

# Op zoek naar de ambitieuze zzp'er

De ambitie van zzp'ers om hun onderneming te laten groeien hangt in de ICT-sector positief samen met het hebben van een professioneel netwerk en de bereidheid risico's te nemen. Leeftijd en ervaring hebben een negatief effect op de groeiambities, net als een groot vertrouwen in het eigen kunnen.

## FABIAN DEKKER

Onderzoeker aan  
het Verwey-Jonker  
Instituut

## ROMKE VAN DER VEEN

Hoogleraar aan de  
Erasmus Universiteit  
Rotterdam

## LINDE GONG-GRIJP

Directeur van FNV  
Zelfstandigen

Het aandeel zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) in de werkzame beroepsbevolking is in het afgelopen decennium aanzienlijk gegroeid: van 6,4 procent in 2000 tot 10,2 procent in 2012, een stijging van bijna zestig procent. Hiermee is de groei van het aandeel zzp'ers in Nederland meer dan het Europese gemiddelde (European Foundation, 2010). Bosch *et al.* (2012) laten zien dat factoren als vergrijzing, een stijgend opleidingsniveau van de beroepsbevolking en het stimulerend overheidsbeleid ten grondslag liggen aan de groeiontwikkeling. Via diverse regelingen zoals de intensivering van aftrekposten, afschaffing van de Vestigingswet en het (gedeeltelijke) behoud van een WW-uitkering tijdens de opstartfase van een bedrijf, is het zzp-schap met name in de afgelopen tien jaar door de overheid gestimuleerd.

Vorig jaar verscheen een opiniebijdrage van hoogleraar Stam (2012) in *Trouw* met de boodschap dat zzp'ers maar weinig innoverend zijn. Het zijn volgens Stam in ieder geval niet de 'innovatiemotors' waar velen op hopen. Ondernemend gedrag en de uiteindelijke groei van de onderneming laten volgens Stam te wensen over. Ook Dosker *et al.* (2011) berichten op basis van expertinterviews dat zzp'ers niet merkbaar bijdragen aan innovatie. De belangrijkste bijdrage van

zzp'ers zit hem er vooral in dat ze flexibiliteit bieden aan het bedrijfsleven. Dit kwam eerder ook tot uiting in de relatief lage werkloosheidscijfers aan het begin van de economische crisis (Euwals, 2010). Maar het schort aan groeiende en 'ambitieuze' ondernemingen in Nederland (Stam *et al.*, 2012). Dit sluit aan bij eerdere onderzoeken waaruit blijkt dat ongeveer twee derde van alle zzp'ers niet de intentie heeft om personeel aan te nemen (Mevisen en Van den Berg, 2011) en bij internationaal onderzoek waaruit blijkt dat Nederlanders niet naar een snelle omzetgroei streven (Europese Commissie, 2010). Ook een recente rapportage van ABN Amro (2013) over ruim 600 zzp'ers laat zien dat twee derde van de door hen bevroegde ondernemers opziet tegen het doen van acquisitie, terwijl dit op voorhand een wezenlijk karakter is van het zzp-schap. Ondanks dat 'ambitieuze ondernemerschap' een actueel thema is, bestaat er nog veel onduidelijkheid over de factoren die ambitieus ondernemerschap beïnvloeden (Millan *et al.*, 2010).

De vraag is eerst wat precies wordt verstaan onder ambitieus ondernemerschap. Stam *et al.* (2012) stellen dat ondernemers ambitieus zijn als ze ondernemende activiteiten ontplooiën met als doel om zo veel mogelijke waarde te creëren. Hierbij beschrijven zij twee centrale karakteristieken van waarde-ontwikkeling: omzetgroei en groei via de aanname van personeel. Hiermee wordt uit het oog verloren dat het 'eigen baas zijn' natuurlijk op zich al een succesvolle uitkomst is vanuit het perspectief van de individuele zzp'er.

## BESTAAND ONDERZOEK

Eerdere studies laten over het algemeen zien dat ondernemerscompetenties zoals *self-efficacy* (het vertrouwen in eigen kunnen), prestatiegerichtheid, creativiteit, doorzettingsvermogen, risicobereidheid en proactiviteit bijdragen aan ondernemerssucces, zoals continuïteit en groei van de onderneming (Bird, 1995). Daarnaast wijst eerder onderzoek uit dat persoonlijke kenmerken als opleidingsniveau, leeftijd en ervaring in de sector eveneens van belang zijn voor groei-

ontwikkeling (Stam en Bosma, 2012). Koster en De Vries (2011) laten zien dat samenwerking gericht op het waarborgen van expertise bijdraagt aan een hogere omzetontwikkeling. Ze analyseren de verschillende variabelen echter niet in onderlinge samenhang, terwijl het goed denkbaar is dat omzetontwikkeling en de (intentie tot) aanname van personeel op elkaar van invloed zijn. Bovendien is er geen specifieke aandacht voor de zelfstandige zonder personeel. De invloed van het sociale netwerk is nog minder uitvoerig onderzocht (Bosma *et al.*, 2002). Een van de mogelijke redenen is dat er relatief weinig consensus is over een betrouwbare meting van dit begrip. Desondanks is wel bekend dat het hebben van een partner (emotionele) steun kan bieden en op deze wijze bij kan dragen aan een hogere omzet. Op grond van het beschikbare onderzoek is echter geen duidelijk oordeel te vellen over de invloed van netwerkinbedding op ondernemerssucces. De kennis is nu onvoldoende of versnipperd aanwezig.

#### VRAAGSTELLING EN ONDERZOEKSOPZET

Centraal staat de vraag welke factoren van invloed zijn op ambitieus ondernemerschap onder zzp'ers in de ICT-sector. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS, 2012) is het aandeel zelfstandig werkende ICT'ers in de periode 2000–2010 gestegen van acht tot veertien procent van het totaal aantal werkende personen in de ICT. Hoewel hieruit niet is op te maken of het om zelfstandigen met of zonder personeel gaat, past de ICT-sector hiermee goed bij de transformatie van de Nederlandse economie, waarbij steeds meer arbeid wordt verricht voor eigen rekening en risico.

Verondersteld is dat personen die over voldoende hulpbronnen (menselijk en sociaal kapitaal) beschikken, eerder doorgroeien in omzet en uiteindelijk de stap maken naar een onderneming met personeel. De (intentie tot) aanname van personeel wordt hierbij, macro-economisch, als centraal aspect van ondernemerssucces beschouwd, aangezien ze bijdraagt aan verhoogde werkgelegenheid. De analyses moeten uitwijzen in hoeverre het onderzoeksmodel past bij de data.

De analyse is gebaseerd op een steekproef onder 349 zzp'ers. Het ontbreken van een referentiebestand met daarin alle zzp'ers in de ICT-sector (en hun achtergrondkenmerken), maakt het niet mogelijk om de representativiteit van de steekproef vast te stellen. Maar als CBS-data van alle werkenden in de ICT naast de steekproef worden gezien, zijn er geen opvallende verschillen te ontdekken. Er bevinden zich wel duidelijk meer hoogopgeleiden in de steekproef in vergelijking met alle werkenden in de ICT, maar van zzp'ers is bekend dat ze over het algemeen hoger zijn opgeleid in vergelijking met werkenden in loondienst (Mevisen *et al.*, 2013). De steekproef lijkt dus een goed beeld te geven van zzp'ers in de ICT, maar enige voorzichtigheid als het gaat om de generaliseerbaarheid van de resultaten blijft geboden.

Allereerst wordt gekeken naar de afhankelijke variabele 'ambitieuw ondernemerschap'. Onder dit concept wordt zowel de intentie tot aanname van personeel als de omzetontwikkeling geschaard. 'Omzetontwikkeling' is gemeten door de respondenten te bevragen naar de mate waarin in de afgelopen zes maanden meer omzet via de zzp-organisatie is gerealiseerd in vergelijking met de zes maanden ervoor (de schaal loopt van 1 = veel minder tot 5 = veel meer). De 'intentie tot aanname van personeel' wordt bepaald aan de hand van de vraag

of de zzp'er van plan is om in de komende twaalf maanden personeel in dienst te nemen (de schaal varieert hierbij van 1 = zeker niet tot 5 = zeker wel). In het onderzoek wordt daarnaast gekeken naar drie typen 'ondernemende vaardigheden', te weten: self-efficacy, creativiteit en risicobereidheid.

Self-efficacy is gebaseerd op de vragenlijst van Teeuw *et al.* (1994) en is gemeten via vijf items met een vijfpuntsschaal voor mogelijke antwoorden. De betrouwbaarheid van de schaal is in orde ( $\alpha = 0,71$ ; de alfa van een intern consistente schaal moet ten minste 0,70 zijn). De operationalisering van 'creativiteit' is gebaseerd op een vragenlijst van het Ministerie van Economische Zaken (2001). De drie gebruikte items vormen samen een betrouwbare schaal ( $\alpha = 0,73$ ). 'Risicobereidheid' is in navolging van De Vries *et al.* (2012) gemeten via twee uitspraken: 'Ik neem graag risico's' en 'Ik neem deel aan activiteiten die een kans hebben te mislukken'. Een schaal is op basis van deze twee items niet te maken. Er is daarom gebruikgemaakt van het oordeel van de respondent of hij/zij 'graag risico's neemt'.

Er is ook informatie verzameld over de professionele

### Op grond van het beschikbare onderzoek is geen duidelijk oordeel te vellen over de invloed van netwerkinbedding op ondernemerssucces

en sociale netwerkinbedding van zzp'ers. 'Professioneel netwerkgebruik' is gemeten via drie vragen. De twee vragen die ingaan op de samenwerking met andere zzp'ers vormen een betrouwbare schaal ( $\alpha = 0,75$ ). Daarnaast zijn gegevens verzameld rondom het 'sociaal netwerkgebruik'. In al deze gevallen wordt het sociale contact met anderen (buiten de professionele omgeving) die hulp kunnen bieden in het geval van problemen, als uitingsvormen van sociaal kapitaal beschouwd (CBS, 2011). De twee vragen die ingaan op steun van familieleden, vrienden en/of goede kennissen vormen een acceptabele schaal ( $\alpha = 0,71$ ).

Verder is gecontroleerd voor een aantal relevante persoonskenmerken. 'Opleidingsniveau' is gemeten via de vraag naar het hoogst behaalde opleidingsniveau, 'leeftijd' via een open bevraging van de leeftijd, 'seks' via een dummyvariabele (0 = man, 1 = vrouw) en 'ervaring in de ICT-sector als zzp'er' via een open bevraging naar het aantal jaren dat men als zzp'er in de ICT-sector actief is.

Als analysemethodiek is Structural Equation Modelling (SEM) toegepast om een nauwkeurig zicht te krijgen in de mate waarin het model bij de data past (de zogenaamde 'fit' van het model). Bovendien kunnen hierdoor op een meer betrouwbare wijze dan bij meervoudige regressieanalyses het geval is, meerdere afhankelijke variabelen tegelijkertijd verklaard worden. Het belangrijkste argument voor het toepassen van een structureel analytisch model is dat het hiermee

beter mogelijk is om de causale paden tussen variabelen vast te stellen. Aangezien de intentie tot aannahme van personeel een scheef verdeelde afhankelijke variabele is, is besloten om deze te hercoderen tot een dummyvariabele met als referentiegroep 'geen intentie om personeel aan te nemen'.

## Geslacht en opleiding zijn geen bepalende factoren voor het verklaren van ambitieus ondernemerschap. Ook het sociale netwerk heeft geen effect

### RESULTATEN

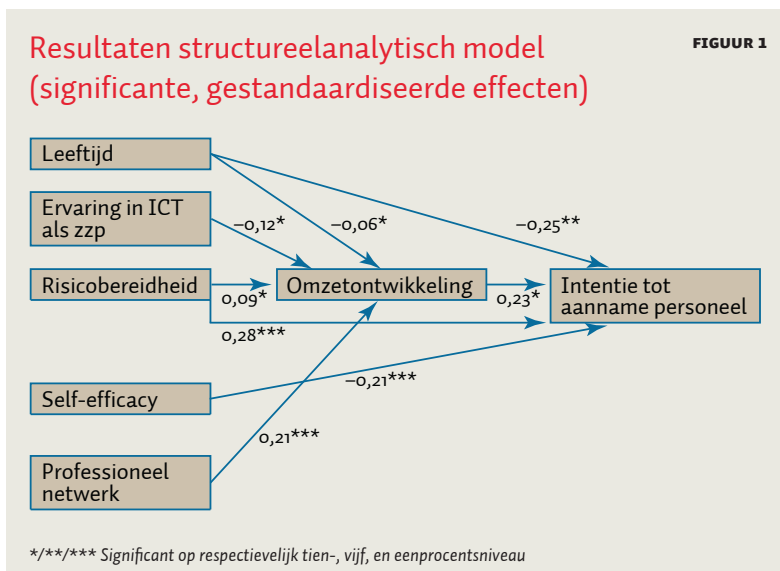
In een eerste model zijn de directe effecten van de onafhankelijke variabelen naar de intentie tot aannahme van personeel geschat en de indirecte effecten via de factor omzettingontwikkeling. Dit model met omzettingontwikkeling als mediërende tussenstap heeft een uitstekende fit. De Comparative Fit Index is gelijk aan 1 terwijl er doorgaans bij een score boven 0,9 sprake is van een goede modelfit. Vervolgens is een model geschat waarbij de indirecte paden zijn weggelaten. Dit model is geschat door de paden van de onafhankelijke variabelen naar omzettingontwikkeling te fixeren op nul. Dit model past niet goed bij de data. De chi-kwadraat-verschiltoets geeft weer dat de nulhypothese dat het tweede model beter past, moet worden verworpen. Figuur 1 geeft de significante samenhangen tussen de verschillende variabelen weer. Het totale model verklaart 29,1 procent van de variantie in de intentie tot aannahme van personeel.

Uit de analyses komt allereerst naar voren dat geslacht en opleiding geen bepalende factoren zijn voor het verklaren van ambitieus ondernemerschap. Ook het sociale netwerk heeft geen effect. Een mogelijke verklaring voor het achterwege blijven van een relatie tussen de sociale netwerkinbedding en de afhankelijke variabelen is dat de sociale inbedding eerder van invloed is op aspecten buiten het domein van het ondernemerschap, zoals de (ervaren) gezondheid, welzijn en het (sneller) kunnen vinden van een baan in loondienst. Een andere verklaring is dat niet zozeer de zogenaamde 'sterke' sociale bindingen (zoals familiebanden en vriendenkring) van belang zijn, als wel de 'zwakke' sociale bindingen (de losse en kortstondige sociale contacten met anderen). In deze studie is het sociale netwerk geoperationaliseerd in termen van 'sterke' sociale bindingen. Meer onderzoek is vanzelfsprekend nodig, maar de bevinding plaatst in ieder geval de nodige vraagtekens bij een verondersteld positief effect van het sociale netwerk op ondernemerssucces. Om succes te boeken is eerder een dosis risicobereidheid en inbedding in een professioneel netwerk van belang. Deze bevindingen vinden aansluiting bij de bestaande literatuur rondom ondernemerssucces (Stam *et al.*, 2012). Om ambities waar te kunnen maken moet je samenwerken met andere zzp'ers, gezien de positieve relatie met de te verklaren variabele 'omzettingontwikkeling'. Met het stijgen van de leeftijd en het aantal jaren ervaring als zzp'er neemt de omzettingontwikkeling eerder af. Deze bevinding sluit aan bij onderzoek onder oudere ondernemers in het midden- en kleinbedrijf, waarbij eveneens een negatief verband is gevonden met de omzettingontwikkeling en ontwikkeling in de werkgelegenheid (Ruis, 2012). Risicobereidheid draagt daarentegen bij aan een positieve intentie tot aannahme van personeel, terwijl de variabele self-efficacy een negatief effect heeft. Dit laatste is niet verwonderlijk, aangezien het vertrouwen in eigen kunnen op gespannen voet kan staan met het aannemen van (en vertrouwen in) anderen. Een goede omzettingontwikkeling lijkt, ten slotte, een noodzakelijke voorwaarde te zijn voor het in de toekomst aannemen van personeel.

Samenvattend laten de resultaten zien dat ambitieus ondernemerschap een combinatie is van individuele kenmerken (leeftijd), menselijk kapitaal (ondernemerscompetenties en ervaring) en netwerkinbedding (in een professioneel netwerk). Het model voorspelt op meer verfijnde wijze hoe ambitieus ondernemerschap kan worden verklaard. Daarbij is omzettingontwikkeling een relevante factor die voorafgaat aan de uiteindelijke intentie tot aannahme van personeel. Met deze bevindingen is een stap gezet in een beter begrip van ambitieus ondernemerschap.

### CONCLUSIE

Zzp'ers in de ICT zijn echte professionals. Het zijn relatief hoogopgeleide ondernemers, maar zijn het ook ambitieuze ondernemers? Uit de statistische analyses kan geconcludeerd worden dat het professionele netwerk een belangrijke voor-speller is van omzetgroei. Een hogere omzet resulteert vervolgens in een grotere intentie om in de toekomst personeel aan te nemen. Dat het professionele netwerk belangrijk is voor ondernemerssucces, is conform de verwachtingen. Nieuw is de bevinding dat de relatie met de intentie tot aannahme van personeel niet direct is. Het in verklaringen modellen gelijktijdig gebruiken van verschillende maten voor ondernemers-



succes (omzetontwikkeling en de intentie tot aanname van personeel) is daarom relevant. Er zijn geen associaties met het sociale netwerk van zzp'ers. Echter, gezien de operationalisering van dit begrip in dit onderzoek, is niet gezegd dat er helemaal geen relatie kan bestaan. Verder valt op dat risicobereidheid positief samenhangt met zowel de omzetontwikkeling als de intentie tot aanname van personeel. Het adagium 'succesvol ondernemen is risico nemen' lijkt dus te kloppen. Oudere zzp'ers noteren gemiddeld een lagere omzetontwikkeling en ook de kans dat men bereid is personeel aan te nemen, neemt af met het stijgen van de leeftijd. Bosma *et al.* (2000) vonden eerder vergelijkbare verbanden. Vanuit een beleids perspectief is een belangrijke conclusie dat het stimuleren van samenwerking zinvol is. Door elkaars kennis en vaardigheden te verbinden, kunnen meer opdrachtgevers worden bereikt en grotere klussen worden aangenomen.

#### LITERATUUR

- ABN Amro (2013) *De toekomst aan de ZZP'er*. Amsterdam: ABN Amro.
- Bird, B. (1995) Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 27(2), 51–72.
- Bosch, N., G. Roelofs, D. van Vuuren en M. Wilkens (2012) *De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Bosma, N, M. van Praag, R. Thurik en G. de Wit (2002) The value of human and social capital investments for the business-performance start-ups. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 27.
- Bosma, N., M. van Praag en G. de Wit (2000) *Determinants of successful entrepreneurship*. Zoetermeer: EIM.
- CBS (2011) *Meetlat sociaal kapitaal*. Den Haag/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- CBS (2012) *ICT, kennis en economie 2012*. Den Haag/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Dosker, R., P. Risseeuw, D. Willebrands en C. Berden (2011) Het verschil dat de zzp'er maakt. *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 27(3), 306–317.
- Es, F. van, en D. van Vuuren (2010) Een decompositie van de groei van het aandeel zelfstandigen in de beroepsbevolking. *TPEdigitaal*, 4(3), 126–148.
- European Foundation (2010) *Self-employed workers: industrial relations and working conditions*. Dublin: European Foundation.
- Europese Commissie (2010) *Entrepreneurship in the EU and beyond*. Brussel: Europese Commissie.
- Euwals, R. (2010) *Crisis zonder massawerkloosheid; in Nederland kan het*. *Opinie op mejudice.nl*, 11 augustus.
- Koster, S. en N. de Vries (2011) Bundeling van kracht, of gezamenlijk op jacht? *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 27(3), 325–344.
- Mevissen, J. en N. van den Berg (2011) De januskop van de zzp'er. *Tijdschrift voor Arbeidsvraagstukken*, 27(3), 264–280.
- Mevissen, J., L. Heuts en H. van Leenen (2013) *Grote dynamiek in kleinschalig ondernemerschap*. Den Haag: Boom Lemma.
- Millan, J., E. Congregado en C. Roman (2010) Determinants of self-employment. *Lecturas de Economia*, 72, 45–76.
- Ministerie van Economische Zaken (2001) *De succesvolle ondernemer*. Den Haag: EZ.
- Ruis, A. (2012) *Vergrijzing MKB-ondernemers zet bedrijfsprestaties onder druk*. Zoetermeer: Panteia.
- Stam, E. (2012) Haal zzp'ers alsjeblieft van fiscaal infuus af. *Trouw*, 2 november.
- Stam, E. en N. Bosma (2012) *Entrepreneurship update. Ambitieuze ondernemerschap*. Amsterdam: ACE.
- Stam, E., N. Bosma, A. van Witteloostuijn, J. de Jong, S. Bogaert, N. Edwards en F. Jaspers (2012) *Ambitious Entrepreneurship*. Den Haag: AWT.
- Teeuw, B., R. Schwarzer en M. Jerusalem (1994) *Dutch adaptation of the general self-efficacy scale*. Webpublicatie op [userpage.fu-berlin.de](http://userpage.fu-berlin.de).
- Vries, N. de, W. Liebrechts en P. Vroonhof (2012) *Hoe ondernemend zijn zzp'ers?* Zoetermeer: Panteia.
- Vries, N. de en R. van den Besselaar (2013) *Alles flex, is dat een mismatch?* Zoetermeer: Panteia.