrijven eenvoudiger gebruik kunnen maken van andere aanbieders.

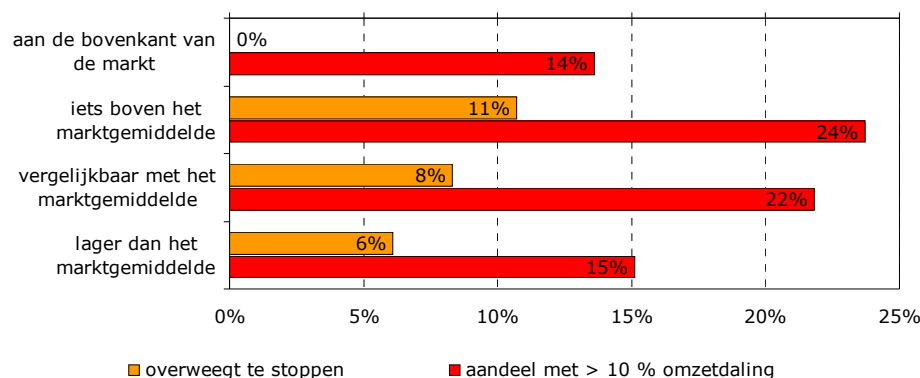
Figuur 24 Conjunctureffecten naar marktsegment



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Het aandeel zzp'ers met een omzetsdaling van meer dan 10 procent is het grootst in de groepen die een prijsstelling rond het marktgemiddelde voeren. Dat vertaalt zich ook door naar het aandeel dat overweegt te stoppen. Opvallend is dat geen enkele zzp'er die in het marktsegment aan de bovenkant van de markt zit, overweegt te stoppen (het gaat om ruim 100 waarnemingen).

Figuur 25 Mogelijke probleemgevallen naar marktsegment

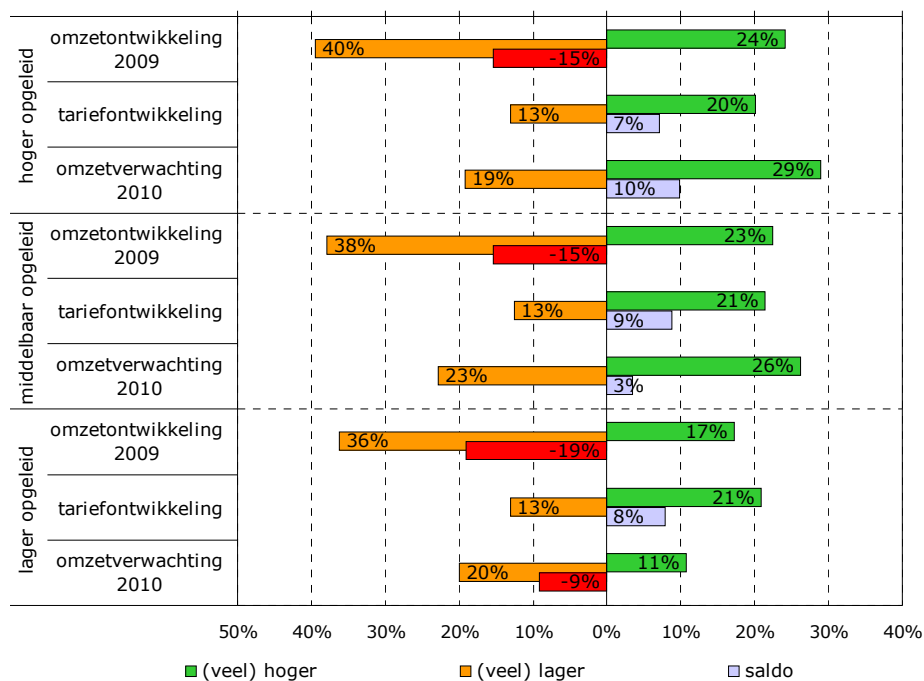


Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

4.4 Opleidingsniveau

Ook qua opleidingsniveau zijn er belangrijke verschillen in prestaties. De verschillen zijn in lijn met de voorgaande paragrafen: middelbaar en hoger opgeleide zzp'ers presteren beter dan lager opgeleiden. In 2009 hebben zij vaker een omzetzijging weten te realiseren. Bovendien zijn zij voor 2010 aanzienlijk optimistischer dan lager opgeleide zzp'ers. Overigens geldt een vergelijkbaar verschil ook voor hoog- en laagopgeleide werknemers.

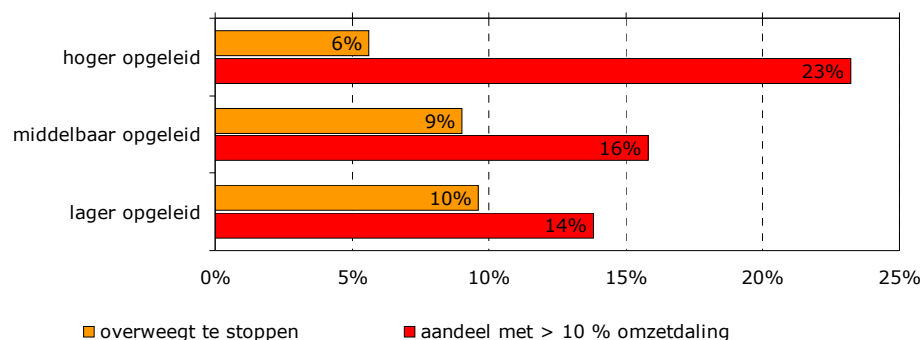
Figuur 26 Conjunctureffecten naar opleidingsniveau



Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

De volgende figuur laat een afwijkend beeld zien. Waar het aandeel zzp'ers met een omzetsdaling van meer dan 10 procent toeneemt naarmate de opleiding hoger is, geldt voor het aandeel dat overweegt te stoppen juist het omgekeerde. Dat is in de hoger opgeleide groep duidelijk het kleinst.

Figuur 27 Mogelijke probleemgevallen naar opleidingsniveau

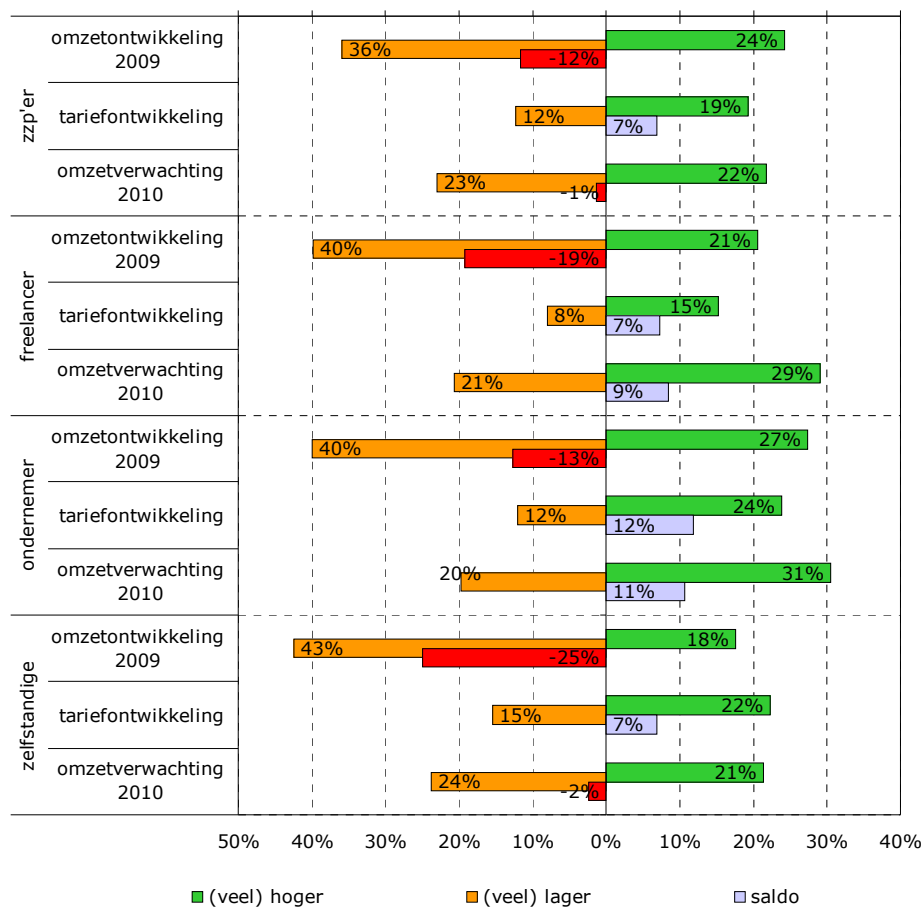


Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

4.5 Zelftypering

Er zijn enige verschillen in conjunctuureffecten naar zelftypering. Opvallend is dat de personen die zichzelf typeren als ondernemer, vaker een omzetsstijging hebben weten te realiseren en vaker een tariefstijging hebben weten te realiseren. Ook zijn personen die zichzelf typeren als ondernemer optimistischer over 2010. Hier staan tegenover de mensen die zichzelf als freelancer typeren, die minder vaak een omzetsstijging hebben weten te realiseren en van wie er weinig hun tarief verhoogd hebben in 2009.

Figuur 28 Conjunctuureffecten naar zelftypering*

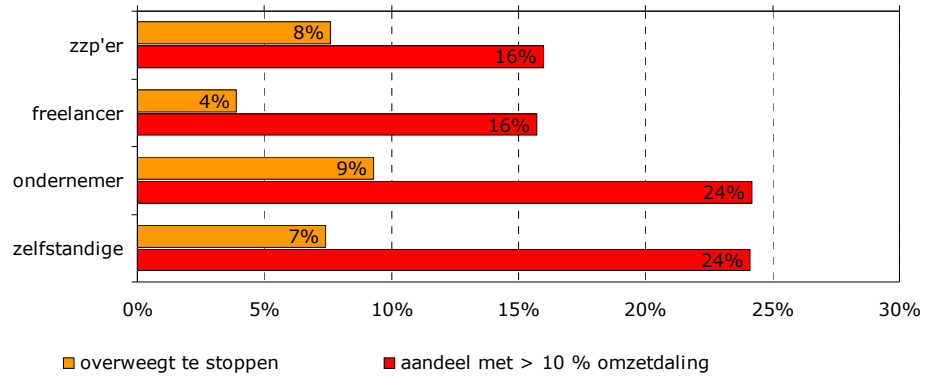


* Voor een aantal typeringen ontbreekt de uitsplitsing van de conjunctuureffecten vanwege een te beperkt aantal waarnemingen.

Bron: EIM enquête zpp'ers in de crisis (2009).

Kwam de groep die zichzelf als ondernemer typeert het meest positief naar voren uit de vorige figuur, de volgende figuur laat een ander beeld zien: deze groep kent het grootste aandeel met een omzetsdaling van meer dan 10 procent, en het grootste aandeel dat overweegt te stoppen. Omgekeerd geldt voor freelancers dat slechts een klein deel overweegt te stoppen. Daarbij geldt wel weer de kanttekening dat er ook een reëel alternatief moet zijn.

Figuur 29 Mogelijke probleemgevallen naar zelftypering*



* Voor een aantal typeringen ontbreekt de uitsplitsing van de conjunctuureffecten vanwege een te beperkt aantal waarnemingen.

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Tabel 3 Redenen voor uitval

<i>Omschrijving</i>	<i>Aandeel in totaal</i>
<i>Geen zzp'ers, niet meegenomen in het onderzoek</i>	
geen onderneming/zelfstandig ondernemende activiteiten	25%
geen bv of eenmanszaak	6%
personeel in dienst	39%
medeondernemer	3%
meewerkend gezinslid met substantiële, vergelijkbare taken	3%
<i>Geen zzp'ers, wel interview mee gehouden</i>	
verkoop van goederen	15%
<i>Wel zzp'ers, niet meegenomen in het onderzoek</i>	
starters	10%

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

Merk op dat de algemeen geaccepteerde eisen (ondernemend, geen personeel) een aanzienlijk groter aandeel hebben dan de vaker bediscussieerde eis 'arbeid-verkoop goederen'.

De volgende tabel laat de verdeling van respondenten zien over de onderscheiden sectoren en branches, zowel ongewogen (aantal gesprekken) als gewogen (aandeel populatie). Als populatie is opgevat het aantal zzp'ers, gestart voor 2009. Dit is berekend door de KvK-gegevens te corrigeren aan de hand van de aangetroffen uitval (geen zzp'er, gestart in 2009) per sector/branche.

Zoals aangegeven in de hoofdttekst, is in veel sectoren en branches het aantal waarnemingen te beperkt om betrouwbare uitspraken op te baseren. Alleen in bouwinstallatie, bouwnijverheid, transport en vervoer, interim management/organisatieadvies, zorg, onderwijs en training, en overige dienstverlening zijn voldoende waarnemingen voor (redelijk) betrouwbare uitspraken.

Tabel 4 Sectorverdeling van de respons

<i>Sector/branche</i>	<i>Ongewogen frequentie</i>	<i>Gewogen verdeling</i>
<i>Zelfstandigen zonder personeel</i>		
Landbouw	25	3,80%
Industrie	24	1,70%
Bouwinstallatie	81	10,70%
Bouwnijverheid	54	2,70%
Reparatie en handel	22	3,10%
Horeca	25	1,40%
Transport en vervoer	84	2,90%
Opslag en communicatie	13	0,90%
Interim management/organisatieadvies	62	7,70%
HRM-advies en loopbaanbegeleiding	29	1,20%
ICT	36	5,20%
Communicatie en marketing	43	4,40%
Financiële dienstverlening	42	11,40%
Juridisch of economisch advies	12	2,20%
Media	41	4,40%
Zorg	72	9,10%
Onderwijs en training	71	5,80%
Overige dienstverlening	175	21,30%
Totaal	911	100,00%
<i>Overige ondernemers zonder personeel (geen zzp'ers, verkoopt voornamelijk goederen/producten)</i>	127	

Bron: EIM enquête zzp'ers in de crisis (2009).

BIJLAGE II Vragenlijst en routing

<i>Vraagnummer/ variabele</i>	<i>Omschrijving</i>	<i>Vraag gesteld aan</i>
CODERESP	Respondent	Allen
V01	Heeft u op dit moment een eigen onderneming, of voert u zelfstandig ondernemende activiteiten uit?	Allen
V02	Voert u uw activiteiten in uw onderneming uit in de vorm van een BV of eenmanszaak?	Allen
V03	Heeft u personeel in dienst?	Allen
V17	In welk jaar bent u met uw onderneming begonnen?	Allen
V04	Voert u uw onderneming alleen, met een meewerkend gezinslid, of met een medeondernemer?	Allen
V05	Voert het meewerkende gezinslid naast eventuele ondersteunende activiteiten ook inhoudelijk vakmatig dezelfde activiteiten uit als uzelf?	Degenen met meewerkend gezinslid (als V04 = 2)
V06	Maken deze activiteiten een substantieel deel uit van de omzet? (ENQ: de activiteiten maken voor meer dan 15% deel uit van de omzet)	Meewerkend gezinslid met inhoudelijk vakmatige betrokkenheid (als V05 = 1)
V07	Verkoopt u vooral goederen of biedt u vooral uw arbeid of diensten aan? (INT: indien niet 1, altijd 2)	Allen
V08	Welke typering past het beste bij uw werkzaamheden in uw onderneming? Is dat...	Degenen met arbeid of diensten als product (als V07 = 2)
V09_01	Zzp'er	Allen
V09_02	Freelancer	Allen
V09_03	Loonwerker	Allen
V09_04	Ondernemer	Allen
V09_05	Zelfstandige	Allen
V09_06	Geen van genoemde typering is op mij van toepassing	Allen
V09_97	Weet niet/w.n.z.	Allen
V11	Wat is uw leeftijd? - jaar	Allen
V12	INT: Geslacht noteren	Allen
V13	Wat is uw hoogst voltooide schoolopleiding?	Allen
V14	Wat is de postcode van uw woonadres? INT: Alleen cijfers van de postcode noteren	Allen
V14_C_97	Wil niet zeggen	(als V14 > 6)
V15	Tot welke sector behoort uw bedrijf?	Allen
V15A	Dienstverlening van...	Degenen in de sector dienstverlening (als V15 = 9)
V16_01	VAR-verklaring winst uit onderneming (VAR-wuo)	Allen
V16_02	VAR-verklaring voor inkomsten uit werkzaamheden die ik als directeur-grotaandeelhouder verricht voor rekening	Allen

<i>Vraagnummer/ variabele</i>	<i>Omschrijving</i>	<i>Vraag gesteld aan</i>
V16_03	VAR-verklaring resultaat uit overige werkzaamheden (VAR-row)	Allen
V16_04	VAR-verklaring loon uit dienstbetrekking (VAR-loon)	Allen
V16_05	Geen	Allen
V16_06	Heeft wel VAR-verklaring maar weet niet welke	Allen
V16_97	Ik weet niet wat een VAR-verklaring is	Allen
V18	Wat was uw arbeidsmarktsituatie voorafgaand aan uw start als zzp'er? Was u...	Allen
V19	Wat is het aantal opdrachtgevers in 2009? (ENQ: IPV Opdrachtgever, mag ook klant)	Allen
V20	Is het aantal opdrachtgevers in 2009 ten opzichte van 2008 gestegen of gedaald? (ENQ: IPV Opdrachtgever, mag ook klant)	Allen
V21	Zijn uw opdrachtgevers overwegend particulieren of overwegend bedrijven/organisaties? (ENQ: IPV Opdrachtgever, mag ook klant)	Allen
V22	Hoe hoog zal de omzet van uw onderneming in 2009 ongeveer zijn? Is dat...	Allen
V23	Is de onderneming uw enige inkomstenbron?	Allen
V23A_01	Uit een baan/dienstbetrekking	Degenen met andere inkomstenbron (als V23 = 2)
V23A_02	Via een uitkering (pensioen, vut, ww, wao, gouden handdruk etc.)	Degenen met andere inkomstenbron (als V23 = 2)
V23A_96	Anders, te weten:	Degenen met andere inkomstenbron (als V23 = 2)
V23A_97	Weet niet/w.n.z.	Degenen met andere inkomstenbron (als V23 = 2)
V24	Als het inkomen uit uw onderneming geheel of grotendeels zou wegvallen, heeft u dan nog voldoende inkomsten over om te kunnen voorzien in uw levensbehoeften? U kunt kiezen uit...	Allen
N24_01	Ja, want het inkomen van mijn levenspartner is voldoende	Allen
N24_02	Ja, want het inkomen uit baan/dienstbetrekking is voldoende hoog	Allen
N24_03	Ja, want ik heb voldoende financiële buffers opgebouwd	Allen
N24_04	Ja, ik heb voldoende inkomsten uit andere bronnen	Allen
N24_05	Nee, eventuele andere inkomsten zijn hiervoor onvoldoende	Allen
N24_97	Weet niet/w.n.z.	Allen
V25	De tijd die u besteedt aan acquisitie in 2009 is...	Allen
V26	Zet u in verband met de economische crisis in 2009 minder geld opzij voor uw pensioen dan in 2008?	Allen

<i>Vraagnummer/ variabele</i>	<i>Omschrijving</i>	<i>Vraag gesteld aan</i>
V27	Besteedt u in verband met de economische crisis in 2009 minder geld aan een arbeidsongeschiktheidsverzekering dan in 2008?	Allen
V28	Hoe kwalificeert u de prijs of het tarief die u uw klanten in rekening brengt. Is dat...	Allen
V29	Is de prijs of het tarief dat u in 2009 in rekening brengt ten opzichte van 2008...	Allen
V30	Is de gemiddelde omvang van de opdrachten in 2009 ten opzichte van 2008 nu hoger, vergelijkbaar of lager? (ENQ: of gemiddelde omzet per klant per bestelling)	Allen
V31	Hoe hoog is naar verwachting uw omzet in 2009 ten opzicht van 2008? Is dat...	Allen
V32	Vervolgens wil ik u vragen naar uw omzetverwachting voor volgend jaar. Verwacht u in 2010 een hogere, vergelijkbare of lagere omzet?	Allen
V33	Ziet u de huidige economische crisis vooral als een kans of vooral als een bedreiging?	Allen
V34	Biedt u door de economische crisis nieuwe producten of diensten aan?	Allen
V35	Bent u door de economische crisis buiten uw onderneming op zoek naar vergroting van uw inkomen door bijvoorbeeld meer werk in loondienst te verrichten?	Allen
V36	Overweegt u door de economisch crisis om met uw onderneming te stoppen?	Allen
V37	Is de concurrentie door andere zzp'ers in 2009... (ENQ: bij weet niet gelijkgebleven invullen)	Allen
V37A	Neemt de gemiddelde debiteurentermijn in 2009 bij u toe, blijft deze gelijk of neemt deze af?	Allen
V37B	Neemt het aantal wanbetalers in 2009 bij u toe, blijft deze gelijk of neemt deze af?	Allen
V38_01	Huisvesting	Allen
V38_02	Outillage (pc, meubilair, machines)	Allen
V38_03	Productontwikkeling	Allen
V38_04	Opleiding, cursus, scholing	Allen
V38_05	Software	Allen
V38_06	Marktbewerking, reclame	Allen
V38_07	Niet van toepassing	Allen
V38_97	Weet niet/w.n.z.	Allen
V38A_01	Huisvesting	Allen
V38A_02	Outillage (pc, meubilair, machines)	Allen
V38A_03	Productontwikkeling	Allen
V38A_04	Opleiding, cursus, scholing	Allen

<i>Vraagnummer/ variabele</i>	<i>Omschrijving</i>	<i>Vraag gesteld aan</i>
V38A_05	Software	Allen
V38A_06	Marktbewerking, reclame	Allen
V38A_07	Niet van toepassing	Allen
V38A_97	Weet niet/w.n.z.	Allen
V39	Zijn de totale uitgaven aan investeringen in 2009 ten opzichte van 2008 hoger, vergelijkbaar of lager?	Alleen degenen die in 2008 en 2009 geïnvesteerd hebben (Als V38 <7 & V38A <7)
V40	Zijn de totale uitgaven aan opleiding, cursus of scholing in 2009 ten opzichte van 2008 hoger, vergelijkbaar of lager?	Alleen degenen die in 2008 en 2009 geïnvesteerd hebben in opleiding, cursus of scholing (Als V38 =4 & V38A = 4)

De resultaten van het Programma MKB en Ondernemerschap worden in twee reeksen gepubliceerd, te weten: Research Reports en Publieksrapportages. De meest recente rapporten staan (downloadable) op: www.ondernemerschap.nl.

Recente Publieksrapportages

A201001	11-1-2010	Innovatief ondernemerschap in detailhandel, ho-reca en ambacht
A200918	1-12-2009	Slim en gezond afslanken
A200917	2-11-2009	Ondernemen in de Sectoren
A200916	30-10-2009	Springen over de Grens
A200915	17-8-2009	Criminaliteitspreventie door kleine bedrijven
A200914	16-6-2009	Global Entrepreneurship Monitor 2008 The Netherlands
A200913	15-5-2009	Internationale benchmark ondernemerschap 2009
A200912	20-5-2009	Kleinschalig Ondernemen 2009
A200911	3-4-2009	Kopstaartbedrijven
A200910	1-4-2009	Ondernemerschap in de wijk
A200909	27-3-2009	Van werknemer tot ondernemer
A200908	half juni 2009	Review: Internationalisering van het Nederlandse MKB
A200907	24-3-2009	Monitor Inkomens Ondernemers
A200906	19-3-2009	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200905	17-3-2009	Afhankelijkheid in de metaalsector
A200904	12-3-2009	Beter inzicht in multicultureel ondernemerschap
A200903	5-2-2009	Ten years entrepreneurship policy: a global over- view
A200902	13-1-2009	Toekomst concurrentiepositie MKB
A200901	13-1-2009	MKB in regionaal perspectief
A200815	19-12-2008	Succes met samenwerking
A200814	16-12-2008	Tijdelijke samenwerkingsverbanden in het Neder- landse MKB
A200813	8-12-2008	Sociaal ondernemerschap
A200812	8-12-2008	Ondernemen in de Sectoren
A200811	28-10-2008	Ondernemerschap in de zorg
A200810	23-9-2008	In- en uitstroom in de detailhandel
A200809	8-9-2008	Internationale benchmark ondernemerschap
A200808	3-9-2008	Nalevingskosten van wetgeving voor startende bedrijven
A200807	september 2008	Stimulering van ondernemerschap in middelgrote gemeenten
A200806	18-9-2008	HRM-beleid in het MKB
A200805	8-7-2008	
A200804	14-7-2008	Kleinschalig Ondernemen 2008
A200803	26-6-2008	Ondernemerschap in de regio
A200802	27-3-2008	Herstructurering van winkelgebieden
A200801	25-2-2008	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200714	21-12-2007	Technologiebedrijven in het MKB
A200713	19-12-2007	MKB in regionaal perspectief
A200712	15-11-2007	Voor het gewin of voor het gezin?

A200711	7-11-2007	Van onbemind tot onmisbaar
A200710	25-10-2007	Ondernemen in de Sectoren
A200709	13-9-2007	Ondernemerschap in het primair en voortgezet onderwijs
A200708	21-6-2007	Kleinschalig Ondernemen 2007
A200707	21-6-2007	Global Entrepreneurship Monitor 2006 Nederland
A200706	13-6-2007	Een eigen bedrijf: loon naar werken?
A200705	10-5-2007	Internationale benchmark ondernemerschap
A200704	5-4-2007	Dat loont!
A200703	5-3-2007	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid
A200702	1-3-2007	Flexibele arbeid in het MKB
A200701	8-1-2007	Entrepreneurship in the Netherlands; High growth enterprises; Running fast but still keeping control
A200613	8-1-2007	Geef richting, geen regels!
A200612	januari 2007	Bedrijfsgroei in Nederland
A200611	22-9-2006	Ondernemen in de Sectoren
A200610	18-9-2006	Met ervaring aan de start
A200609	20-7-2006	Global Entrepreneurship Monitor 2005 Nederland
A200608	18-9-2006	Pensioen voor ondernemers
A200607	24-7-2006	MKB regionaal bekeken
A200606	19-7-2006	MKB in regionaal perspectief 2006
A200605	29-6-2006	De externe adviseur bij bedrijfsoverdrachten in het MKB
A200604	19-6-2006	Kleinschalig Ondernemen 2006
A200603	17-5-2006	Internationale Benchmark 2005
A200602	12-4-2006	Bedrijfsopleidingen geen weggegooid geld
A200601	20-3-2006	Een blik op MKB en Ondernemerschap in 2015
A200516	14-2-2006	Small Business Governance
A200515	16-1-2006	Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid; Periode 1987-2005
A200514	9-1-2006	Kritisch kopen in het MKB
A200513	14-12-2005	Financiering van bedrijfsinvesteringen problematisch, of niet?
A200512	31-1-2006	Entrepreneurship in the Netherlands, Business transfer
A200511	8-11-2005	Internationale Benchmark Ondernemerschap 2004
A200510	3-11-2005	Transsectorale innovatie door diffusie van technologie
A200509	6-10-2005	Creatieve bedrijvigheid in Nederland
A200508	20-9-2005	Ondernemen in de Sectoren
A200507	1-9-2005	Meer MKB-bedrijven in openbare aanbestedingen?
A200506	19-7-2005	Het Nederlandse MKB en de uitbreiding van de EU
A200505	6-10-2005	Entrepreneurship in the Netherlands; SMEs and International co-operation
A200504	27-6-2005	Kleinschalig Ondernemen 2005
A200503	15-6-2005	Aandacht voor ondernemerschap in het HAVO- en VWO-onderwijs