

# Economische groei vraagt om meer dan zzp'ers

Het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) is enorm gegroeid in Nederland. Hebben zij ook de ambitie om hun bedrijf te laten groeien?

## IN HET KORT

- De meeste zelfstandig ondernemers hebben de ambitie om hun omzet te laten groeien.
- Maar weinig zelfstandigen streven echter naar een onderneming van aanzienlijke personeelsomvang.
- Ondernemingen met personeel profiteren meer dan zzp'ers van samenwerking met andere bedrijven.

## ERIK STAM

Hoogleraar aan de Universiteit Utrecht

## MARIJKE VAN DER VEEN

Onderzoeker bij de Kamer van Koophandel (KvK)

## DIAN SMETSERS

Onderzoeker bij de KvK

Er is een recordaantal van ruim één miljoen zzp'ers in Nederland (CBS statline). Opvallend is de ontwikkeling die Nederland in vergelijking tot andere landen heeft doorgemaakt. In de periode 2007–2017 is het percentage van de volwassen bevolking dat bezig is een onderneming te starten bijna verdubbeld van 5,2 tot 9,9 procent (GEM, 2018). Geen enkele andere kenniseconomie in de wereld heeft in het zelfstandig ondernemerschap een vergelijkbare groei als Nederland ondergaan.

Toch schuurt er iets. Zowel groei in het aantal ondernemers als omzetgroei bij bedrijven gebeurt in Nederland vaak zonder enige personeelsaanwas. Het aantal zelfstandigen mét personeel blijft min of meer constant (figuur 1), en zijn er maar weinig ondernemers die streven naar een onderneming van aanzienlijke omvang (kader 1). Slechts 14 procent van de ondernemers geeft aan dat de personeelsomvang van hun onderneming in de laatste drie jaar is toegenomen, en 26 procent heeft de ambitie om de onderneming in personeelsomvang te laten groeien (tabel 1).

Dit wordt ook wel de Nederlandse ondernemerschapsparadox genoemd (Stam, 2013). Al jarenlang schommelt het percentage van de volwassen Nederlandse bevolking dat een onderneming wil beginnen met een omvang van ten minste vijf personen tussen de één en twee procent, terwijl het gemiddelde in alle OESO-landen boven de twee procent ligt. Dit is slecht nieuws voor de productiviteit van het Nederlandse bedrijfsleven, aangezien het bereiken van enige omvang gepaard gaat met een veel hogere productiviteit (figuur 2).

Het klassieke groeimodel van ondernemingen is er een van startups die uitgroeien tot *scale-ups* met een substan-

tiële personeelsomvang. De Nederlandse terughoudendheid om in omvang te groeien, roept de vraag op of er een nieuw Nederlands groeimodel is, waarbij bedrijven die klein blijven qua personeelsomvang wel een groot effect bereiken wat betreft omzetgroei.

Wij onderzoeken in hoeverre bedrijven groeien in omzet zonder personeel aan te nemen. Is onderlinge samenwerking van bedrijven een volwaardig alternatief voor het aannemen van personeel?

## Data

Als samenwerking een alternatief is voor het aannemen van personeel, dan zou de omzetgroei van de samenwerking tussen ondernemers moeten komen. Op basis van enquêtes onder ondernemingen kunnen we laten zien of samenwerking inderdaad tot omzetgroei leidt, en zo ja wanneer. Op basis van een literatuurstudie naar de groei van kleine en middelgrote bedrijven, is er een online vragenlijst ontwikkeld die in februari 2017 is uitgezet in het Ondernemerspanel van de Kamers van Koophandel (KvK), bestaande uit ruim 4.000 ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (mkb).

De vragenlijst bevat onder andere vragen over de groei van omzet en personeel (in de drie voorafgaande jaren) en over samenwerking. De volgende motieven voor samenwerking werden genoemd: schaalvoordelen voor een opdracht, complementaire kennis en vaardigheden van anderen, gezamenlijke acquisitie, het opbouwen van een netwerk, het delen van kennis en innovatie, en een restcategorie van andere voordelen. Het KvK-ondernemerspanel is representatief voor het Nederlandse midden- en kleinbedrijf, zowel qua grootteklasse als qua sector. In totaal vulden 1.563 ondernemers de vragenlijst in, wat neerkomt op een respons van 38 procent.

In tabel 1 wordt er gekeken naar een laagdrempelige maat van groei. Als we de drempel iets hoger leggen (ten minste tien procent groei in omzet over de afgelopen drie jaar) ontstaat er het volgende beeld: zzp'ers realiseren significant minder vaak een aanzienlijke omzetgroei (25 procent) dan het mkb (32 procent) in onze steekproef. Logischerwijs zijn zzp'ers niet gegroeid qua personeel, terwijl dat bij 37 procent van het mkb wel het geval is.

## Samenwerken als alternatief

Om de beweegredenen van zelfstandigen te onderzoeken, vergelijken we zzp'ers met mkb-ondernemers die tot 250 man personeel in dienst hebben. Samenwerking lijkt bij beide groepen wijdverbreid: bijna de helft van de zzp'ers en mkb'ers werkt samen – om verschillende redenen (tabel 2).

Als belangrijkste reden voor samenwerking noemen ondernemers dat het hen helpt om zowel complementaire kennis en vaardigheden te verkrijgen als om kennis en innovatie te delen. Waar het in dienst nemen van personeel een mogelijkheid is om kennis in huis te halen, lijkt samenwerking hier een volwaardig alternatief te zijn. Daarnaast geeft vijftien procent van de mkb'ers en zzp'ers aan samen te werken omdat dit schaalvoordelen oplevert. Dit is een interessante beweegreden, aangezien uit de literatuur bekend is dat schaalvoordelen en de complementaire kennis en vaardigheden die voortkomen uit samenwerking belangrijke factoren voor groei zijn (Teece, 2007; Stam en Wennberg, 2009).

Dat ondernemers aangeven samen te werken, en op die manier personeelsgroei kunnen beperken, betekent niet automatisch dat dit helpt om hun onderneming in omzet te laten groeien. Het kan immers ook zo zijn dat een bedrijf enige (personeels)omvang moet hebben om productief gebruik te kunnen maken van samenwerking. Om dit te onderzoeken moet het effect van samenwerking op groei worden onderzocht.

Om inzicht te krijgen in het effect van samenwerking op groei hebben we regressiemodellen geschat (tabel 3). Daarin nemen we verschillende aspecten mee die een effect kunnen hebben op omzetgroei: het innovatievermogen van de onderneming, kenmerken van de ondernemer of dga en het bedrijf, en de redenen van de ondernemer om een samenwerking aan te gaan.

In het algemeen speelt – zoals al bekend uit vele andere wetenschappelijke studies – innovatie (zowel product/dienst-innovatie, als marktinnovatie en technologische innovatie) een belangrijke rol in de groei van ondernemingen (Coad, 2009). Bedrijven die nieuwe producten of diensten op de markt brengen, technologische vernieuwingen doorvoeren en nieuwe markten betreden, realiseren vaker omzetgroei dan bedrijven die dit niet doen. Kenmerken van de ondernemer zelf, zoals leiderschapservaring en opleidingsniveau, lijken niet of nauwelijks van belang.

Over het algemeen leidt samenwerking niet tot meer omzetgroei. Samenwerking vanwege gezamenlijk acquisitie, het opbouwen van een netwerk of het delen van kennis heeft geen effect op groei. En anders dan bekend uit de literatuur, lijkt ook samenwerking vanwege complementaire kennis en vaardigheden de omzetgroei niet te beïnvloeden (niet in de tabel).

Als we de gehele steekproef bekijken, met zowel zzp'ers als mkb'ers, dan blijkt dat wanneer ondernemers aangeven dat ze samenwerken omwille van de schaalvoordelen, dit wel een positief effect op omzetgroei heeft. Wanneer we mkb'ers en zzp'ers afzonderlijk bekijken, blijft deze relatie echter alleen te bestaan voor mkb'ers (van wie vijftien procent samenwerkt vanwege schaalvoordelen). Zzp'ers die aangeven samen te werken vanwege schaalvoordelen behalen dus niet meer omzetgroei dan de collega's die dit niet doen. Het lijkt dus inderdaad zo te zijn dat er enige bedrijfsomvang nodig is voordat de schaalvoordelen van samenwerking benut kunnen worden.

## Conclusie

In Nederland wens je je concurrent veel personeel toe, en zijn er veel zelfstandigen die zeggen dat ze best kunnen

## Samenhang personeelsgroei en omzetgroei over de afgelopen drie jaar

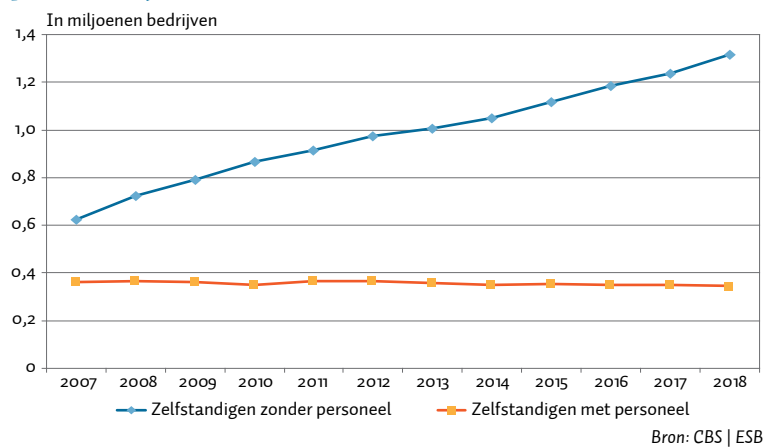
TABEL 1

	Groei in personeel	
	Nee	Ja
Groei in omzet	Nee	703 (49%)
	Ja	534 (37%)
		37 (3%)
		163 (11%)

N = 1.437  
Bron: KVK | ESB

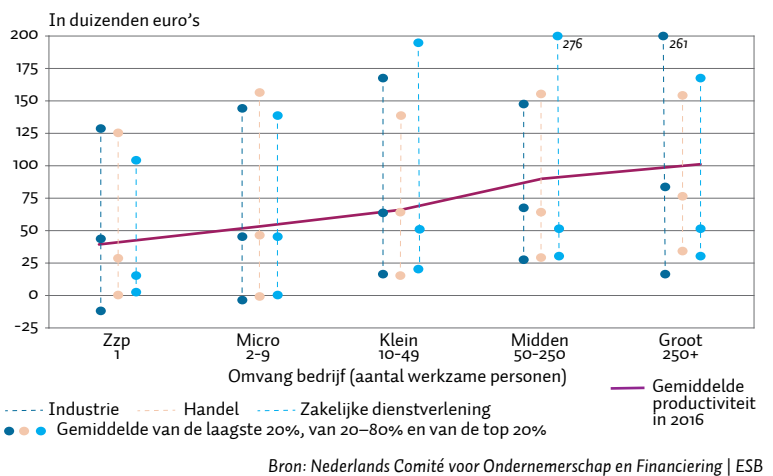
## Aantal zelfstandigen met en zonder personeel, 2007–2018

FIGUUR 1



## Gemiddelde productiviteit per voltijdsequivalent

FIGUUR 2



## Samenwerking en redenen daarvoor

TABEL 2

		Bedrijfsomvang	
		Zzp	Mkb
Werkt samen	Ja	47%	48%
	Nee	53%	52%
	N	933	619
Reden samenwerking	Schaalvoordelen voor een opdracht	15%	15%
	Complementaire kennis en vaardigheden	30%	30%
	Gezamenlijke acquisitie	13%	14%
	Het opbouwen van een netwerk	18%	17%
	Het delen van kennis en innovatie	23%	23%
	N	917	610

Bron: KVK | ESB

## Regressieresultaten: effect van samenwerken vanwege schaalvoordelen op de omzetgroei

TABEL 3

	Zzp & mkb (N = 1.482)	Zzp (N = 905)	Mkb (N = 577)
Constante	2,549	3,069	1,508
Opleidingsniveau	-0,051	-0,179*	0,170
Domeinkennis	0,010	-0,132	0,119
Leiderschapservaring	0,063	0,118*	0,009
Product/dienst-innovatie	0,433***	0,559***	0,161
Marktinnovatie	0,527***	0,438**	0,630***
Technologische innovatie	0,640***	0,526***	0,558**
Leeftijd bedrijf	-0,035***	-0,083***	-0,027***
Samenwerking (schaalvoordelen)	0,278*	0,006	0,570**

\*/\*\*/\*\* Significant op respectievelijk tien-, vijf- en eenprocentniveau.

Bron: KVK | ESB

groeien zonder personeel. Dat zie je in de cijfers terug: 37 procent van de bedrijven groeit in omzet zonder in personeelsomvang toe te nemen. En omzetgroei (48 procent) wordt ook veel vaker gerealiseerd dan personeelsgroei (14 procent), en de overgrote meerderheid van de onderzochte bedrijven (73 procent) heeft de ambitie om te groeien in omzet. Bovendien blijkt solo-ondernemerschap vaker een bewuste keuze te zijn dan dat dit door belemmeringen in de omgeving wordt aangespoord.

Er is internationaal veel aandacht voor startups die uitgroeien tot *scale-ups* met een substantiële personeelsomvang. Een belangrijke reden voor deze aandacht is dat deze scale-ups succesvol innovaties in de markt zetten en in de economie verspreiden. Deze scale-ups realiseren een grote omvang die gepaard gaat met een hogere productiviteit per medewerker dan bedrijven die klein blijven. Is dit scale-up-groei-model ook een rolmodel voor Nederland, of is er een nieuw Nederlands groei-model waarin bedrijven klein blijven qua omvang, maar wel grote invloed bereiken door in omzet te groeien? Is groei zonder personeel een goed model voor de Nederlandse economie? Het wordt in ieder geval door veel Nederlandse zelfstandigen gerealiseerd. Maar klein blijven heeft ook nadelen. Bedrijven die enige omvang in personeel hebben bereikt, hebben vaker de ambitie om te groeien in omzet én personeel. Ook het vaak geclaimde alternatief van personeelsgroei – samenwerking – blijkt vaker effectief voor ondernemingen van enige omvang dan voor bedrijven zonder personeel.

Het lijkt erop dat zowel het scale-up-model als het alternatieve ‘groeien-zonder-personeel’-model de Nederlandse welvaartscreatie té weinig aanjaagt. Op het eerste gezicht is dat in economische hoogtijdagen geen belangrijk nieuws, maar op de langere termijn zal dit de productiviteitsgroei van de Nederlandse economie belemmeren. Het is daarom belangrijk om op zoek te gaan naar mogelijkheden om het Nederlandse economische systeem en zijn instituties – zoals arbeidsmarktregulering, het belastingstelsel en de sociale zekerheid – zodanig aan te passen dat er welvaart gegenereerd blijft worden.

## Literatuur

Coad, A. (2009) *The growth of firms: a survey of theories and empirical evidence*. Cheltenham: Edward Elgar.

GEM (2018) *Global entrepreneurship monitor: annual report*. Londen: Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Stam, E. (2013) De Nederlandse ondernemerschap paradox. *TPEdigitaal*, 7(4), 21–40.

Stam, E. en K. Wennberg (2009) The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics*, 33(1), 77–89.

Teece, D.J. (2007) Explicating dynamic capabilities: the nature and micro-foundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28(13), 1319–1350.

## Zzp'ers willen geen personeel

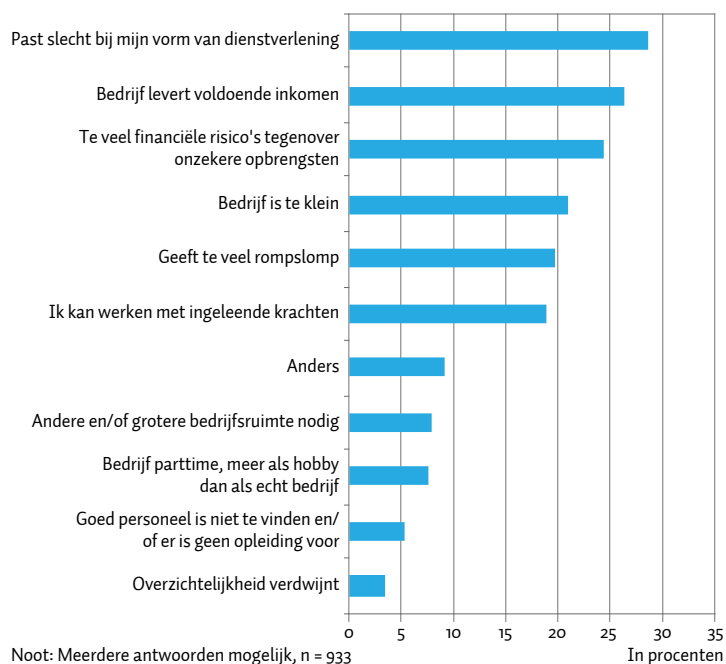
KADER 1

Ondernemers zonder personeel noemen verschillende redenen waarom ze geen personeel in dienst hebben (figuur 3). De door zzp'ers meest genoemde factor blijkt de vorm van dienstverlening te zijn. De dienstverlening van veel zelfstandigen is duidelijk in grote mate gepersonifieerd. Ook het zelfvoorzienend willen zijn en het vermijden van financiële risico's spelen voor zzp'ers vaak een rol. Opvallend is dat

negentien procent aangeeft geen personeel nodig te hebben omdat men vooruit kan met ingeleende krachten. Slechts vijf procent geeft als reden om niemand aan te nemen dat er een gebrek is aan talent of aan goede mensen. Met andere woorden: het niet aannemen van personeel is vaker een bewuste keuze voor het solo-ondernemerschap dan dat het wordt afgedwongen door belemmeringen in de omgeving.

## Factoren om geen personeel aan te nemen

FIGUUR 3



Bron: KVK | ESB