

ZZP'ers in Nederland

hun prestatie, ondernemend
gedrag en hulp van het
informele netwerk



Melisa Bel (1715232)

Amsterdam, 31 augustus 2009

Masterthesis Beleid, Communicatie en Organisatie

Faculteit der Sociale Wetenschappen, Vrije Universiteit Amsterdam

Onder begeleiding van dr. I.A.M. Wakkee

Tweede lezer dr. P.C. van der Sijde

Voorwoord

Na een half jaar zwoegen is het dan eindelijk zover, mijn masterthesis is af! In de beginfase denk je te weten wat je te wachten staat het komende half jaar maar eigenlijk heb je geen idee. Het doorspitten van de literatuur, het verzamelen van data, het analyseren van data, het lijkt heel duidelijk maar het is ontzettend veel werk. Je komt onderweg zo veel dingen tegen die interessant zijn dat je soms door de bomen het bos niet meer ziet. Dat is het gevaar van een wetenschappelijk onderzoek.

Deze masterthesis heb ik niet helemaal alleen kunnen schrijven. Allereerst wil ik mijn begeleidster Ingrid Wakkee bedanken voor haar input en hulp. Ik kon altijd bij haar terecht voor vragen en kreeg vrijwel meteen feedback. Door haar opmerkingen werd ik gestimuleerd om verder te kijken dan mijn neus lang is en op goede ideeën gebracht. Daarnaast bedank ik ook Mandy van Tilborg met wie ik samen data heb verzameld. Door onze samenwerking hebben we maar liefst 436 ZZP'ers weten te strikken om mee te werken. Ook was het prettig dat er iemand op het zelfde moment aan het zelfde onderwerp werkt zodat je af en toe kunt overleggen. Ook heb ik veel gehad aan mijn eigen “informele netwerk”. Familie en vrienden die altijd geïnteresseerd waren en zo nodig hun hulp aanboden.

Al met al was het onderzoeksproces erg leerzaam en ben ik tevreden over het verloop en natuurlijk met het eindresultaat. Ik ben blij dat ik met dit onderwerp en op deze manier mijn periode aan de VU kan afsluiten.

Melisa Bel

Inhoudsopgave

| | |
|--|----|
| Samenvatting | 4 |
| 1. Inleiding | 6 |
| 1.1 Aanleiding..... | 6 |
| 1.2 Probleemstelling..... | 8 |
| 1.3 Relevantie..... | 9 |
| 1.4 Leeswijzer..... | 11 |
| 2. Theoretisch kader | 12 |
| 2.1 Huidige discussie over de ZZP'er..... | 12 |
| 2.2 Concepten..... | 14 |
| 2.3 Hypothesen..... | 17 |
| 2.4 Conceptueel model..... | 21 |
| 3. Onderzoeksmethoden | 23 |
| 3.1 Onderzoeksopzet..... | 23 |
| 3.2 Onderzoekspopulatie..... | 24 |
| 3.3 Operationalisatie..... | 24 |
| 3.4 Analysestrategie..... | 30 |
| 4. Resultaten | 31 |
| 4.1 Beschrijvende statistiek..... | 31 |
| 4.2 Resultaten van de correlatie- en regressieanalyse..... | 36 |
| 4.3 Opvallende resultaten en multiple regressie..... | 40 |
| 5. Discussie | 42 |
| 5.1 Beschrijving ZZP'ers..... | 42 |
| 5.2 Ondernemend gedrag en prestatie..... | 45 |
| 5.3 Netwerksteun en prestatie..... | 47 |

| | |
|---|----|
| 6. Conclusie | 48 |
| 6.1 Antwoord op de deelvragen..... | 48 |
| 6.2 Antwoord op de hoofdvraag..... | 49 |
| 6.3 Beperkingen van het onderzoek..... | 50 |
| 6.4 Implicaties voor vervolgonderzoek..... | 51 |
| | |
| Literatuurlijst | 53 |
| | |
| Bijlagen | 57 |
| Bijlage 1: Vragenlijst..... | 57 |
| Bijlage 2: Betrouwbaarheid en validiteit..... | 65 |
| Bijlage 3: Beschrijvende statistiek steekproef..... | 69 |
| Bijlage 4: Beschrijvende statistiek variabelen..... | 73 |
| Bijlage 5: T-toetsen..... | 79 |
| Bijlage 6: Multiple regressie..... | 81 |

Samenvatting

De groei van ZZP'ers is één van de meeste interessante ontwikkelingen op de hedendaagse Nederlandse arbeidsmarkt. Een ZZP'er is een zelfstandige werknemer zonder personeel en zonder vastdienstverband die door één of meerdere opdrachtgevers kan worden ingehuurd. ZZP'ers worden steeds belangrijker op de arbeidsmarkt dus is er meer vraag naar kennis over deze aparte groep zelfstandigen. De overheid en het bedrijfsleven discussiëren al enige tijd over de status van ZZP'ers: zijn het werknemers of ondernemers. Wat ZZP'ers nu precies zijn en of ze goed blijven presteren tijdens economische recessie is de vraag. In ondernemerschapliteratuur is veel te vinden over wat ondernemers zijn en over de prestatie van zelfstandig ondernemers. Zo worden ondernemend gedrag en het netwerk van de ondernemer veel genoemd als zijnde van invloed op prestatie. Hoe dit zit bij de specifieke doelgroep ZZP'ers wordt in deze studie onderzocht. Daarbij staat de volgende onderzoeksvraag centraal: *In hoeverre vertonen ZZP'ers ondernemend gedrag en hebben de verschillende aspecten van ondernemend gedrag en steun vanuit het netwerk van ZZP'ers invloed op de prestatie van ZZP'ers?*

Om deze onderzoeksvraag te beantwoorden worden theorieën over ondernemend gedrag en netwerksteun losgelaten op ZZP'ers. Ondernemend gedrag is gemeten aan de hand van innovativiteit, proactiviteit en de mate van risico's nemen van de ZZP'ers. De variabele netwerksteun van het informele netwerk staat voor emotionele steun, hulp bij de boekhouding, hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen. Prestatie is gemeten door de jaarlijkse omzet, aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten. De data voor het onderzoek zijn verzameld door middel van een literatuurstudie en een enquête onder ZZP'ers in Nederland. In totaal hebben 436 ZZP'ers met een onderneming van maximaal 10 jaar oud uit verschillende sectoren meegewerkt aan het onderzoek. Met behulp van SPSS zijn de data beschreven en zijn er verschillende analyses uitgevoerd zoals een correlatie- en een regressieanalyse.

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat ZZP'ers tegen verwachting in vrij hoog scoren op de schaal van ondernemend gedrag. ZZP'ers krijgen echter weinig hulp van hun familie en vrienden bij vervelende werkzaamheden zoals de administratie. Wel geven zij aan emotionele steun te ontvangen van hun naasten. Het ontvangen van emotionele steun heeft voor vrouwelijke ZZP'ers dan ook een positief effect op de omzet. Netwerksteun van het informele netwerk in de zin van actieve hulp heeft helaas weinig effect op de prestatie van

ZZP'ers. Wel blijkt dat ZZP'ers beter presteren in termen van omzet wanneer zij een innovatieve en proactieve houding aannemen. Ook is het zo dat mannelijke ZZP'ers meer verdienen dan vrouwelijke ZZP'ers maar vrouwen daarentegen weer meer risico's nemen.

Het onderzoek heeft geen schokkende resultaten opgeleverd maar wel interessante details. Het benaderen van ZZP'ers vanuit een ondernemerschaptheorie kan bijdragen aan de bepaling van definiëring van en wetgeving voor ZZP'ers. Daarnaast krijgen ZZP'ers inzicht in wat zij kunnen doen om de prestaties te verhogen. Zo is het raadzaam om een innovatieve en proactieve houding aan te nemen. Het familie- en vriendennetwerk aanboren voor onbetaalde hulp bij administratieve karweitjes, heeft echter weinig effect op het succes van de ZZP'er.

1. Inleiding

*“Ondernemerschap is dé basis van de Nederlandse economie”*¹

1.1 Aanleiding

De bovenstaande uitspraak van de huidige Minister van Economische Zaken, Maria van der Hoeven, benadrukt het belang van ondernemerschap. Één van de meeste interessante ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt op dit moment is volgens haar dan ook de opvallende toename van zelfstandige ondernemers, oftewel de ZZP'ers (Van der Hoeven, 2009). De ZZP'er kan worden gedefinieerd als een zelfstandige werknemer zonder personeel en zonder vast dienstverband die door één of meerdere opdrachtgevers ingehuurd kan worden (Vroonhof, Overweel & De Muijnck, 2001). Vanuit de Nederlandse overheid en het bedrijfsleven komt er steeds meer belangstelling voor deze groep zelfstandigen (Pleijster & Van der Valk, 2007). Waar de ZZP'er een tiental jaar geleden nog werd gezien als een veredelde beunhaas en bedreiging voor het gevestigde Midden- en Kleinbedrijf (MKB), hebben deze zelfstandigen volgens Pleijster en Van der Valk (2007) nu een waardevolle functie binnen de samenleving. Steeds meer mensen kiezen dan ook voor het ZZP-schap (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). Het aantal ZZP'ers in Nederland is in tien jaar tijd namelijk met 33% toegenomen (Van den Broek & Withagen, 2007). Volgens Vroonhof e.a. (2001) beginnen mensen vooral als zelfstandige in tijden van hoogconjunctuur. Vandaar dat zelfstandig ondernemerschap in Nederland vaak wordt geassocieerd met een gunstige economie (Vroonhof e.a., 2001). Uit onderzoek blijkt echter dat de bestaanskansen van ZZP'ers in verschillende economische klimaten uiteenlopend zijn (Vroonhof e.a., 2001). Wat er met de ZZP'ers in Nederland zal gebeuren nu de economie in zwaar weer verkeert, is dan ook lastig te voorspellen.

Volgens journalisten worden ZZP'ers steeds belangrijker tijdens de economische crisis, vooral in de financiële dienstverlening.² Dit omdat bedrijven hun arbeidsrelaties steeds meer flexibel willen invullen en nevenactiviteiten liever uitbesteden (Pleijster & Van der Valk, 2007). ZZP'ers passen precies in deze huidige trend omdat zij niet in dienst zijn van een

¹ Maria van der Hoeven, Minister van Economische Zaken (2009)

² Op zoek naar freelancers, *Dagblad De Pers* 02-02-2009

bedrijf maar op projectbasis werken. Een werkgever loopt minder risico over een ZZP'er dan over eigen werknemers wat goed uit kan pakken ten tijde van de crisis. Omdat ZZP'ers als belangrijk worden gezien voor de economie, is het relevant meer over deze groep zelfstandigen te weten te komen. In deze tijd van economische recessie is het van belang te onderzoeken in hoeverre ZZP'ers door hun prestatie een bijdrage kunnen leveren aan de economische wederopbouw.

Er is al het nodige onderzoek verricht naar prestatie van zelfstandige ondernemers in het algemeen. Veel onderzoek is vooral gericht op de uitkomsten, gemeten aan de hand van onder andere omzet, groei in verkoop en overleving/faillissement (Watson, 2007). Dit is natuurlijk zeer relevant om te onderzoeken maar hoe deze uitkomsten worden beïnvloed is een stuk interessanter. De voorspellers van prestatie kunnen juist helpen de prestatie van ZZP'ers te verbeteren en daarmee een stempel te drukken op de economische situatie in Nederland. Een veelbesproken voorspeller van prestatie is ondernemend gedrag. Ondernemend gedrag kan worden gezien als een innovatieve en proactieve houding van een ZZP'er waardoor er kansen kunnen worden gecreëerd (Stevenson & Jarillo, 1990) en nieuwe manieren kunnen worden gevonden om problemen aan te pakken (Lumpkin & Dess, 1996). Er is al het nodige onderzoek verricht naar de effecten van ondernemend gedrag op de prestatie van een organisatie of individuen binnen een organisatie (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004; Wiklund & Shepherd, 2005; Nybakk & Hansen, 2008). Binnen deze onderzoeken wordt ondernemend gedrag op verschillende manieren benaderd (bijvoorbeeld vanuit persoonlijkheidskenmerken) maar de conclusie is steeds hetzelfde. Namelijk dat over het algemeen de prestatie verbetert als een persoon of organisatie een ondernemende houding aanneemt (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004). Een tweede aspect dat de laatste jaren in één adem wordt genoemd met de prestatie van een ondernemer, is het netwerk van de ondernemer (Watson, 2007; Minniti & Lévesque, 2008). Volgens Brüderl en Preisendörfer (1998) en De Wit en Van Winden (1989) kan bijvoorbeeld een familie- en vriendennetwerk toegang geven tot goedkope hulpbronnen, onbetaalde hulp en emotionele steun. Ondernemers die veel steun krijgen van bijvoorbeeld familie en vrienden presteren beter (Brüderl & Preisendörfer, 1998; Watson, 2007).

De bovengenoemde voorspellers en effecten zijn gericht op zelfstandige ondernemers in het algemeen. De ZZP'er is echter een specifieke zelfstandige ondernemer. Of de gevonden effecten ook gelden voor die doelgroep, valt te betwisten omdat ZZP'ers niet altijd hetzelfde worden gedefinieerd als zelfstandig ondernemers. Onder beleidsmakers is er op het moment

dan ook een discussie gaande over de status van de ZZP'er (Pleijster & Van der Valk, 2007). ZZP'ers vertonen namelijk eigenschappen van ondernemers (het eigen baas zijn) en van werknemers (dezelfde werkzaamheden uitvoeren als reguliere werknemers). Daarom zal naast de prestatie van ZZP'ers en wat prestatie beïnvloed, apart worden onderzocht in hoeverre ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen. Op deze manier kan worden onderzocht of ZZP'ers meer op ondernemers of op werknemers lijken waardoor een heldere definitie van het begrip ZZP'er weer een stukje dichterbij komt.

1.2 Probleemstelling

1.2.2 Doelstelling

Uit de literatuur over ondernemerschap blijkt dat prestatie van ondernemers en ondernemende organisaties over het algemeen beïnvloed kan worden door ondernemend gedrag en steun vanuit het familie- en vriendennetwerk. Met ondernemend gedrag wordt een innovatieve en proactieve houding van de ZZP'er bedoeld waardoor zij kansen creëren (Stevenson & Jarillo, 1990) en nieuwe manieren vinden om problemen aan te pakken (Lumpkin & Dess, 1996). Omdat er nog onduidelijkheid bestaat over de status van ZZP'ers en daarmee onduidelijkheid over de mate waarin ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen en hulp krijgen vanuit het informele netwerk, zullen bestaande theorieën over ondernemerschap en netwerksteun worden toegepast op de specifieke doelgroep ZZP'ers. De doelstelling van het onderzoek is: *inzicht krijgen in de status van de ZZP'er aan de hand van theorie over ondernemend gedrag en in hoeverre ondernemend gedrag en hulp uit de omgeving invloed hebben op de prestatie van ZZP'ers.*

1.2.2 Vraagstelling

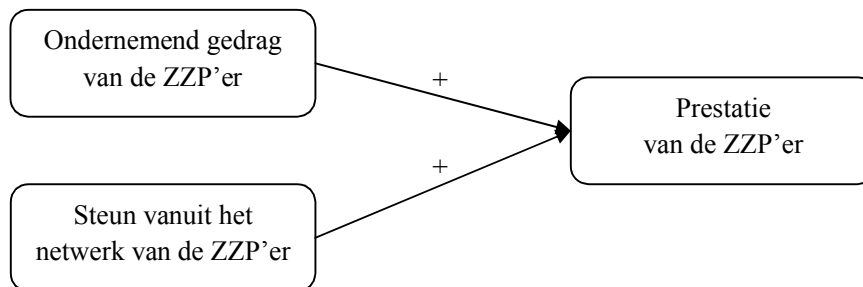
Om te onderzoeken in hoeverre ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen en of ondernemend gedrag en netwerksteun invloed hebben op de prestatie van ZZP'ers, is de volgende onderzoeksvraag opgesteld: *In hoeverre vertonen ZZP'ers ondernemend gedrag en hebben de verschillende aspecten van ondernemend gedrag en steun vanuit het netwerk van ZZP'ers invloed op de prestatie van ZZP'ers?*

De hoofdvraag wordt beantwoord aan de hand van de volgende deelvragen:

- in hoeverre vertonen ZZP'ers ondernemend gedrag,
- in hoeverre krijgen ZZP'ers steun vanuit hun familie- en vriendennetwerk,

- hoe presteren ZZP'ers als er wordt gekeken naar de jaarlijkse omzet, het aantal opdrachtgevers en het aantal opdrachten,
- in welke mate hebben verschillende aspecten van ondernemend gedrag invloed op de prestatie van ZZP'ers,
- in welke mate is steun vanuit het familie- en vriendennetwerk van ZZP'ers van invloed op de prestatie van ZZP'ers?

Door middel van deze vraagstelling wordt getracht het doel van het onderzoek te bereiken. Om de antwoorden meer betekenis te geven worden de resultaten in de discussie vergeleken met klassieke ondernemers. De vraagstelling is hieronder gevisualiseerd in een globaal conceptueel model.



Figuur 1 Initieel conceptueel

1.3 Relevantie

1.3.1 Maatschappelijke relevantie

De reden om onderzoek te doen naar de status van ZZP'ers en wat van invloed is op de prestatie van ZZP'er, is simpel. Zoals de Minister van Economische Zaken aangeeft: "Ondernemerschap is de basis van de Nederlandse economie". Ondernemerschap is momenteel zeer belangrijk voor de economie en daarmee kennis over ondernemerschap en alles wat daarmee samenhangt. Er is al het nodige onderzoek gedaan naar de meest opvallende ontwikkeling op het gebied van ondernemerschap, de ZZP'er (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). Toch bestaan er nog veel vragen over hoe de groep ZZP'ers in Nederland eruit ziet. Ook is het zo dat bestaande onderzoeken werden uitgevoerd met de economische welvaart in het achterhoofd. Daarom is het van belang om

kennis te vergaren over de definiëring en de prestatie van ZZP'ers op de huidige arbeidsmarkt. Voor de overheid, het bedrijfsleven en de ZZP'ers zelf is het zinvol om te weten wat een ZZP'er precies is en welke rechten en plichten een ZZP'er heeft. Dan weet iedere partij waar het aan toe is. Om de economische crisis te boven te komen, zullen de prestaties van ZZP'ers moeten stabiliseren en/of verbeteren, daarom is meer onderzoek naar de prestatie relevant. Er zal een antwoord gevonden moeten worden op vragen als: zijn ZZP'ers ondernemend, presteren de ZZP'ers momenteel goed en waar hangt de prestatie vanaf.

1.3.2 Wetenschappelijke relevantie

De discussie over het zelfstandig ondernemerschap en ZZP'ers is niet alleen onder beleidsmakers populair. Ook binnen de wetenschap groeit het aantal onderzoeken naar ondernemerschap en alles wat daarmee samenhangt (Minniti & Lévesque, 2008). Zo is er al het nodige onderzoek gericht op bijvoorbeeld het definiëren van het begrip ZZP'er. In de onderzoeken van Pleijster en Van der Valk (2007) en Van den Broek en Withagen (2007) is getracht een uitgebreid beeld te schetsen van ZZP'ers anno 2007. Deze recent gepubliceerde onderzoeken over ZZP'ers zullen dan ook dienen als basis voor dit onderzoek. Deze en andere onderzoeken naar ZZP'ers zijn echter niet wetenschappelijk en niet goed theoretisch onderbouwd. Daarom is het voor de wetenschap relevant om het begrip ZZP'er nader te onderzoeken, bijvoorbeeld vanuit theorieën over ondernemerschap en ondernemend gedrag. Via de mate van ondernemend gedrag dat de ZZP'er vertoont, kan wetenschappelijk worden bepaald of de ZZP'er op het gebied van houding als ondernemer of werknemer moet worden gezien. Daar kan verder onderzoek weer op voortbouwen. Vervolgens wordt er gekeken in hoeverre de mate van ondernemend gedrag van ZZP'ers en de hulp die ZZP'ers ontvangen van het informele netwerk invloed heeft op de prestatie van ZZP'ers. Deze concepten zijn al meerdere malen in relatie tot elkaar onderzocht, alleen niet voor de specifieke doelgroep ZZP'ers. Daarnaast is het zo dat de daadwerkelijke hulp van het informele netwerk van zelfstandig ondernemers tot op heden weinig is onderzocht. De meeste onderzoekers kijken naar toegang tot hulpbronnen, niet zozeer wat deze hulpbronnen dan precies voor hulp bieden. Daarom is het relevant om hier eens op in te gaan en dan specifiek voor ZZP'ers. Dat het begrip ZZP'er typisch Nederlands is, maakt het nog een stukje interessanter. En dan vooral voor de Nederlandse wetenschap.

1.4 Leeswijzer

Hoofdstuk twee bestaat uit een literatuurstudie. Allereerst wordt besproken wat er zoal geschreven is over ZZP'ers in Nederland. Vervolgens worden de drie belangrijkste concepten ondernemend gedrag, prestatie en steun vanuit het netwerk gedefinieerd. Daarna worden de relaties tussen de begrippen besproken en aan de hand van die relaties hypothesen opgesteld. Tot slot is in hoofdstuk twee het uiteindelijke conceptueel model met de bijbehorende hypothesen te vinden. Hoofdstuk drie staat in het teken van de onderzoeksmethoden. De onderzoeksofzet wordt bepaald en de onderzoekspopulatie besproken. Vervolgens worden de concepten geoperationaliseerd aan de hand van meetschalen en een operationalisatieschema. Ook de betrouwbaarheid van de meetschalen is in deze paragraaf beschreven. Tot slot wordt de analysestrategie bepaald. In hoofdstuk vier zijn de resultaten van het empirisch onderzoek te vinden. Allereerst wordt de beschrijvende statistiek genoemd: onderverdeeld in de sample, de variabelen en verschillen tussen groepen. Vervolgens worden de resultaten van de correlatieanalyse en regressieanalyse beschreven. Tot slot worden de meest opvallende resultaten besproken. In hoofdstuk vijf worden de resultaten bediscussieerd aan de hand van verschillende theorieën. Het zesde en tevens laatste hoofdstuk is de conclusie. Het hoofdstuk bevat een antwoord op de deelvragen en hoofdvraag, de beperkingen van het onderzoek en aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

1. Theoretisch kader

In het theoretisch kader wordt allereerst de lopende discussie over ZZP'ers kritisch beschreven. In paragraaf 2.2 worden de drie concepten besproken waarop het onderzoek is gebaseerd. Daarbinnen wordt gekeken naar wat er in eerdere onderzoeken is geconcludeerd met betrekking tot de concepten en binnen welk kader dit onderzoek zal plaatsvinden. Paragraaf 2.3 staat in het teken van de relaties tussen de concepten. Zo wordt het concept ondernemend gedrag gelinkt aan de ZZP'er om te kunnen bepalen in hoeverre de ZZP'er ondernemend gedrag vertoont en worden de concepten ondernemend gedrag en netwerksteun in relatie tot prestatie uitgediept. Uit deze besprekingen volgen hypothesen. Tot slot wordt in dit hoofdstuk het volledige conceptueel model inclusief hypothesen gepresenteerd.

2.1 Huidige discussie over de ZZP'er

Een ZZP'er is een zelfstandige werknemer zonder personeel en zonder vast dienstverband die door één of meerdere opdrachtgevers ingehuurd kan worden (Vroonhof e.a., 2001). De ZZP'er verkoopt zijn of haar eigen vaardigheden (Vroonhof, 2008). De term ZZP'er is niet veel ouder dan tien jaar (Vroonhof, 2008). Pleijster en Van der Valk (2007) hebben een aantal criteria opgesteld waaraan een ZZP'er moet voldoen. Een recente omschrijving van een ZZP'er is volgens hen: de ZZP'er is een persoon die voor eigen rekening en risico arbeid verricht in opdracht van derden; de dienstverlening bestaat uit het verrichten van arbeidsdiensten en niet uit het leveren van door derden geproduceerde goederen (detailhandel en groothandel); de ZZP'er verricht deze diensten alleen en heeft daarmee geen personeel in dienst; de ZZP'er beschikt voor de uitoefening van zijn beroep niet of slechts in beperkte mate over een eigen bedrijfsruimte en/of transportmiddel (kantoor, atelier, werkplaats, bestelbus e.d.). In dit onderzoek zal deze omschrijving van de ZZP'er worden aangehouden.

Het aantal ZZP'ers in Nederland blijft groeien, met name in de bouw en dienstensector (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). Werknemers krijgen steeds meer de behoefte om als zelfstandige te gaan werken, ook de hoog opgeleide en ervaren mensen in schaarse beroepen zoals ICT en management (Van den Broek & Withagen, 2007). ZZP'ers zijn dan ook in verschillende branches te vinden (Pleijster & Van der Valk, 2007). Van den Broek en Withagen (2007) constateren dat de grens tussen werknemers en zelfstandigen vervaagt. Er komen volgens hen steeds meer mengvormen voor zoals

zelfstandigen die zich laten uitzenden door detacheringbureaus. Dit gebeurt met name bij ICT-ers, consultants en adviseurs. Door deze onduidelijkheid is er binnen de literatuur dan ook een discussie gaande over de status van de ZZP'er (Pleijster & Van der Valk, 2007). Eerder onderzoek naar het fenomeen ZZP'er is vooral gericht op het geven van een definitie, bepaling van de omvang, fiscale en arbeidsrechtelijke vraagstukken en de feitelijke activiteiten van de ZZP'er (Pleijster & Van der Valk, 2007). Tot op heden is niet met harde cijfers aangetoond welke status een ZZP'er zich mag toekennen, werknemer of ondernemer.

ZZP'ers worden vaak ondernemers genoemd maar op basis van wetgeving is het nog steeds niet helemaal duidelijk tot welke groep de ZZP'er gerekend mag worden, ondernemer of werknemer (Hessels & Vroonhof, 2003; Pleijster & Van der Valk, 2007). De ZZP'er heeft zowel kenmerken van een ondernemer als van een werknemer. Zo is een ZZP'er eigen baas maar voert hij/zij dezelfde werkzaamheden uit als een werknemer in loondienst (Hessels & Vroonhof, 2003). In de praktijk blijkt dat ZZP'ers toch vaak worden vergeleken met ondernemers. Mensen met een eigen onderneming zijn immers ondernemers (Antoncic & Hisrich, 2003). Of het terecht is dat ZZP'ers onder de groep ondernemers worden geschaard, valt te betwisten (Pleijster & Van der Valk, 2007). Deze verwarring in status is nadelig voor ZZP'ers. Door uiteenlopende definities kunnen ZZP'ers tussen wal en schip raken (Ministerie van Economische Zaken, 2009). Regelingen voor ondernemers en werknemers met betrekking tot bijvoorbeeld arbeidsongeschiktheid en pensioen zijn niet van toepassing op ZZP'ers.

Als een werknemer in loondienst kiest voor het zelfstandig ondernemerschap komen er ook nog extra taken bij. Voorbeelden van deze extra werkzaamheden zijn opdrachten werven, de boekhouding bijhouden, financieringen verkrijgen, eigen verzekeringen en voorzieningen regelen, Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) en debiteuren (Kamer van Koophandel, 2007). Naast de kernactiviteiten komen ZZP'ers niet altijd toe aan deze extra bedrijfsmatige werkzaamheden dat het zelfstandig ondernemerschap mee zich meebrengt. Het merendeel van de ZZP'ers ziet deze bijeenkomstige werkzaamheden dan ook als knelpunt in het zelfstandig ondernemerschap (Kamer van Koophandel, 2007). Vooral de administratieve lasten in het geheel worden door de ZZP'ers als vervelend ervaren (Pleijster & Van der Valk, 2007). En dan vooral het ieder jaar opnieuw aanvragen van de VAR-verklaring (Kamer van Koophandel, 2007) en het vorderen van achterstallige betalingen van opdrachtgevers. Een ander knelpunt is de communicatie met overheidsdiensten (Ministerie van Economische Zaken, 2009). ZZP'ers geven aan dat ze het moeilijk vinden om relevante informatie te

krijgen door het gebruikte jargon en het feit dat ze van het kastje naar de muur worden gestuurd. Het is dan ook niet gek dat ZZP'ers het zelfstandig ondernemerschap als emotioneel zwaar bestempelen (Evers, De Muijnck & Overweel, 2002).

2.2 Concepten

2.2.1 Ondernemend gedrag

Ondernemerschap kan worden gezien als gedrag of gedragsintenties met betrekking tot bijvoorbeeld het opstarten van een onderneming en innovatie (Antoncic & Hisrisch, 2003). Volgens Antoncic en Hisrisch (2003) mag iemand die een eigen onderneming start en innovatief gedrag vertoont dan ook een ondernemer worden genoemd. Deze twee punten maken het verschil tussen ondernemers en niet-ondernemers (Antoncic & Hisrisch, 2003). De 'klassieke' ondernemer voldoet volgens Meijer (2000) aan het volgende profiel: de ondernemer als innovator, investeerder, eigenaar en manager. 'Klassieke' ondernemers vertonen ondernemend gedrag. Er zijn verschillende definities over ondernemerschap en ondernemend gedrag te vinden. Ook wordt er op verschillende niveaus naar ondernemend gedrag gekeken, bijvoorbeeld op individueel of organisationeel niveau (Antoncic & Hisrisch, 2003). Een veel gebruikte definitie van ondernemend gedrag op organisationeel niveau is die van Stevenson en Jarillo (1990). Zij zien ondernemend gedrag als 'het najagen van kansen ongeacht de middelen die daarvoor nodig zijn teneinde waarde te creëren binnen een organisatie'. In dit onderzoek ligt de focus echter op individueel niveau, namelijk op het ondernemend gedrag van zelfstandige ondernemers. Een andere definitie van ondernemerschap op individueel niveau luidt: de houding van managers tegenover de processen, praktijken en beslissingsactiviteiten die leiden tot nieuwe manieren om problemen aan te pakken (Lumpkin & Dess, 1996).

Als er wordt gesproken over ondernemend gedrag in het algemeen wordt veelal gebruik gemaakt van het Entrepreneurial Orientation construct met de drie dimensies: innovatie, risico's nemen en proactiviteit (Stull, 2005). De dimensies kunnen los van elkaar variëren in sterkte en invloed. Innovatie beschrijft de neiging tot het bedenken van nieuwe ideeën en experimenten welke kunnen uitmonden in nieuwe processen, producten of diensten (Lyon, Lumpkin & Dess, 2000). Risico's nemen verwijst naar ondernemen in het onbekende zonder kennis van de uitkomst (Covin & Slevin, 1991). Proactiviteit betekent anticiperen op toekomstige problemen, behoeften en veranderingen die kunnen leiden tot nieuwe kansen (Lumpkin & Dess, 1996). Deze drie dimensies worden in veel onderzoeken naar

ondernemerschap en ondernemend gedrag gebruikt. De dimensies zijn afgeleid van de meetschaal van Lumpkin en Dess (1996). Deze schaal bevat nog twee dimensies (competitieve agressiviteit en autonomie) maar deze zijn meer van toepassing op organisaties dan op zelfstandige ondernemers. In het onderzoek zullen daarom de drie dimensies van Stull (2005) centraal staan.

2.2.3 Netwerksteun

Een positieve ontwikkeling op het gebied van hulp voor ZZP'ers is dat het laatste decennium verschillende overkoepelende branche- en belangenorganisaties zijn opgericht om ZZP'ers te ondersteunen (Pleijster & Van der Valk, 2007). Zij bieden steun bij het (collectief) regelen van bijvoorbeeld een arbeidsongeschiktheidsverzekering, pensioenvoorziening en bij het verwerven van opdrachten. Het klinkt dan ook verstandig om je als ZZP'er aan te sluiten bij een vereniging. In de praktijk blijkt echter dat de helft van de ZZP'ers (nog) niet is aangesloten bij een branchevereniging (Hessels & Vroonhof, 2003). Omdat niet alle extra werkzaamheden aan een vereniging kunnen worden uitbesteed, zijn er naast de verenigingen ook ondernemingen in opkomst die speciaal voor ZZP'ers diensten aanbieden. Hierbij kan worden gedacht aan accountants en administrateurs, deze nemen zaken uit handen waar de ZZP'er zelf niet aan toe komt of geen verstand van heeft. Het inhuren van dit soort mensen of ondernemingen kost een ZZP'er echter veel geld. In dat geval is het handig om een groot netwerk met mensen te hebben die goedkoop hulp bieden bij deze extra taken. Volgens Brüderl en Preisendörfer (1998) en De Wit en Van Winden (1989) kan vooral een familienetwerk toegang geven tot goedkope hulpbronnen en sociale steun. Volgens Krackhardt (1992) maken ondernemers dan ook goed gebruik van familie en vrienden om hulpbronnen en sociale steun te verkrijgen. Dit blijkt ook uit het onderzoek van Meijer (2000). In 1998 krijgt ruim 40% van de ZZP'ers volgens hem medewerking van gezinsleden en familie. Dit netwerk van familie en vrienden wordt ook wel een netwerk van sterke banden genoemd (Granovetter, 1973). Met sociale steun (Krackhardt, 1992) wordt onbetaalde materialistische hulp en emotionele steun bedoeld (Brüderl & Preisendörfer, 1998; Allen, 2000). Onbetaalde hulp van familie en vrienden kan kosten tegengaan en emotionele steun kan stabiliteit opleveren wat uiteindelijk leidt tot meer succes (Brüderl & Preisendörfer, 1998).

Wat onbetaalde hulp in de praktijk betekent is tot op heden niet onderzocht. En dat terwijl het netwerk van ondernemers een prominent aspect is binnen onderzoek naar

ondernemerschap (Brüderl & Preisendörfer, 1998). Empirisch onderzoek naar het netwerk van een ondernemer wordt het meest gedaan vanuit het ‘persoonlijk netwerk perspectief’ van Aldrich en Zimmer (Brüderl & Preisendörfer, 1998). De persoonlijke netwerkbenadering focust op ondernemerschap als ingebed in een sociale context, overgebracht en gefaciliteerd of geremd door de positie van een ondernemer in sociale netwerken (Aldrich & Zimmer, 1986). In de literatuur wordt over dit perspectief verondersteld dat netwerkhelpbronnen, netwerkactiviteiten en steun vanuit het netwerk veel gebruikt worden om een succesvolle onderneming te creëren (Brüderl & Preisendörfer, 1998). Daarbij hebben ze geconcludeerd dat sterke banden belangrijker zijn voor het succes van de onderneming dan zwakke banden. Dit is in tegenstelling tot Granovetter (1973) die meent dat zwakke banden juist leiden tot succes. Via zwakke banden kan een ondernemer volgens hem een groter netwerk opbouwen en daardoor meer hulpbronnen aanboren.

Omdat, in het kader van zelfstandige ondernemers, de sterke banden volgens Brüderl en Preisendörfer (1998) belangrijker zijn dan de zwakke banden in het kader van onbetaalde hulp, worden in dit onderzoek alleen de sterke banden meegenomen. Dus de actieve, onbetaalde hulp en emotionele steun die de ZZP’er krijgt van familie en vrienden. De knelpunten genoemd in paragraaf 2.1 zijn onderwerpen waar ZZP’ers hulp bij zouden kunnen gebruiken. Die knelpunten zullen in dit onderzoek dan ook binnen het kader ‘onbetaalde hulp’ vallen. Het belangrijkste knelpunt is de administratie. Om een goed beeld te krijgen waarbij de ZZP’ers hulp krijgen, wordt er binnen administratieve taken een splitsing gemaakt tussen de boekhouding (opdrachten, planning, betalingen) overheidsdiensten (zoals de VAR-verklaring) en verzekeringen. Deze drie onderwerpen worden naast emotionele steun meegenomen in het onderzoek onder de noemer netwerksteun.

2.2.2 Prestatie

Een definitie van de afhankelijke variabele prestatie kan op veel verschillende manieren worden gegeven. Zo verstaan Brüderl en Preisendörfer (1998) onder prestatie van een onderneming: overleving, groei van werkgelegenheid en groei van opdrachten. Volgens Dess, Ireland, Zahra, Floyd, Janney en Lane (2003) moeten de aspecten winst en groei in opdrachten worden gebruikt om prestatie te meten. Brüderl en Preisendörfer (1998) richten zich vooral op prestatie van een onderneming met meerdere werknemers dus die valt af. Beide definities meten prestatie over een periode van drie jaar. Van Dyne, Jehn en Cummings (2002) verdelen prestatie in twee aspecten en meten prestatie op één punt in de tijd. Zij richten

zich op het aantal opdrachten en creativiteit. Met creativiteit bedoelen ze de productie van ideeën, producten of procedures die nieuw en mogelijk bruikbaar zijn voor de onderneming. Creativiteit draait om het verzamelen van informatie uit verschillende bronnen, herkennen van ongebruikelijke connecties en het genereren van ideeën met praktische implicaties (Oldham & Cummings, 1996). Nederlandse onderzoeksbureaus gebruikten in relatie tot ZZP'ers vaak de items omzet, aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers om prestatie te meten (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). In dit onderzoek de focus ligt op de prestatie van een individu en wordt prestatie gemeten op één punt in de tijd. Bij deze focus kunnen in dit onderzoek de items omzet, aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers het beste worden gebruikt om prestatie van ZZP'ers te meten. Deze drie aspecten zullen apart worden gemeten maar als één afhankelijke variabele worden gekoppeld aan de onafhankelijke variabelen.

2.3 Hypothesen

2.3.1 Ondernemend gedrag van de ZZP'er

Of ZZP'ers onder ondernemers geschaard mogen worden, kan bijvoorbeeld worden onderzocht door te kijken naar de mate van ondernemend gedrag van de ZZP'er. Volgens Pleijster en Van der Valk (2007) starten veel ZZP'ers een eigen onderneming omdat ze zichzelf willen ontplooiën. Dat lijkt een kenmerk van ondernemend gedrag en dus van een ondernemer. Er zijn echter bestaande meetschalen voor ondernemend gedrag van ondernemers die tot op heden nog niet in verband zijn gebracht met ZZP'ers. Een goed daarvan is de meestschaal van Stull (2005). Daarin wordt ondernemend gedrag onderzocht aan de hand van drie dimensies, te weten innovatie, risico's nemen en proactiviteit (Stull, 2005). Deze drie dimensies hebben volgens Wiklund en Shepherd (2005) allemaal apart een positieve invloed op prestatie. In hoeverre deze dimensies van toepassing zijn op ZZP'ers wordt nu uiteengezet.

Innovativiteit. Innovativiteit staat voor het ontwikkelen van een nieuw product of dienst (Lyon e.a., 2000). Ook worden ondernemers als innovatief bestempeld omdat zij een eigen onderneming hebben opgezet (Antoncic & Hisrisch, 2003). De onderneming van ZZP'ers ontstaat echter meestal niet uit een nieuw product of nieuwe dienst. De startmotieven van ZZP'ers zijn onder andere het eigen baas zijn, het zelf uitkiezen van de opdrachten, de vrijheid om naar eigen inzicht te handelen, de mogelijkheid om de eigen tijd in te delen en het tot uiting brengen van vakmanschap (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek &

Withagen, 2007). Dit neigt meer naar gemakzucht dan naar innovativiteit. Ook voeren ZZP'ers vaak dezelfde werkzaamheden uit als reguliere werknemers. Weer een punt waarop ZZP'ers niet innovatief zijn. Daaruit kan worden geconcludeerd dat ZZP'er niet per definitie innovatief zijn.

Risico 's nemen. De keuze voor het zelfstandig ondernemerschap is al een risico op zich. Beugelsdijk en Noorderhaven (2004) concluderen dan ook terecht dat ondernemers in vergelijking met 'gewone' mensen meer risico's nemen. Het gebrek aan sociale zekerheid wordt volgens Aerts (2007) door de meeste zelfstandigen gezien een risico. Ook arbeidstijden en arbeidsomstandigheden vormen risico's voor zelfstandigen (Aerts, 2007). Zo maken veel zelfstandigen volgens Aerts (2007) te lange werkdagen, werken ze teveel uren en onder gevaarlijke omstandigheden in vergelijking met reguliere werknemers. De meeste zelfstandigen zijn zich bewust van het feit dat ze aansprakelijk zijn voor fouten die ze maken tijdens het uitoefenen van hun beroep of bedrijf (Aerts, 2007). Het risico van aansprakelijkheid wordt door de meeste zelfstandigen erkend, maar dit risico wordt niet door iedereen afgedekt door een beroeps- of bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering. Sommige zelfstandigen dragen dit risico liever zelf (Aerts, 2007). Daaruit valt te concluderen dat ZZP'er risico's nemen. Echter, in het Entrepreneurial Orientation construct staat de dimensie risico's nemen voor 'ondernemen in het onbekende' (Covin & Slevin, 1991). Of deze definitie van risico's nemen een goed criterium is voor ondernemend gedrag van ZZP'ers valt te betwisten. Van ZZP'ers is namelijk bekend dat zij de eigen opdrachten kiezen. Deze opdrachten verkrijgen zij vaak via hun netwerk van oude werkgevers en collega ZZP'ers (Van den Broek & Withagen, 2007). Uit deze beredenering en op basis van de definitie van Covin en Slevin (1991) valt te concluderen dat ZZP'ers weinig tot geen risico's nemen.

Proactiviteit. Een proactieve houding heeft te maken met het inspelen op veranderingen en behoeften op de markt (Lumpkin & Dess, 1996). Naast de kernactiviteiten die ZZP'ers als werknemer ook zouden moeten uitvoeren, hebben ze nog andere taken. Zo moeten ze de eigen opdrachten verwerven en de eigen administratie doen. Omdat ZZP'ers eigen baas zijn en de eigen onderneming draaiende moet houden, is het eigenlijk noodzakelijk dat ze een proactieve houding aannemen. Toch blijkt uit eerder onderzoek naar ZZP'ers zich niet altijd proactief opstellen. Volgens Pleijster en Van der Valk (2007) houden ze zich namelijk niet of nauwelijks bezig met klantenwerving en investeringen in de onderneming. Het werven van opdrachten besteden ze vaak uit aan bemiddelingsbureaus en de administratie laten ze doen door andere bureaus (Van den Broek & Withagen, 2007). Ze verrichten dus alleen dezelfde

werkzaamheden als werknemers in loondienst en niets extra's. Deze werkzaamheden verkrijgen ze deze niet op eigen initiatief maar alleen door opdrachtverstrekking (Pleijster & Van der Valk, 2007). Uit deze punten valt op te maken dat ZZP'ers niet erg proactief zijn.

Uit de bovenstaande beredeneringen is te veronderstellen dat ZZP'ers eigenlijk niet zoveel ondernemend gedrag vertonen. Ze zijn over het algemeen niet erg innovatief en hebben geen proactieve houding. Wel nemen ze meer risico's dan 'gewone' werknemers en ondernemers. Dit zou betekenen dat ZZP'ers niet onder de klassieke ondernemers geschaard mogen worden. Deze veronderstelling hoeft niet te gelden voor iedere groep ZZP'ers. Daarom wordt deze conclusie getest aan de hand van de volgende hypothese:

H1: ZZP'ers vertonen weinig tot geen ondernemend gedrag.

2.3.2 Ondernemend gedrag en prestatie

De mate van ondernemend gedrag is een belangrijk aspect dat prestatie kan beïnvloeden (Wiklund & Shepherd, 2005; Nybakk & Hansen, 2008). Er zijn dan ook al veel studies gedaan naar de relatie tussen ondernemend gedrag en prestatie (Wiklund & Shepherd, 2005; Burke, Fitzroy & Nolan, 2008). Bijna alle onderzoekers vonden een positief verband en zien ondernemend gedrag als een essentiële factor voor een goede prestatie (Hoang & Antoncic, 2003; Wiklund & Shepherd, 2005; Avlonitis & Salavou, 2007; Nybakk & Hansen, 2008). Daarom wordt per dimensie van ondernemend gedrag gekeken in hoeverre dat invloed heeft op de prestatie van ZZP'ers.

Één van de dimensies van ondernemend gedrag is innovativiteit (Lyon e.a., 2000). Innovatieve personen en organisaties creëren en introduceren nieuwe producten en technologieën wat een buitengewone economische prestatie oplevert waardoor innovativiteit wordt gezien als de motor van economische groei (Brown & Eisenhardt, 1998). Een hoge mate van innovativiteit zorgt er namelijk voor dat kansen kunnen worden nagejaagd (Wiklund & Shepherd, 2005). Theoretisch gezien zou dit ook moeten gelden voor ZZP'ers. Dus wanneer ZZP'ers innovatief gedrag vertonen, verkrijgen zij meer opdrachtgevers, meer opdrachten en daardoor een hogere omzet.

De tweede dimensie van ondernemend gedrag is risico's nemen. Bestaande literatuur over de invloed van de mate van risico's nemen op de prestatie van ondernemers laat verschillende uitkomsten zien (Stull, 2005). Riskante strategieën kunnen volgens Stull (2005) leiden tot meer succes maar ook zeker tot projecten die mislukken. Door de huidige

economische situatie is het helemaal een risico om als zelfstandig ondernemer te starten en is het voor veel ondernemers moeilijk om te overleven. Het nemen van meer risico's leidt over het algemeen tot een betere prestatie dus is het nemen van risico's belangrijk voor ZZP'ers (Nybakk & Hansen, 2008). Wiklund en Shepherd (2005) beweren dat het nemen van risico's pas op langere termijn te zien maar dat het dan zeker de prestatie ten goede komt.

De derde en laatste dimensie van ondernemend gedrag die in dit onderzoek wordt gemeten is proactiviteit. Proactiviteit is het proces van anticiperen op benodigheden, veranderingen en uitdagingen in de toekomst wat kan leiden tot nieuwe kansen (Lumpkin & Dess, 1996). Volgens Zahra en Covin (1995) blijven ondernemers met een proactieve houding voor op hun concurrentie en presteren daardoor beter. Wanneer ZZP'ers een proactieve houding hebben, kunnen zij meer opdrachten bij verschillende opdrachtgevers verwerven en een hogere omzet behalen.

Uit bovenstaande tekst valt te veronderstellen dat prestatie afhangt van de mate van innovativiteit, de risico's die een ZZP'er neemt en de proactieve houding die hij/zij aanneemt. Daaruit kunnen de volgende hypothesen worden opgesteld:

H2: Een ZZP'er presteert beter naarmate hij/zij meer innovatief is.

H3: Een ZZP'er presteert beter naarmate hij/zij meer risico's neemt.

H4: Een ZZP'er presteert beter als hij/zij een proactieve houding heeft.

2.3.3 Netwerksteun en prestatie

Brüderl en Preisendörfer (1998) hebben uit hun onderzoek geconcludeerd dat ondernemers die veel steun krijgen vanuit hun sociale netwerk succesvoller zijn. Voor deze conclusie liggen drie redenen ten grondslag: sociale relaties en contacten zijn belangrijke kanalen om toegang te krijgen tot informatie, netwerkcontacten geven toegang tot klanten en leveranciers en netwerk contacten geven de mogelijkheid om de financiële basis van een onderneming te verbreden (Brüderl & Preisendörfer, 1998). Het sociale netwerk kan op verschillende manieren steun geven, onder andere via onbetaalde actieve hulp en emotionele steun (Brüderl & Preisendörfer, 1998; Allen, 2000). Met emotionele steun kan de ondernemer worden beschermd tegen de negatieve effecten van stressvolle situaties. En onbetaalde hulp helpt de ondernemer direct door oplossingen te bieden voor specifieke problemen (Allen, 2000). De specifieke problemen waar Allen (2000) het over heeft, zijn voor ZZP'ers de boekhouding, overheidsdiensten en verzekeringen. De twee vormen van sociale steun bij de

problemen leiden volgens Allen (2000) tot voordelen met betrekking tot de prestatie van de zelfstandige ondernemer. Een sociaal netwerk levert namelijk kapitaal, klanten, informatie en psychologische steun (Allen, 2000). Uit het onderzoek van Allen (2000) valt daarom op te maken dat wanneer ZZP'ers sociale steun zouden krijgen bij knelpunten, zij beter presteren. Hieruit kunnen de volgende hypothesen worden opgesteld:

H5: Meer emotionele steun van het sociale netwerk leidt tot een betere prestatie.

H6: Meer hulp van het sociale netwerk bij de boekhouding leidt tot een betere prestatie.

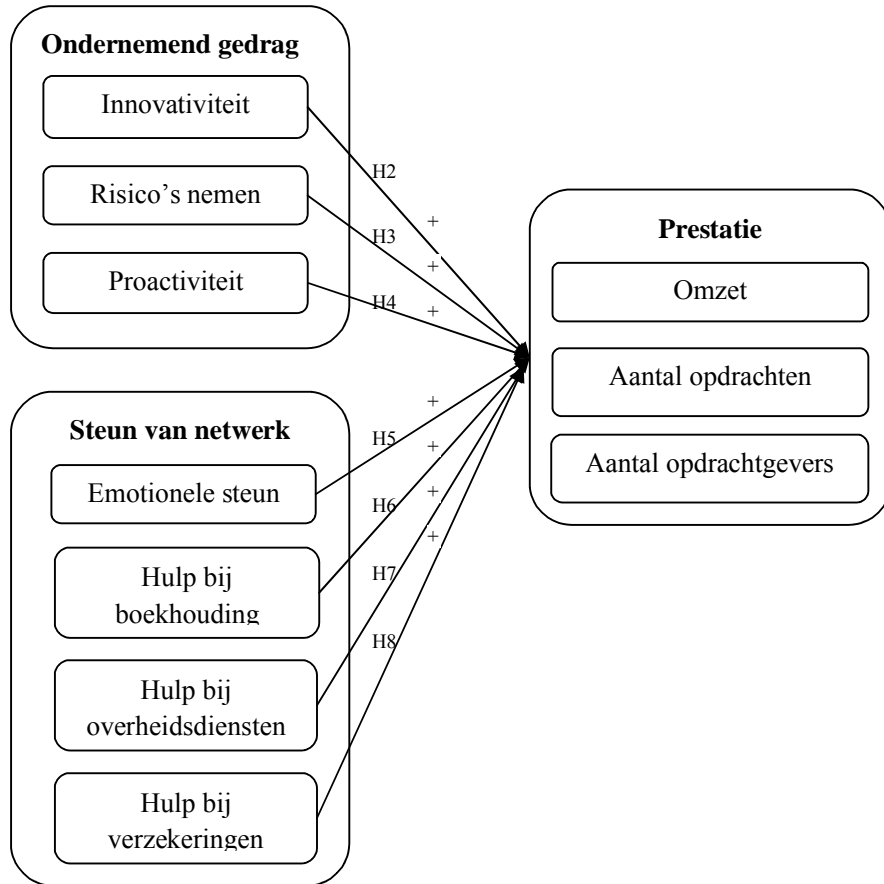
H7: Meer hulp van het sociale netwerk bij overheidsdiensten leidt tot een betere prestatie.

H8: Meer hulp van het sociale netwerk bij verzekeringen leidt tot een betere prestatie.

2.4 Conceptueel model

Uit theorie is het volgende conceptueel model op te maken. Het conceptueel model bevat de drie concepten die in het onderzoek worden meegenomen en de relaties tussen deze concepten. De concepten zijn onderverdeeld in verschillende dimensies die worden gemeten. Het concept prestatie wordt als één geheel gezien. Hypothese 1 is niet in het conceptueel model opgenomen omdat deze de mate van ondernemend gedrag van de ZZP'er meet en niet een relatie tussen de concepten wat bij de andere hypothesen wel het geval is.

Figuur 2 Conceptueel model



3. Onderzoeksmethoden

In dit hoofdstuk wordt allereerst de onderzoeksopzet beschreven. In paragraaf 3.2 wordt ingegaan op de onderzoekspopulatie. Vervolgens wordt beschreven hoe het onderzoek is geoperationaliseerd. Per concept wordt genoemd uit welke dimensies het concept bestaat en welke meetschaal daarvoor wordt gebruikt. Ook wordt er gekeken naar de betrouwbaarheid en validiteit van deze meetinstrumenten. Daarna worden de controle variabelen genoemd en tot slot is in de derde paragraaf het operationalisatieschema te vinden. De laatste paragraaf staat in het teken van de analysestrategie.

3.1 Onderzoeksopzet

Om te onderzoeken in hoeverre ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen en of dit ondernemende gedrag en steun vanuit het informele netwerk van invloed is op de prestatie van ZZP'ers, wordt een hypothese toetsend onderzoek uitgevoerd onder ZZP'ers in Nederland. Bestaande theorieën over ondernemerschap en netwerksteun worden losgelaten op de specifieke doelgroep ZZP'ers. Daarmee wordt getoetst of deze theorieën ook gelden voor ZZP'ers. Het onderzoek is gericht op het ontwikkelen van meer kennis over het begrip ZZP'er. De data wordt verzameld met behulp van een digitale vragenlijst (zie bijlage 1) die is ontworpen in het programma Examine. Via een weblink is deze vragenlijst te bereiken. Hierin worden de ZZP'ers gevraagd naar hun prestatie, in hoeverre zij ondernemend zijn en steun krijgen vanuit hun informele sociale netwerk. Deze vragenlijst is opgebouwd uit zeventien vragen en is opgesteld in samenwerking met studiegenoot Mandy van Tilborg. Haar onderzoek naar het sociaal kapitaal van ZZP'ers sluit dusdanig aan dat een gezamenlijke vragenlijst mogelijk is. De vragenlijst wordt verspreid via meerdere kanalen. Allereerst via grote overkoepelende organisaties waar ZZP'ers zich bij kunnen aansluiten, FNV Zelfstandigen en Platform Zelfstandige Ondernemers. Zij zullen de vragenlijst via hun website, LinkedIn pagina en nieuwsbrief verspreiden. Daarnaast worden er oproepen geplaatst op verschillende forums en platforms op internet waar ZZP'ers samenkomen. Voorbeelden hiervan zijn: ZZPweb, Communicatiewinkel, Lancelots, zzpeiland en B2Bcontact. Tot slot gaat er een mailing uit naar het eigen netwerk van familie, vrienden en kennissen. De uitkomsten van de survey worden vervolgens geanalyseerd in SPSS en uit die analyses worden de conclusies getrokken.

3.2 Onderzoekspopulatie

De sample van dit onderzoek bestaat uit ZZP'ers in Nederland met een onderneming van maximaal tien jaar oud. Veel bestaand onderzoek naar zelfstandig ondernemerschap is gericht op startende ondernemers. Omdat deze literatuur wordt gebruikt in dit onderzoek, zal ook hier de startende zelfstandig ondernemer met een onderneming van maximaal tien jaar oud centraal staan. In het onderzoek worden alle soorten ZZP'ers, in alle mogelijke branches meegenomen. In veel onderzoek naar ZZP'ers worden de primaire sectoren als de agrarische sector en handel bewust niet meegenomen. Maar binnen deze sectoren zijn altijd al veel zelfstandigen werkzaam geweest voordat het begrip ZZP'er haar intrede deed. Het zou dus een gemis zijn als deze groepen worden uitgesloten van deelname.

Het schatten van de totale omvang van de onderzoekspopulatie is lastig. Hoeveel ZZP'ers er op dit moment in Nederland actief zijn, is namelijk moeilijk in te schatten. Volgens het EIM³ waren er in 2006 ongeveer 300.000 ZZP'ers werkzaam, terwijl de FNV op dat moment het aantal ZZP'ers al op 550.000 schatte (Pleijster & Van der Valk, 2007). In 2008 waren er volgens de Kamer van Koophandel 414.000 ZZP'ers. Deze getallen zijn erg uiteenlopend waardoor het lastig is om de totale omvang van de onderzoekspopulatie te bepalen. Naar schatting zullen ongeveer 55.000 ZZP'ers direct en indirect worden benaderd om mee te werken aan het onderzoek. Dit valt te concluderen omdat Platform Zelfstandige Ondernemers 20.000 en FNV Zelfstandigen al 30.000 leden heeft. Om de betrouwbaarheid en validiteit van de resultaten garanderen, is het belangrijk om ongeveer 400 vragenlijsten terug te krijgen. Dit is berekend aan de hand van een steekproefcalculator⁴.

3.3 Operationalisatie

Een goed wetenschappelijk onderzoek moet betrouwbaar en valide zijn (Field, 2005). Met betrouwbaarheid wordt bedoeld dat metingen bij herhaling steeds hetzelfde resultaat opleveren. Validiteit staat voor de mate waarin een meetschaal ook daadwerkelijk het bedoelde concept in beeld brengt. Daarom is het noodzakelijk dat er meetinstrumenten worden gebruikt die betrouwbaar en valide zijn. De betrouwbaarheid van een meetinstrument

³ EIM voert economisch en sociaal beleidsonderzoek uit voor overheden, beleidsinstanties, branche- en koepelorganisaties.

⁴ <http://www.journalinks.be/steekproef/>

wordt meestal getest door de cronbach's alfa uit te rekenen. Bij een cronbach's alfa van $\alpha > .7$ mag een meetinstrument betrouwbaar worden genoemd (Field, 2005). Validiteit van een meetinstrument kan worden getest door middel van een factoranalyse of de interne correlatie tussen de dimensies van een variabele. De factoranalyse meet de factoranalyseerbaarheid van de items in een schaal, dus of de items hetzelfde construct meten. Als meerdere ladingen van een factor rond .5 zijn, is de schaal valide (Field, 2005). Bij een sample van meer dan 300 is de factor hoogstwaarschijnlijk sowieso stabiel waardoor er ook lage scores tussen mogen zitten. De interne correlatie kan bijvoorbeeld worden berekend met de bivariate Pearson correlatiecoëfficiënt. Een hoge correlatiecoëfficiënt geeft aan dat er een sterk verband bestaat tussen de dimensies. In dat geval is het valide om de dimensies te gebruiken om de variabele te toetsen. Een correlatiecoëfficiënt van $r > .5$ wordt als aanzienlijk beschouwd (Field, 2005). Hieronder wordt kort uitgelegd welke meetinstrumenten worden gebruikt en in hoeverre deze betrouwbaar en valide zijn voor dit onderzoek. De betrouwbaarheid en validiteit van de meetinstrumenten in dit onderzoek zijn berekend met SPSS.

3.3.1 Ondernemend gedrag

Om ondernemend gedrag in micro-ondernemingen en bij zelfstandige ondernemers beter te begrijpen is het volgens Nybakk en Hansen (2008) nodig om een meetschaal te gebruiken waar de dimensies innovativiteit, proactiviteit en risico's nemen worden gemeten. De Entrepreneurial Orientation schaal van Stull (2005) bevat die onderdelen innovatie, proactiviteit en risico's nemen. Volgens Lumpkin en Dess (1996) worden de drie aspecten vooral op organisatieniveau gebruikt maar komen ze ook voor op andere niveaus. Wat betekent dat het Entrepreneurial Orientation construct zichzelf ook leent voor onderzoeken op individueel analyseniveau. Daarbij bevat het construct het element 'gedrag', waarmee wordt bedoeld dat de drie aspecten innovativiteit, proactiviteit en risico's nemen concrete activiteiten van werknemers/ondernemers zijn om doelen te bereiken (Stull, 2005). Daarom zal de meetschaal van Stull (2005) in dit onderzoek worden gebruikt om ondernemend gedrag te meten. Aan de hand van vijftien items in een 5 punts-Likertschaal wordt onderzocht in welke mate ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen. Per dimensie zijn er vijf items die de dimensie meten. De schaal bevat vijf keuzemogelijkheden van zeer mee oneens tot zeer mee eens. Per item kan een minimale score van één en een maximale score van vijf gehaald worden. Per dimensie van vijf items is de hoogste score 25. Een score van bijvoorbeeld 20 op de dimensie innovativiteit betekent dat de ZZP'er zeer innovatief is.

Om de validiteit van de meetschaal te bepalen zal de factoranalyse worden toegepast. De factoranalyse wijst uit dat de drie items van ondernemend gedrag statistisch gezien tot dezelfde schaal behoren (tabel 2). Om betrouwbaarheid te garanderen worden de cronbach's alfa's uitgerekend voor de EO-schaal. De schaal van Stull (2005) met de dimensies innovativiteit, risico's nemen en proactiviteit is al vaak gebruikt en heeft zijn betrouwbaarheid bewezen (Brown, Davidsson & Wiklund, 2001). In het onderzoek van Stull (2005) was de cronbach's alfa $\alpha = .760$. In dit onderzoek is de cronbach's alfa van de variabele ondernemend gedrag zelfs iets hoger, namelijk $\alpha = .768$. Per dimensie zijn de cronbach's alfa's in dit onderzoek $\alpha = .729$, $\alpha = .693$ en $\alpha = .704$ voor respectievelijk innovativiteit, risico's nemen en proactiviteit. Dit betekent dat de schaal van Stull (2005) als betrouwbaar kan worden beschouwd.

Tabel 1 Factor Score Covariantie Matrix – EO-schaal

| Factor | 1 | 2 | 3 |
|--------|-------|-------|-------|
| 1 | .902 | | |
| 2 | .486 | .874 | |
| 3 | 1.196 | -.426 | 2.328 |

3.3.2 Netwerksteun

Een meetschaal die regelmatig wordt gebruikt om netwerksteun van een zelfstandig ondernemer te meten, is die van Brüderl en Preisendörfer (1998). De vier variabelen die in deze schaal worden gebruikt, zijn: steun van sterke banden (familie en vrienden), steun van zwakke banden (kennissen etc.), actieve hulp van levenspartner en emotionele steun van levenspartner. Uit het onderzoek van Brüderl en Preisendörfer (1998) is gebleken dat sterke banden belangrijker zijn dan zwakke banden, daarom wordt het item zwakke banden niet meegenomen in het onderzoek. Om het meer toe te spitsen op ZZP'ers wordt de dimensie actieve hulp vertaald in knelpunten van ZZP'ers, te weten: hulp bij de boekhouding, hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen. Naast deze drie dimensies wordt de dimensie emotionele steun meegenomen. De vier dimensies worden gemeten door te kijken naar of de ZZP'ers op de vier gebieden steun en/of hulp ontvangen van hun informele netwerk van sterke banden: familie, levenspartner en vrienden. De respondenten kunnen per categorie invullen of ze wel of geen steun/hulp ontvangen. Deze drie items worden vervolgens bij elkaar opgeteld waardoor er één dimensie ontstaat.

De variabele netwerksteun is wel afgeleid van een bestaande schaal maar wordt niet echt met een bestaande schaal gemeten. Daarom is het belangrijk om de validiteit te testen, wat betekent dat er wordt gekeken of de gekozen dimensies ook echt het construct meten. Dit wordt getoetst door middel van de interne correlatiecoëfficiënt. De vier dimensies van de onafhankelijke variabele netwerksteun: emotionele steun, hulp bij de boekhouding, hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen blijken positief gecorreleerd en overwegend significant: $r = .187^*$, $r = -.002$, $r = .211^*$, $r = .359^*$, $r = .362^*$ en $r = .310^*$ (bijlage 3.2). De vier items kunnen worden gebruikt om de variabele netwerksteun te meten zonder dat het onderzoek daardoor minder valide wordt. Om betrouwbaarheid van de schaal te garanderen is de cronbach's alfa berekend. Voor het totale construct netwerksteun bestaande uit de vier dimensies emotionele steun, hulp bij de boekhouding, hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen is de cronbach's alfa $\alpha = .421$. Wanneer het de dimensie emotionele steun wordt weggelaten is de cronbach's alfa $\alpha = .597$. Omdat de dimensies ieder apart gerelateerd worden aan de afhankelijke variabele is het niet noodzakelijk dat de cronbach's alfa van het gehele construct hoog is.

3.3.3 Prestatie

De afhankelijke variabele in het onderzoek is prestatie. Prestatie moet volgens Dess e.a. (2003) worden gemeten aan de hand van meerdere items. Daarom is er voor dit onderzoek gezocht naar meerdere passende items. Nederlandse onderzoeksbureaus gebruikten in relatie tot ZZP'ers vaak de items omzet, aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers om prestatie te meten (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). Om die reden zijn deze drie items gekozen om prestatie te meten. Zo sluit dit onderzoek goed aan bij bestaand onderzoek. De drie items samen vormen één afhankelijke variabele: prestatie.

Voor de dimensies binnen de afhankelijke variabele prestatie is ook de interne correlatie berekend. Omdat de drie dimensies omzet, aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten met een ongelijk aantal categorieën worden gemeten, moeten de dimensies eerst worden gestandaardiseerd. Standaardiseren is het gelijkstellen van gemiddelden en varianties waardoor er een eerlijker en meer accuraat beeld wordt gevormd (McCall, 2000). Uit de correlatieanalyse blijkt dat de correlatie tussen de drie dimensies aantal opdrachten, aantal opdrachtgevers en omzet niet heel hoog is (bijlage 3.3). De dimensie omzet past niet bij de andere twee dimensies: $r = .052$ en $r = .004$. Als deze wordt weggelaten is de correlatie tussen aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers $r = .695$, en significant bij $p < .01$. Om het

onderzoek zo betrouwbaar mogelijk te maken, zullen de hypothesen allen een keer getoetst worden op de twee dimensies aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten samen (prestatie1) en een keer apart op de dimensie omzet (prestatie2).

3.3.4 Controle variabelen

In wetenschappelijk onderzoek wordt veel gebruikt gemaakt van dezelfde controlevariabelen. Zo worden leeftijd en geslacht vrijwel altijd meegenomen. Voor onderzoek naar netwerksteun en menselijk kapitaal van zelfstandige ondernemers zijn volgens Brüderl en Preisendörfer (1998) voornamelijk de variabelen opleiding en werkervaring van belang. Als er wordt gekeken naar de prestatie van zelfstandig ondernemers worden ook deze variabelen vaak meegenomen (Burke e.a., 2008). Veel zelfstandige ondernemers doen namelijk eerst ervaring op door hetzelfde werk uit te voeren voor een werkgever voordat ze voor zichzelf beginnen (Burke e.a., 2008). Volgens Hessels en Vroonhof (2003) is ongeveer tweederde van de zelfstandigen een eigen bedrijf gestart vanuit een baan in loondienst. En uit onderzoek van Van den Broek en Withagen (2007) is gebleken dat het merendeel van de zelfstandigen (89%) ongeveer tien jaar werkervaring heeft voordat hij/zij als zelfstandig ondernemer begint. Na aanleiding van deze onderzoeken is werkervaring van de ZZP'er in te delen in drie categorieën: ervaring met de werkzaamheden, ervaring met het zelfstandig ondernemerschap en ervaring in de industrie. Samengevat zullen de variabelen leeftijd, geslacht, opleidingsniveau, werkervaring (drie) en de sector waarin de onderneming zich bevindt, worden meegenomen als controlevariabelen.

3.3.5 Operationalisatieschema

In bijlage 1 is de vragenlijst te vinden. De eerste vragen in de vragenlijst zijn vragen over de ZZP'er en diens onderneming. Deze kunnen als controlevariabelen worden gebruikt. Hierbij kan gedacht worden aan sexe, leeftijd, opleidingsniveau en werkervaring, maar ook de industrie waarin de ZZP'er werkzaam is en het jaar van oprichting. Vervolgens komen drie vragen over het concept prestatie. Prestatie wordt gemeten aan de hand van omzet, aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers. Daarna volgt een vraag bestaande uit vijftien stellingen die ondernemend gedrag meet. Vragen dertien, veertien, vijftien en zestien gaan over de relaties en hulpbronnen van de ZZP'er. De laatste drie items van vraag dertien en de laatste vier van vraag veertien worden gebruikt voor dit onderzoek. De laatste vraag over de manier

waarop de ZZP'er bij de vragenlijst is gekomen, is opgenomen voor de meewerkende organisaties. Hieronder volgt het operationalisatieschema.

Tabel 1 Operationalisatieschema

| Concept | Dimensies | Specifieke uitleg | Vraag |
|---------------------|----------------------------|---|---------|
| Controle variabelen | Geslacht | | 1 |
| | Leeftijd | In jaren | 2 |
| | Opleidingsniveau | | 3 |
| | Werkervaring | In jaren | 4, 5, 6 |
| | Sector | | 7 |
| | Leeftijd onderneming | In jaren, maximaal 11 jaar | 8 |
| Prestatie | Aantal opdrachtgevers | Per jaar | 9 |
| | Aantal opdrachten | Per jaar | 10 |
| | Omzet | In euro's per jaar | 11 |
| Ondernemend gedrag | Innovatie | Neiging van individu om nieuwe ideeën en producten te ontwikkelen | 12 |
| | Risico's nemen | Ondernemen in het onbekende, durven risico's te nemen | 12 |
| | Proactiviteit | Anticiperen van individu op o.a. veranderingen in de organisatie | 12 |
| Netwerksteun | Emotionele steun | Steun van familie, levenspartner en/of vrienden | 13, 14 |
| | Hulp bij boekhouding | Actieve hulp van familie, levenspartner en/of vrienden | 13, 14 |
| | Hulp bij overheidsdiensten | Actieve hulp van familie, levenspartner en/of vrienden | 13, 14 |
| | Hulp bij verzekeringen | Actieve hulp van familie, levenspartner en/of vrienden | 13, 14 |

3.4 Analysestrategie

In het resultatenhoofdstuk worden allereerst de variabelen beschreven die in dit onderzoek worden meegenomen. Dit gebeurt op basis van de normale verdeling en frequenties. Daarna worden er t-toetsen uitgevoerd om verschillen tussen de variabelen te achterhalen. Voor de controle variabele geslacht is dat de Independent-Samples t-toets en voor de overige controle variabelen de One-Way ANOVA. Om te onderzoeken of er een lineair verband bestaat tussen de variabelen worden vervolgens een correlatieanalyse en een regressieanalyse uitgevoerd. De correlatieanalyse meet in welke mate twee variabelen (bijvoorbeeld innovativiteit en prestatie) met elkaar samenhangen en of dit verband positief of negatief is. De correlatieanalyse is in dit onderzoek eerder gebruikt om de betrouwbaarheid van de constructen netwerksteun en prestatie te meten. De regressieanalyse zal vervolgens worden uitgevoerd om de richting van de gestelde relaties te testen. Omdat de richting van de relatie nog niet helemaal zeker is, wordt er een two-tailed test uitgevoerd.

4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten beschreven. De eerste paragraaf staat in het teken van de beschrijvende statistiek. Daarin worden de kenmerken van de sample beschreven, vervolgens de variabelen en tot slot de verschillen tussen de groepen controlevariabelen op basis van de hoofdvariabelen. In de tweede paragraaf worden de resultaten van de correlatie- en regressieanalyse genoemd. Tot slot worden in de laatste paragraaf de meest opvallende resultaten benoemd en analyses met de controlevariabelen beschreven.

4.1 Beschrijvende statistiek

4.1.1 Sample

Het aantal respondenten dat uiteindelijk heeft meegewerkt aan het onderzoek is $N = 436$. De man/vrouw verdeling binnen de steekproef is 237/199. De gemiddelde leeftijd is 45 jaar en ongeveer 81% is tussen de 35 en 58 jaar. De hoogstgenoten opleiding is vrij hoog, ongeveer 80% heeft een afgeronde HBO opleiding of hoger. De respondenten hebben gemiddeld 4,6 jaar ervaring met het zelfstandig ondernemerschap, 13,3 jaar ervaring met het type werkzaamheden en ruim 10 jaar ervaring in de industrie. Het merendeel van de respondenten is werkzaam in de sector 'overige zakelijke dienstverlening', namelijk 211 respondenten. Op de vraag hoe de respondenten bij de vragenlijst zijn gekomen, is gebleken dat het merendeel (57.8%) de oproep om de vragenlijst in te vullen via FNV Zelfstandigen heeft ontvangen. Ruim 13% heeft aangegeven de oproep op een forum op internet te hebben gevonden en 10.3% via familie, vrienden en/of kennissen. Slechts 41 respondenten (9.4%) is via PZO aan de vragenlijst gekomen en 1.6% via collega ZZP'ers. De overige 7.6% geeft aan via een andere weg te zijn geïnformeerd. Veel voorkomende antwoorden bij de keuzemogelijkheid 'anders, namelijk...' zijn: LinkedIn, InInterim en Onebizz. De bovengenoemde cijfers zijn te vinden in bijlage 2.

4.1.2 Variabelen

Om een goed beeld te krijgen in hoeverre ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen, hulp ontvangen van hun informele netwerk en hoe zij presteren, worden allereerst de variabelen uitgebreid beschreven. Aan de hand van analyses in SPSS wordt per variabele de frequentie beschreven en gekeken of de variabele normaal verdeeld is.

Ondernemend gedrag. Uit de histogrammen in bijlage 4.1 lijken de dimensies innovativiteit, risico's nemen en proactiviteit normaal verdeeld te zijn. Om te onderzoeken in hoeverre ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen worden de scores van de vijf items binnen de drie dimensies bij elkaar opgeteld. Op de mate van innovativiteit scoren de ZZP'ers gemiddeld 19.1 punten. Dat is 76.4%, van het maximale aantal van 25 punten. Risico's nemen is met 16 punten goed voor 64% van het maximaal aantal punten voor ondernemend gedrag. Tot slot scoren de ondervraagde ZZP'ers gemiddeld 19.2 punten op proactiviteit dat 76.8% van het totaal aantal punten is. De scores zijn boven het gemiddelde van de schaal, wat betekent dat ZZP'ers wel degelijk ondernemend gedrag vertonen. Hypothese één, waar wordt verwacht dat ZZP'ers weinig tot geen ondernemend gedrag vertonen, wordt dan ook verworpen.

Netwerksteun. De dimensies van de variabele netwerksteun: emotionele steun, hulp bij de boekhouding, hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen lijken aan de hand van histogrammen normaal verdeeld. Uit de beschrijvende statistiek in bijlage 4.2 blijkt dat de ondervraagde ZZP'ers wel emotionele steun maar weinig directe hulp ontvangen van hun informele netwerk. Zo ontvangt 80.7% emotionele steun van het informele netwerk. Dat informele netwerk bestaat uit familie, vrienden en levenspartner. Het percentage van emotionele steun is beduidend hoger dan die van onbetaalde hulp van het informele netwerk. Slechts 24.1% zegt hulp te krijgen bij de boekhouding. Bij overheidsdiensten krijgt het merendeel van de ondervraagde ZZP'ers helemaal geen hulp; 8.9% geeft aan hulp van hun informele netwerk te ontvangen bij overheidsdiensten. Voor de variabele hulp bij verzekeringen geldt dat slechts 16.5% van de ZZP'ers hulp ontvangt vanuit het informele netwerk. De meeste steun komt van de levenspartner, vervolgens kloppen de ZZP'ers aan bij hun vrienden en de minste hulp ontvangen zij van familie.

Prestatie. Gezien de histogrammen in bijlage 4.3 lijken de dimensies van prestatie normaal te zijn verdeeld. Prestatie wordt gemeten aan de hand van drie dimensies, aantal opdrachtgevers per jaar, aantal opdrachten per jaar en omzet per jaar. Het gemiddeld aantal opdrachtgevers van de ondervraagde ZZP'ers is 3 tot 6 per jaar. Deze categorie is goed voor 37.8% van de respondenten. 18.6% van de respondenten geeft aan 3 of minder opdrachtgevers per jaar te hebben, terwijl 17.9% 15 of meer opdrachtgevers heeft. Het gemiddeld aantal opdrachten per jaar ligt iets hoger, namelijk in de categorie 6 tot 9. Dat is opvallend omdat slechts 14% van de respondenten deze categorie heeft aangekruist. De grootste categorie is namelijk categorie 15 of meer opdrachten per jaar. Deze bevat 30.7% van de respondenten.

Categorie 3 tot 6 opdrachten per jaar is goed voor 25.9% van de respondenten en 16.5% geeft aan minder dan 3 opdrachten per jaar te hebben. De gemiddelde omzet van de ZZP'ers ligt tussen de 50.000 en 75.000 euro per jaar. In deze categorie is 17.2% van de respondenten te vinden. De grootste categorie is 25.000 tot 50.000 wat betekent dat 25.5% van de ZZP'ers tussen de 25.000 en 50.000 euro per jaar omzet. Ongeveer 21% verdient minder dan 25.000 euro per jaar en een klein aantal (3.9%) zet meer dan 200.000 euro per jaar om.

4.1.3 Verschillen tussen groepen

Om inzicht te krijgen in mogelijke verschillen tussen groepen waarnemingen wordt de t-toets uitgevoerd. Om vast te stellen of de gemiddelden van twee groepen aan elkaar gelijk zijn, wordt de Independent-Samples t-toets uitgevoerd en voor meerdere groepen gebeurt dat met behulp van de One-Way ANOVA (Huizingh, 2002). Uit deze testen zal blijken of er verschillen bestaan tussen bijvoorbeeld ondernemend gedrag onder mannen en vrouwen of welke sector meer hulp ontvangt van het sociale netwerk. Wanneer de uitkomst significant is, bestaat er een verschil tussen de groepen. Is deze niet significant bestaat er geen verschil en zijn de groepen ongeveer gelijk verdeeld. Voor alle combinaties tussen variabelen en controle variabelen zijn t-toetsen uitgevoerd. De Independent-Samples t-toets is te vinden in bijlage 5 en de One-Way ANOVA in tabel 3.

Uit de Independent-Samples t-toets (bijlage 5.1) is gebleken dat er op het gebied van innovatie en proactiviteit vrijwel geen verschillen zijn tussen mannen vrouwen. In de mate van risico's is wel een verschil gevonden, vrouwen blijken meer risico's te nemen dan mannen. Bij de variabele netwerksteun is de meest opvallende dimensie emotionele steun. Deze is namelijk als enige significant. Het blijkt dat vrouwen significant meer emotionele steun ontvangen dan mannen. Bij de variabele prestatie is alleen omzet significant. Het blijkt dat mannen gemiddeld een hogere omzet behalen dan vrouwen.

De One-Way ANOVA is uitgevoerd voor de controlevariabelen leeftijd, opleiding, sector, ervaring met zelfstandig ondernemerschap, ervaring met de werkzaamheden en ervaring in de industrie. Uit tabel 3 valt op te maken dat voor de controlevariabele leeftijd de dimensies innovatie, risico's nemen, emotionele steun en hulp bij de boekhouding significant zijn. Dat houdt in dat de verschillende leeftijdscategorieën significant van elkaar verschillen als het gaat om de mate van innovatie, de mate van risico's nemen, de emotionele steun en de hulp bij de boekhouding die zij ontvangen van hun informele netwerk. Leeftijd lijkt weinig invloed te hebben op de verdeling binnen de overige dimensies: proactiviteit, hulp bij

overheidsdiensten, hulp bij verzekeringen en prestatie1 en 2. Jonge ZZP'ers (tussen 20-29 jaar) zijn niet erg innovatief, nemen weinig risico's, krijgen weinig emotionele steun en hulp bij de boekhouding. Tot 50 jaar vertonen ZZP'ers steeds meer ondernemend gedrag en ontvangen zij steeds meer hulp vanuit het informele netwerk. ZZP'ers in de categorie 50-59 jaar scoren het hoogst op de mate van innovativiteit en de mate van risico's nemen. De meeste emotionele steun wordt ontvangen door de categorie 60-69 jaar. Deze categorie ontvangt ook de meeste hulp bij de boekhouding.

Tabel 2 One-Way ANOVA

| | Leeftijd | Opleiding | Sector | Ervaring ZO | Ervaring W | Ervaring IN |
|----------------------------|----------|-----------|--------|-------------|------------|-------------|
| Innovatie | .013* | .216 | .015* | .897 | .136 | .537 |
| Risico | .000* | .001* | .060 | .672 | .000* | .001* |
| Proactiviteit | .095 | .783 | .649 | .994 | .535 | .851 |
| Emotionele steun | .008* | .014* | .002* | .454 | .001* | .174 |
| Hulp bij boekhouding | .047* | .107 | .188 | .258 | .484 | .301 |
| Hulp bij overheidsdiensten | .551 | .743 | .865 | .541 | .745 | .655 |
| Hulp bij verzekeringen | .084 | .906 | .400 | .413 | .028* | .214 |
| Prestatie1 | .356 | .006* | .010* | .000* | .980 | .125 |
| Prestatie2 | .419 | .721 | .158 | .010* | .001* | .000* |

* Significant bij $p < .05$

Wanneer de One-Way ANOVA wordt uitgevoerd voor de variabele opleiding blijkt dat de mate van risico's nemen, de mate van emotionele steun die ZZP'ers ontvangen en het aantal opdrachtgevers en opdrachten die ZZP'ers hebben, verschilt per opleidingsniveau. ZZP'ers met een MBO opleiding nemen de minste risico's en de ZZP'ers met een WO opleiding de meeste. ZZP'ers met een HBO opleiding ontvangen de meeste emotionele steun vanuit het informele netwerk, terwijl ZZP'ers die alleen de middelbare school hebben afgerond de minste emotionele steun ontvangen. ZZP'ers met een WO opleiding hebben het minst aantal opdrachtgevers en opdrachten en ZZP'ers met een afgeronde MBO het meest.

Het is overigens wel zo dat hoe hoger de opleiding, hoe meer omzet de ZZP'er maakt. Voor de andere dimensies lijkt opleidingsniveau geen verschil te maken.

Bij de controlevariabele sector is naast de dimensies innovatie en prestatie1 wederom emotionele steun significant. Tussen de verschillende sectoren bestaat er dus ook een verschil in mate van emotionele steun dat de ZZP'er ontvangt. ZZP'ers die werkzaam zijn in de horeca geven aan weinig emotionele steun te ontvangen van het informele netwerk. ZZP'ers in de sectoren gezondheidszorg en overige dienstverlening ontvangen juist veel emotionele steun. Een opvallend resultaat is dat ZZP'ers die werkzaam zijn in de sectoren industrie en gezondheidszorg als meest innovatief worden bestempeld. ZZP'ers die werkzaam zijn in de bouw en installatie zijn volgens deze resultaten het minst innovatief. Uit de resultaten blijkt ook dat ZZP'ers in de sector handel en reparatie het grootste aantal opdrachtgevers en opdrachten heeft. ZZP'ers in de sectoren vervoer en opslag en overige dienstverlening geven aan het minst aantal opdrachtgevers en opdrachten te hebben.

Een opvallend resultaat bij de controlevariabele ervaring is dat ZZP'ers met meer dan 10 jaar ervaring met het zelfstandig ondernemerschap steeds minder omzetten. De dimensie ervaring met de werkzaamheden levert meer verschillen op. Zo zijn naast prestatie2 de dimensies risico's nemen, emotionele steun en hulp bij verzekeringen significant (tabel 3). De mate van risico's nemen neemt af naarmate ZZP'ers meer werkervaring hebben. ZZP'ers met weinig ervaring met de werkzaamheden, nemen dan ook meer risico's. Een uitschieter is dat wanneer ZZP'er 40 tot 45 jaar ervaring met de werkzaamheden hebben, zij nog maar heel weinig risico's nemen. ZZP'ers met 30 tot 34 jaar ervaring met de werkzaamheden beweren weinig emotionele steun te ontvangen. De ZZP'ers in de andere categorieën blijken beduidend meer emotionele steun te ontvangen vanuit het informele netwerk. Bij de dimensie hulp bij verzekeringen is de categorie 35-39 jaar werkervaring een uitschieter. Deze groep zegt de meeste hulp te ontvangen van het informele netwerk. ZZP'ers met weinig werkervaring zetten steeds meer om. Na ongeveer 25 jaar ervaring met de werkzaamheden stagneert de omzet en gaan zij steeds minder verdienen. De laatste controlevariabele is ervaring in de industrie. Uit de resultaten blijkt dat ZZP'ers met 10 tot 14 jaar ervaring in de industrie de meeste risico's nemen. ZZP'ers in de categorie 40-45 jaar ervaring in de industrie nemen juist de minste risico's nemen. Net als bij ervaring met de werkzaamheden lijkt de omzet van ZZP'ers die tot ongeveer 25 jaar ervaring in de industrie hebben te stijgen. Daarna daalt de omzet iets om vervolgens weer te stijgen als zij meer dan 35 jaar ervaring in de industrie hebben.

4.2 Resultaten van de correlatie- en regressieanalyse

4.2.1 Correlatieanalyse

Of de variabelen in dit onderzoek met elkaar correleren wordt getoetst door per verwachte relatie de correlatiecoëfficiënt uit te rekenen. De afhankelijke variabele prestatie is na aanleiding van de betrouwbaarheidsanalyse opgesplitst in twee onderdelen: prestatie1 (aantal opdrachten plus aantal opdrachtgevers) en prestatie2 (omzet). De analyses worden dus tweemaal uitgevoerd voor een andere afhankelijke variabele. De correlatiematrix is te vinden in tabel 4. Daarin zijn naast de correlaties de gemiddelden en standaarddeviaties van de variabelen genoemd. Uit tabel 4 is op te maken dat maar 2 van de 14 onderzochte relaties (hypothesen) significant zijn.

Bij de variabele ondernemend gedrag zijn twee relaties significant. Zo blijkt uit tabel 4 dat er een positieve relatie bestaat tussen de mate van innovativiteit en omzet (prestatie2) en proactiviteit en omzet. Deze zijn namelijk positief gecorreleerd en significant. De relaties tussen risico's nemen en prestatie zijn niet significant. Opvallend is wel dat risico's nemen en prestatie1 negatief gecorreleerd zijn, wat betekent dat wanneer ZZP'ers meer risico's nemen zij minder opdrachtgevers en opdrachten hebben.

De dimensies van netwerksteun zijn allemaal niet significant voor prestatie. Dit betekent dat emotionele steun dus weinig invloed heeft op de prestatie van ZZP'ers in termen van aantal opdrachten, aantal opdrachtgevers en omzet. Uit tabel 4 blijkt dat de correlatie tussen hulp bij de boekhouding en prestatie1 negatief gecorreleerd is, net als de relatie tussen hulp bij de boekhouding en omzet. Dit houdt in dat wanneer ZZP'ers hulp bij de boekhouding krijgen van hun informele netwerk, zij minder goed presteren. Ook de correlatiecoëfficiënten van hulp bij overheidsdiensten en hulp bij verzekeringen zijn negatief. Dit betekent dat de drie variabelen van onbetaalde hulp een negatieve invloed uitoefenen op de prestatie van ZZP'ers.

Tabel 3 Correlatiematrix

| | | Gemiddelde | Standaard deviatie | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|----------------------------|------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------|------|
| 1 | Innovatie | 19.10 | 2.800 | | | | | | | | |
| 2 | Risico's nemen | 16.00 | 3.151 | .165** | | | | | | | |
| 3 | Proactiviteit | 19.21 | 2.509 | .583** | .111* | | | | | | |
| 4 | Emotionele steun | 1.71 | 1.100 | .067 | .136** | .088 | | | | | |
| 5 | Hulp bij boekhouding | .27 | .507 | .016 | .012 | .048 | .187** | | | | |
| 6 | Hulp bij overheidsdiensten | .10 | .335 | .082 | -.053 | .082 | -.002 | .359** | | | |
| 7 | Hulp bij verzekeringen | .20 | .494 | .008 | -.042 | .066 | .211** | .362** | .310** | | |
| 8 | Prestatie 1 | .01 | 1.840 | .055 | -.049 | .031 | .002 | -.016 | -.032 | -.065 | |
| 9 | Prestatie 2 | .00 | 1.000 | .176* | .054 | .240** | .037 | -.022 | -.006 | -.046 | .030 |

** correlatie is significant bij .01

* correlatie is significant bij .05

4.2.2 Regressieanalyse

Door middel van een regressieanalyse zal worden bepaald hoe de relaties die getest worden in de hypothesen precies in elkaar zitten. In tabel 5 staan de regressiemodellen op basis van de afhankelijke variabele prestatie1, tabel 6 laat de regressiemodellen voor prestatie2 zien. In beide tabellen wordt de Adjusted R-Square, B en het significantieniveau genoemd. Per hypothese worden de resultaten van de correlatie- en regressieanalyse beschreven.

Tabel 4 Regressiemodel - prestatie1: aantal opdrachten + aantal opdrachtgevers

| | | Prestatie 1 | | |
|---------|------------------------|---------------------|-------|------|
| | | Adj. R ² | B | Sig. |
| Model 1 | (Constant) | .001 | -.685 | .261 |
| | Innovatie | | .036 | .252 |
| Model 2 | (Constant) | .000 | .468 | .307 |
| | Risico | | -.029 | .303 |
| Model 3 | (Constant) | -.001 | -.435 | .524 |
| | Proactiviteit | | .023 | .515 |
| Model 4 | (Constant) | -.002 | -.001 | .996 |
| | Emotionele steun | | .004 | .963 |
| Model 5 | (Constant) | -.002 | .022 | .829 |
| | Hulp boekhouding | | -.060 | .732 |
| Model 6 | (Constant) | -.001 | .023 | .801 |
| | Hulp overheidsdiensten | | -.179 | .499 |
| Model 7 | (Constant) | .002 | .054 | .568 |
| | Hulp verzekeringen | | -.242 | .176 |

* Significant bij $p < .05$

Uit de Adjusted R² van model 1 blijkt dat innovativiteit zo goed als niets van de variatie in de variabele prestatie1 verklaard. Ook is het model niet significant. Wanneer ZZP'ers innovatief gedrag vertonen, heeft dat geen invloed op het aantal opdrachten en aantal opdrachtgevers. Innovativiteit verklaart wel iets van de variatie in de omzet, namelijk 2.9 %. In tabel 6 is te zien dat model 8 significant is. Dit betekent dat als ZZP'ers innovatief gedrag vertonen, zij een betere omzet kunnen behalen.

Tabel 5 Regressiemodel - prestatie2: omzet

| | | Prestatie 2 | | |
|----------|------------------------|---------------------|--------|-------|
| | | Adj. R ² | B | Sig |
| Model 8 | (Constant) | .029 | -1.197 | .000* |
| | Innovatie | | .063 | .000* |
| Model 9 | (Constant) | .001 | -.274 | .271 |
| | Risico | | 0.17 | .257 |
| Model 10 | (Constant) | .055 | -1.832 | .000* |
| | Proactiviteit | | .096 | .000* |
| Model 11 | (Constant) | -.001 | -.054 | .540 |
| | Emotionele steun | | .033 | .446 |
| Model 12 | (Constant) | -.002 | .014 | .795 |
| | Hulp boekhouding | | -.043 | .647 |
| Model 13 | (Constant) | -.002 | .004 | .935 |
| | Hulp overheidsdiensten | | -.017 | .906 |
| Model 14 | (Constant) | .000 | .021 | .681 |
| | Hulp verzekeringen | | -.093 | .336 |

* Significant bij $p < .05$

Uit model 2 blijkt dat risico's nemen niets verklaard in de variatie van prestatie. Tabel 5 en 6 laten zien dat de modellen dan ook niet significant zijn. De relatie tussen proactiviteit en prestatie1 is ook niet significant (model 3). In tabel 5 is te zien dat proactiviteit vrijwel niets verklaart in de variatie van het aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten. Uit tabel 6 valt echter op te maken dat proactiviteit wel van invloed is op de omzet van ZZP'ers, model 10 is namelijk significant. Proactiviteit verklaart dan ook 5.5% van de variatie in prestatie2. Met een proactieve houding kunnen ZZP'ers hun omzet verhogen.

De variabele emotionele steun verklaart vrijwel niets in de variatie van prestatie1. Tabel 5 laat zien dat model 4 niet significant is. Dit betekent dat emotionele steun van het informele netwerk geen invloed heeft op het aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten van ZZP'ers. Ook model 11, die de relatie tussen emotionele steun en omzet meet, is niet significant. Het blijkt dan ook dat emotionele steun niets verklaard in de omzet van ZZP'ers. De 6 modellen met betrekking tot onbetaalde hulp zijn allemaal niet significant. Daarbij verklaren de

dimensies vrijwel niets in de variatie van de afhankelijke variabelen aantal opdrachtgevers, aantal opdrachten en omzet.

4.3 Opvallende resultaten en multiple regressie

Uit de beschrijvende statistiek is gebleken dat ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen, dit in tegenstelling tot wat werd verwacht. Met gemiddelde scores van 76,4%, 64% en 76,8% op respectievelijk innovativiteit, risico's nemen en proactiviteit, hebben ZZP'ers een ondernemende houding. Een ander opvallend resultaat is dat ZZP'ers weinig actieve hulp van hun informele netwerk ontvangen bij lastige zaken. Dit is op zijn minst vreemd te noemen omdat er recent nog een groot onderzoek is gepubliceerd waaruit bleek dat netwerken zeer belangrijk zijn voor ZZP'ers (Van der Born, 2009).

Uit de t-toetsen is gebleken dat met name de dimensies risico's nemen, emotionele steun, prestatie1 en prestatie2 veelal door de controlevariabelen worden beïnvloed. Zo blijkt dat vrouwen meer risico's nemen dan mannen, dat vrouwen meer emotionele steun ontvangen en dat mannen meer verdienen. Opvallend is dat jonge ZZP'ers (20-29 jaar) weinig ondernemend gedrag vertonen. Je zou juist denken dat zij net zijn toegetreten tot de arbeidsmarkt en nog vol ambitie zitten. De categorie 20-29 jaar geeft ook aan maar weinig hulp en emotionele steun te ontvangen van hun informele netwerk. ZZP'ers met een hogere opleiding nemen meer risico's dan ZZP'er die laag zijn opgeleid. De lager opgeleide ZZP'ers verdienen het minst maar hebben het grootste aantal opdrachtgevers en opdrachten. Bij de hoger opgeleiden is het precies andersom, WO'ers zetten per jaar meer om maar hebben relatief weinig opdrachtgevers en opdrachten. Deze hoger opgeleiden ontvangen ook meer emotionele steun vanuit het informele netwerk. De mate van emotionele steun blijkt ook binnen de verschillende sectoren verschillen met zich mee te brengen. ZZP'ers die werkzaam zijn in de horeca ontvangen weinig emotionele steun terwijl ZZP'ers in de gezondheidszorg en overige dienstverlening wel emotionele steun ontvangen. Ook de mate van innovativiteit is verschillend binnen de sectoren. De ZZP'ers werkzaam in de bouw zijn het minst innovatief en ZZP'ers in de gezondheidszorg en industrie het meest. Het meeste opvallende resultaat met betrekking tot ervaring is dat ZZP'ers met minder ervaring met de werkzaamheden meer risico's nemen.

Uit de correlatie- en regressieanalyse blijkt dat er maar twee van de 16 hypothesen kunnen worden aangenomen. Hypothesen 2b en 4b waar als afhankelijke variabele omzet wordt gebruikt, zijn significant. Wat betekent dat een innovatieve en proactieve houding leidt

tot een hogere omzet. Het verschil in omzet hoeft niet per definitie te worden verklaard door de mate van innovativiteit en proactiviteit. Er zou ook een andere verklaring voor deze effecten mogelijk kunnen zijn. Daarom worden controlevariabelen toegevoegd aan de regressieanalyse (zie bijlage 6). De multiple regressieanalyse wijst uit dat geslacht van invloed is op alle modellen waar als afhankelijke variabele omzet wordt gebruikt. Alle dimensies verklaren, na het toevoegen van de variabele geslacht, ruim 8% meer van de variatie in omzet (bijlage 6.2). De relatie tussen emotionele steun en omzet is bij het toevoegen van geslacht zelfs significant ($p < .05$). Dit betekent dat wanneer vrouwelijke ZZP'ers meer emotionele steun krijgen, zij meer omzetten. Dat is meteen ook het enige grote verschil dat is gevonden na het toevoegen van de controlevariabelen aan de regressiemodellen (bijlage 6.1). Door het toevoegen van de controlevariabelen worden de onderzochte relaties vrijwel allemaal versterkt.

5. Discussie

In dit hoofdstuk worden de resultaten uit het vorige hoofdstuk bediscussieerd. De resultaten worden geïnterpreteerd en vergeleken met resultaten uit eerder onderzoek en bestaande theorieën.

5.1 Beschrijving ZZP'ers

5.1.1 Kenmerken

Uit de beschrijving van de steekproef blijkt dat de ZZP'ers in deze studie een gemiddelde leeftijd hebben van 45 jaar, bijna 5 jaar ervaring met zelfstandig ondernemerschap, ruim 13 jaar ervaring met het type werkzaamheden en ruim 10 jaar ervaring in de industrie. Het merendeel heeft een opleiding op HBO niveau of hoger en is werkzaam in de sector zakelijke dienstverlening. De steekproef is representatief omdat de kenmerken van de steekproef overeenkomen met de cijfers uit eerder onderzoek. Zo bleek uit onderzoek van Associates in 2008 onder 2.000 hoog opgeleide ZZP'ers dat de gemiddelde leeftijd van de ZZP'er 46 jaar is, bijna 90% tussen de 30 en 59 jaar oud is, hij/zij meer dan tien jaar werkervaring heeft, een HBO of WO diploma bezit en de man/vrouw verdeling vrijwel gelijk is (De Vos, 2009). Pleijster & Van der Valk (2007) hebben in hun onderzoek gevonden dat het grootste aantal ZZP'ers in de sector 'verhuur en zakelijke dienstverlening' werkzaam is. Ook hebben zij gevonden dat slechts één vierde van de ZZP'ers vrouw is (Pleijster & Van der Valk, 2007). Dit in tegenstelling tot deze studie en dat van De Vos (2009). Wel corresponderen de resultaten van Pleijster en Van der Valk (2007) met de resultaten van Van den Broek en Withagen (2007), zij hebben gevonden dat 21% vrouw is. Het is niet erg waarschijnlijk dat er binnen twee jaar zoveel vrouwelijke ZZP'ers bij zijn gekomen. Een verklaring voor het verschil zou kunnen zijn dat in het onderzoek van Pleijster en Van der Valk (2007) niet alle sectoren zijn meegenomen en Van den Broek en Withagen (2007) zich alleen richten op hoger opgeleide ZZP'ers. Om de validiteit van dit onderzoek te waarborgen, zal deze kennis in het achterhoofd worden gehouden bij het interpreteren van de resultaten.

5.1.2 Variabelen

Ondernemend gedrag. Uit de resultaten blijkt dat ZZP'ers ondernemend gedrag vertonen. Daardoor wordt hypothese 1 *ZZP'ers vertonen weinig tot geen ondernemend*

gedrag verworpen. ZZP'ers zijn wel innovatief en hebben wel een proactieve houding. Ook nemen zij in meerdere mate risico's wat kenmerkend is voor ondernemend gedrag. Daarbij is gevonden dat de mate van innovativiteit wordt beïnvloed door leeftijd en de sector waarin de onderneming zich bevindt. Ook blijkt dat vrouwelijke ZZP'ers meer risico's nemen dan mannelijke ZZP'ers en hangt leeftijd, opleiding en werkervaring samen met de mate van risico's nemen. In eerder onderzoek naar ZZP'ers lijken tegenstrijdigheden te zitten met deze resultaten. Volgens Pleijster en Van der Valk (2007) zijn ZZP'ers namelijk niet erg proactief bezig met hun onderneming. Ze voeren volgens hen alleen de basiswerkzaamheden uit en besteden de extra 'ondernemerschapstaken' als administratie en klantenwerving uit aan derden. ZZP'ers doen niet alleen dezelfde werkzaamheden als werknemers in loondienst, ook voeren ze die werkzaamheden vaak uit voor oude werkgevers en opdrachtgevers (Pleijster & Van der Valk, 2007; Van den Broek & Withagen, 2007). Als opdrachten komen 'aanwaaien' via opdrachtgevers die zij al kennen is innovatief gedrag ook niet aan de orde en hoeven ze ook geen grote risico's te nemen. Een verklaring voor dit verschil zou kunnen zitten in het feit dat Pleijster en Van der Valk (2007) meer mannelijke dan vrouwelijke ZZP'ers hebben ondervraagd. Wanneer het overgrote deel van de respondenten man is, is het complete beeld van ZZP'ers natuurlijk anders dan wanneer de verdeling ongeveer gelijk is. Wel is het zo dat aan de hand van de resultaten van dit onderzoek ZZP'ers kunnen worden vergeleken met klassieke ondernemers. Klassieke ondernemers vertonen namelijk ook ondernemend gedrag (Meijer, 2000).

Netwerksteun. Naast ondernemend gedrag is de variabele netwerksteun gekoppeld aan het begrip ZZP'er. Het is algemeen bekend dat een netwerk belangrijk is voor een ondernemer. Daar zijn al vele onderzoeken naar verricht (Brüderl & Preisendörfer, 1998; Watson, 2007; Minniti & Lévesque, 2008). Het informele netwerk van familie en vrienden is daar één van. Een familie- en vriendennetwerk geeft toegang tot goedkope hulpbronnen, onbetaalde hulp en emotionele steun (De Wit & Van Winden, 1989; Brüderl & Preisendörfer, 1998). Uit de resultaten van deze studie blijkt echter dat ZZP'ers maar weinig gebruik maken van deze goedkope hulpbronnen. Ze ontvangen veel emotionele steun maar directe onbetaalde hulp van het informele netwerk bij vervelende zaken als de boekhouding en het regelen van verzekeringen blijft uit. Een verklaring voor deze bevinding zou kunnen zijn dat ZZP'ers niet altijd erg proactief zijn (Pleijster & Van der Valk, 2007). Met andere woorden, ze nemen niet de moeite om hulp te vragen aan hun naasten. Een andere verklaring zou het opleidingsniveau van de respondenten kunnen zijn. Het merendeel van de respondenten in dit onderzoek is

hoger opgeleid en volgens Brüderl en Preisendörfer (1998) krijgen hoger opgeleide zelfstandigen weinig steun van sterke banden maar des te meer van zwakke banden. Dit zou kunnen liggen aan het feit dat ze alles zelf willen/kunnen doen of dat ze taken liever uitbesteden aan gerenommeerde bedrijven. Emotionele steun ontvangen ZZP'ers wel, hoewel vrouwen hebben aangegeven vaker emotionele steun te ontvangen dan mannen. Dat is in samenspraak met de resultaten van Brüderl & Preisendörfer (1998) die ook hebben gevonden dat vrouwen meer emotionele steun en hulp krijgen van hun sterke banden. Een opmerkelijk en contrasterend resultaat uit het onderzoek van Allen (2000) is dat vrouwen veel minder invloedrijke sociale steun ontvangen dan mannen. Het gaat hier weliswaar om steun in het geheel (onbetaalde hulp en emotionele steun) maar het is een groot verschil met de resultaten uit dit onderzoek. Vrouwen ontvangen, minder dan mannen, steun waar ze daadwerkelijk iets aan hebben (Allen, 2000). Volgens Allen (2000) kan dat liggen aan hoe het informele netwerk eruit ziet en aan het feit dat vrouwen anders reageren op sociale en andere invloeden dan mannen.

Prestatie. Tot slot is er gekeken naar de prestatie van ZZP'ers. Prestatie is allereerst gemeten door middel van de omzet. Daarnaast is het aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten bekeken. ZZP'ers verdienen gemiddeld tussen de € 50.000 en € 75.000 per jaar. Uit het onderzoek van Van den Broek en Withagen (2007) is gebleken dat de ZZP'ers tussen de € 25.000 en € 125.000 per jaar omzetten. Het resultaat van dit onderzoek valt binnen de grenzen van Van den Broek en Withagen (2007), hoewel deze categorie wel erg breed is. Pleijster en Van der Valk (2007) begroten de omzet op een totaal van 19 miljard bij 245.000 ZZP'ers. Dat zou betekenen dat zij gemiddeld ruim € 75.000 verdienen. Uit dit onderzoek is ook gebleken dat mannen meer verdienen dan vrouwen, wat correspondeert met andere onderzoeken naar de prestatie van ZZP'ers (De Vos, 2009). In vergelijking met klassieke ondernemers en andere groepen in Nederland hebben zelfstandigen vaak een lager inkomen (Folkeringa, Ruis & Tan, 2009; De Vos, 2009). In 2006 was volgens Folkeringa e.a. (2009) het inkomen van zelfstandigen gemiddeld rond de € 30.000 per jaar. De omzet van overige ondernemers (directeuren en groot aandeelhouders) is volgens hen het dubbele. Volgens Pleijster & Van der Valk (2007) hebben ZZP'ers in de grootste sectoren (industrie, bouw, horeca, vervoer, opslag en communicatie, verhuur en zakelijke dienstverlening en overige dienstverlening) gemiddeld bijna 25 opdrachtgevers per jaar. Dat is beduidend meer dan de uitkomst van dit onderzoek, slechts 3 tot 6 opdrachtgevers per jaar. Dit verschil zou weer kunnen worden verklaard door de man/vrouw verdeling binnen de respondenten. Volgens

Van den Broek en Withagen (2007) werken veel vrouwelijke ZZP'ers parttime waardoor ze hoogstwaarschijnlijk minder opdrachtgevers hebben. Door het hoge aantal vrouwelijke respondenten is het aantal opdrachtgevers in dit onderzoek lager. Van den Broek en Withagen (2007) hebben gevonden dat ZZP'ers gemiddeld 1 tot 3 opdrachten per jaar hebben. Het aantal opdrachten per jaar is in dit onderzoek juist hoger. De ondervraagde ZZP'ers geven aan 6 tot 9 opdrachten per jaar te hebben. Van den Broek en Withagen (2007) hebben zich toegespitst op hoger opgeleiden terwijl in dit onderzoek ZZP'ers van alle niveaus zijn meegenomen. De duur en omvang van de opdrachten van bijvoorbeeld managers en bouwvakkers zullen naar alle waarschijnlijkheid van elkaar verschillen waarmee het verschil in resultaat kan worden verklaard.

Of de resultaten met betrekking tot aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten van belang zijn voor de conclusie is een verhaal apart. Uit onderzoek van FNV Zelfstandigen⁵ is namelijk gebleken dat het aantal opdrachtgevers geen goede indicatie is van ondernemerschap. Ook het aantal opdrachten zegt weinig over het succes van de ZZP'er. Er kunnen namelijk meerdere opdrachten voor één opdrachtgever worden gedaan. Ook de inkomsten per opdracht kunnen erg uiteenlopend zijn. Om deze redenen zullen alleen de hypothesen met betrekking tot de afhankelijke variabele prestatie² oftewel omzet worden geïnterpreteerd. De variabele omzet heeft in vele onderzoeken naar zelfstandig ondernemers haar betrouwbaarheid bewezen.

5.2 Ondernemend gedrag en prestatie

Uit de vorige paragraaf is gebleken dat op het gebied van ondernemend gedrag ZZP'ers vergelijkbaar zijn met klassieke (zelfstandige) ondernemers. De onderzoeksbevindingen in de ondernemerschapliteratuur kunnen dan ook worden vergeleken met dit onderzoek naar ZZP'ers. Ondernemerschap wordt meestal onderzocht op organisatieniveau. Dit is gebaseerd op het begrip dat ondernemerschap relevant is voor managers ongeacht de grootte van de onderneming (Brown e.a., 2001). Resultaten op organisatieniveau kunnen daarom ook worden vergeleken en geïnterpreteerd op individueel niveau. In de ondernemerschapliteratuur is veel geschreven over het feit dat ondernemend gedrag bij ondernemers leidt tot een betere prestatie (Brown & Eisenhardt, 1998; Wiklund & Shepherd, 2005; Nybakk & Hansen, 2008).

⁵ Top Tien aanbevelingen van zelfstandigen, FNV Zelfstandigen 2008

Ondernemend gedrag werd in deze onderzoeken meestal gemeten aan de hand van de dimensies innovativiteit, risico's nemen en proactiviteit. Dezelfde dimensies die in dit onderzoek zijn gebruikt.

Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat een ondernemende houding ook een positief effect heeft op de prestatie van ZZP'ers. En dan met name op de omzet van ZZP'ers. Dit is te vergelijken met eerder behaalde resultaten in onderzoeken naar ondernemerschap en zelfstandig ondernemerschap. Zo beweert Stull (2005) dat een ondernemende houding van de ondernemer leidt tot positieve uitkomsten voor de organisatie. Met het begrip positieve uitkomsten kan van alles worden bedoeld, zoals positieve uitkomsten in omzet. Nybakk en Hansen (2008) hebben in hun onderzoek gevonden dat het herkennen van kansen en het nemen van risico's leidt tot groei in omzet. Wanneer de ondernemer deze eigenschappen niet bezit is de groei in omzet kleiner. Beugelsdijk en Noorderhaven (2004) hebben hetzelfde gevonden, zij menen ook dat een ondernemende houding leidt tot economische groei. Wiklund en Shepherd (2005) zeggen dat wanneer een organisatie een ondernemende houding heeft, hij meer kansen herkent waardoor hij de concurrentie voor blijft. Door concurrentievoordeel kan de omzet stijgen (Wiklund & Shepherd, 2005).

Als het EO construct per dimensie wordt bekeken blijkt dat een innovatieve houding op zich leidt tot een betere omzet. Hypothese twee wordt daarom aangenomen. Innovatieve ondernemers en daarmee ook ZZP'ers die nieuwe producten en technologieën creëren en introduceren, kunnen volgens Brown en Eisenhardt (1998) opvallende economische resultaten behalen en daarmee groeien. Ook een proactieve houding alleen kan de omzet doen stijgen. Daarmee wordt hypothese drie ook aangenomen. Proactieve ZZP'ers kunnen concurrentievoordeel creëren door overal als eerste bij te zijn. Door hoge prijzen van nieuwe producten of diensten of het aanboren van nieuwe markten zal de omzet stijgen (Zahra & Covin, 1995). Volgens Meijer (2000) zijn ZZP'ers van alle soorten ondernemers zelfs het meest bezig met het persoonlijk benaderen van bestaande of nieuwe klanten. Het nemen van veel risico's lijkt minder invloed te hebben op de hoogte van de omzet. Hypothese vier wordt dan verworpen. Dat is opvallend want uit eerder onderzoek blijkt dat ook risico's nemen een positief significant effect heeft op prestatie. Het verschil in resultaten zou wederom kunnen liggen aan het geslacht van de meewerkende ZZP'ers. In dit onderzoek is namelijk 45% van de ZZP'ers vrouw en blijkt dat vrouwen meer risico's nemen dan mannen. Terwijl mannen jaarlijks meer omzetten dan vrouwen. Een andere verklaring voor het verschil zou kunnen zijn is dat bij risico's nemen de stijging in omzet pas op langere termijn te zien is (Wiklund &

Shepherd, 2005). Door veel risico's te nemen, kunnen sommige projecten zeer succesvol zijn maar zullen ook projecten mislukken. Daardoor is pas op langere termijn te zien of het nemen van grote risico's leidt tot meer succes (Wiklund & Shepherd, 2005). De ondervraagde ZZP'ers in dit onderzoek zijn nog in de startfase van hun onderneming dus is het moeilijk om de mate van risico's nemen te koppelen aan een indicatie van jaarlijkse omzet. Samengevat is de mate van ondernemend gedrag van ZZP'ers zeer van belang voor de omzet van ZZP'ers. Dit resultaat is te vergelijken met resultaten uit onderzoeken naar klassieke ondernemers. Daar is ook de ondernemende houding van belang voor het succes.

5.3 Netwerksteun en prestatie

Uit de correlatie- en regressieanalyse is gebleken dat er geen directe significante relatie tussen de dimensies van netwerksteun en prestatie aanwezig is. De mate van steun en hulp van het informele netwerk leidt dus niet per definitie tot een betere prestatie. Hypothesen vijf, zes, zeven en acht worden in eerste instantie dan ook verworpen. Een verklaring daarvoor kan zijn dat uit de resultaten is gebleken dat ZZP'ers sowieso weinig hulp ontvangen van hun informele netwerk. Dat is vreemd want uit bijna alle onderzoeken met betrekking tot ondernemerschap blijkt dat netwerken zeer belangrijk zijn voor het succes van de ondernemers (Brüderl & Preisendörfer, 1998; Watson, 2007; Minniti & Lévesque, 2008; Van der Born, 2009). Volgens Warmerdam (1999) zijn de informele contacten in netwerken belangrijk voor ZZP'ers om zo het klantenbestand uit te breiden. Hoe meer klanten of opdrachtgevers, hoe meer opdrachten en meer omzet. Het is dan ook niet zo gek dat Brüderl en Preisendörfer (1998) hebben gevonden dat ondernemers die veel steun krijgen van bijvoorbeeld familie en vrienden beter presteren. De enige significant relatie met betrekking tot netwerksteun en prestatie is dat wanneer vrouwelijke ZZP'ers in meerdere mate emotionele steun ontvangen, zij meer omzetten.

Waar het verschil in resultaten vandaan komt, is moeilijk te zeggen. Brüderl & Preisendörfer (1998) hebben gevonden dat hoger opgeleiden minder steun krijgen van sterke banden maar juist hulp zoeken bij zwakke banden. Onder zwakke banden kunnen kennissen, brancheorganisaties en bijvoorbeeld accountantskantoren worden verstaan. Dat zou een verklaring kunnen zijn voor het verschil aangezien het merendeel van de respondenten hoger opgeleid is. Het feit dat netwerksteun in dit onderzoek niet per definitie leidt tot succes, is gelukkig geen ramp. Uit recent onderzoek van Van der Born (2009) is namelijk gebleken dat steun van onder andere de partner niet zozeer van belang is voor de omzet van de ZZP'ers.

6. Conclusie

We zijn toegekomen aan het laatste hoofdstuk van deze masterthesis. Hierin zullen antwoorden worden geformuleerd op de deelvragen en op de hoofdvraag van het onderzoek. Vervolgens worden de beperkingen van dit onderzoek genoemd en implicaties voor vervolgonderzoek.

6.1 Antwoord op de deelvragen

Het antwoord op deelvraag één *In hoeverre vertonen ZZP'ers ondernemend gedrag?* is simpel, ZZP'ers vertonen ondernemend gedrag. Aan de hand van de drie meest gebruikte criteria: innovativiteit, proactiviteit en risico's nemen is gebleken dat ZZP'ers bovengemiddeld scoren op de meetschaal. Dit is meer dan verwacht want ZZP'ers lijken in eerste oogopslag helemaal niet zo ondernemend omdat ze dezelfde werkzaamheden als reguliere werknemers uitvoeren. Toch zijn de eigenschappen die een 'echte' ondernemer bezit ook aanwezig bij ZZP'ers, ze moeten immers hun eigen bedrijfje draaiende houden. Op het personeelsbeleid na, hebben ze dan ook dezelfde taken als gewone ondernemers. Wanneer de mate van ondernemend gedrag een criterium zou zijn om de status van ZZP'ers op te helderen, dan mogen de ZZP'ers onder ondernemers geschaard worden.

Deelvraag twee *In hoeverre krijgen ZZP'ers steun vanuit hun familie- en vriendennetwerk?* is lastiger te beantwoorden. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat ZZP'ers maar weinig steun en directe hulp ontvangen van hun informele netwerk. Directe hulp is gemeten aan de hand van drie punten waarvan ZZP'ers eerder hebben aangegeven daar moeite mee te hebben, te weten de boekhouding, overheidsdiensten en verzekeringen. Het zou natuurlijk kunnen zijn dat ZZP'ers met deze knelpunten niet naar hun sterke banden zoals familie, vrienden en levenspartner gaan, maar juist naar de zwakke banden in hun netwerk. Deze kennissen staan iets verder van ze af en kunnen ook eerder aan de kant worden gezet als de hulp niet bevalt.

De derde deelvraag *Hoe presteren ZZP'ers als er wordt gekeken naar de jaarlijkse omzet, het aantal opdrachtgevers en aantal opdrachten?* is makkelijker te beantwoorden. ZZP'ers geven aan jaarlijks 3 tot 6 verschillende opdrachtgevers te hebben, aan 6 tot 9 verschillende opdrachten te werken en tussen de 50.000 en 75.000 euro om te zetten. Deze gegevens corresponderen met sommige resultaten uit eerder onderzoek naar ZZP'ers. In vergelijking met 'echte' ondernemers en andere zelfstandigen verdienen ZZP'ers het minst

(Folkeringa e.a., 2009; De Vos, 2009). Tijdens laagconjunctuur zal het aandeel van zelfstandigen met een laag inkomen steeds groter worden (Folkeringa e.a., 2009). Om noodgedwongen stoppen tegen te gaan is het dan ook van groot belang dat ZZP'ers hun omzet op peil houden in tijden van crisis.

Het antwoord op deelvraag vier *In welke mate hebben verschillende aspecten van ondernemend gedrag invloed op de prestatie van ZZP'ers?* is gelijk aan de resultaten uit eerder onderzoek naar de invloed van ondernemend gedrag op prestatie. Uit het onderzoek blijkt dat de mate van ondernemend gedrag van belang is voor de prestatie van ZZP'ers. Met name een innovatieve en proactieve houding leiden tot een hogere jaarlijkse omzet. In hoeverre de mate van risico's nemen van invloed is op de omzet is voor mannen en vrouwen verschillend. Uit de resultaten is gebleken dat vrouwen meer risico's nemen dan mannen. Desondanks is er geen significant bewijs gevonden dat het nemen van risico's leidt tot een hogere omzet.

De laatste deelvraag *In welke mate is steun vanuit het familie- en vriendennetwerk van ZZP'ers van invloed op de prestatie van ZZP'ers?* is moeilijk te beantwoorden. De onderzoeksresultaten laten zien dat ZZP'ers weinig hulp ontvangen op de punten waar zij tegenaan lopen. Netwerksteun in termen van knelpunten heeft weinig opgeleverd dus heeft ook weinig invloed op de prestatie van ZZP'ers. De enige significante relatie op het gebied van netwerksteun en prestatie is dat emotionele steun bij vrouwen leidt tot een betere omzet.

6.2 Antwoord op de hoofdvraag

Na het beantwoorden van de deelvragen kan er nu een antwoord worden geformuleerd op de hoofdvraag *In hoeverre vertonen ZZP'ers ondernemend gedrag en hebben de verschillende aspecten van ondernemend gedrag en steun vanuit het netwerk van ZZP'ers invloed op de prestatie van ZZP'ers?* ZZP'ers vertonen ondernemend gedrag omdat zij overwegend een innovatieve en proactieve houding hebben en risico's nemen. Wanneer ZZP'ers een innovatieve en proactieve houding aannemen leidt dat tot een betere prestatie. Netwerksteun heeft alleen in de zin van emotionele steun die vrouwelijke ZZP'ers ontvangen een positief effect op de omzet. Met de economische crisis in het achterhoofd is het van belang dat ZZP'ers worden gesteund door hun achterban om goed te blijven presteren. Om te overleven is het noodzakelijk dat ZZP'ers zich bewust worden van hun sterke en zwakke punten en hun ondernemende houding. Als zij zich innovatiever en proactiever opstellen, kan dat leiden tot meer opdrachten en kunnen zij meer omzet genereren.

6.3 Beperkingen

Ieder onderzoek brengt beperkingen met zich mee. In dit onderzoek zijn drie welbekende variabelen binnen de ondernemerschapliteratuur getest op ZZP'ers. Om het in te kaderen kun je maar een klein deel van die drie variabelen onderzoeken. Omdat maar een klein deel van een breed onderzoeksgebied wordt onderzocht, ontstaat er een blinde vlek ten opzichte van alles wat niet binnen het onderzoekskader valt. Daarom is het raadzaam om in vervolgonderzoek toe te spitsen op één deel en daar meer in te verdiepen. Zo is de variabele netwerksteun in dit onderzoek ontstaan uit knelpunten die ZZP'ers hebben aangegeven in eerdere publicaties. Maar steun van het informele netwerk bestaat niet alleen uit de vier items die zijn onderzocht. Dat ZZP'ers aangeven dat ze weinig hulp ontvangen bij de drie knelpunten, wil nog niet zeggen dat ze helemaal geen gebruik maken van het informele netwerk. Ook het gebruik van het Entrepreneurial Orientation construct is dubbel. De ondernemer (in dit geval de ZZP'er) wordt zelf gevraagd naar de mate van ondernemend gedrag dat hij/zij vertoont. Dit is een subjectief beeld. Zo kan het zijn dat ZZP'ers bijvoorbeeld van zichzelf vinden dat ze ontzettend proactief zijn terwijl ze totaal geen moeite doen om mee te gaan met de trends en voor de eigen opdrachten zorgen. Ze kunnen een te positief beeld van zichzelf hebben terwijl ze in de praktijk eigenlijk helemaal niet zo innovatief zijn en zoveel risico's nemen. Over de derde variabele prestatie valt ook wat te zeggen. Prestatie is gemeten aan de hand van drie variabelen waarvan er twee geen goede indicatie van prestatie blijken te zijn. Volgens Wiklund (1999) is het dan ook het beste om groei te nemen als indicator van prestatie, bijvoorbeeld groei in omzet over de laatste jaren. Een andere beperking van het onderzoek is de onderzoeksmethode. De data is verzameld en geanalyseerd via de kwantitatieve methode. De data zou veel rijker zijn geweest als er ook interviews zouden zijn afgenomen. Door face-to-face interviews kan een beter beeld worden gevormd van wat de ZZP'ers echt denken en vinden.

Tot slot is er nog een beperking te noemen door het feit dat de vragenlijst is verspreid via internet. De meeste ingevulde vragenlijsten zijn ontvangen via de digitale nieuwsbrief van de FNV of forums op internet. De respondenten zijn blijkbaar geïnteresseerd in en actief bezig met het zelfstandig ondernemerschap op internet. Deze ZZP'ers zijn waarschijnlijk al een stuk ondernemender dan ZZP'ers die alleen met hun werkzaamheden bezig zijn en niet zozeer met de bijeenkomstigheden van het ondernemerschap. Al met al hebben ruim 430 ZZP'ers de vragenlijst ingevuld, wat een goed criterium is voor een betrouwbaar onderzoek. Ook de

meetschalen zijn betrouwbaar bevonden dus de resultaten van het onderzoek geven een betrouwbaar en valide beeld van de ZZP'ers in Nederland.

6.4 Implicaties voor vervolgonderzoek

In dit onderzoek is met een vernieuwde blik naar het begrip ZZP'er gekeken. Toch zijn er in de loop van het onderzoeksproces weer meer vragen over het ZZP-schap bij gekomen. Daarom is het van belang dat er nog meer onderzoek wordt gedaan naar ZZP'ers in Nederland. Het meest opvallende resultaat van het onderzoek is dat ZZP'ers nauwelijks hulp krijgen van hun informele netwerk bij vervelende activiteiten. Dat is op z'n minst vreemd wat volgens Meijer (2000) zijn ZZP'ers bij uitstek netwerkers. Waarom gebruiken ze dan hun informele netwerk niet om te helpen bij de meest voor de hand liggende problemen. Misschien willen de ZZP'ers hun naasten wel helemaal niet opzadelen met lastige zaken? Verder (kwalitatief) onderzoek zou kunnen uitwijzen wat de reden is om vrienden en familie niet in te schakelen en op welke vlakken ZZP'ers eventueel wel ondersteuning krijgen. En of ze de vervelende zaken zoals de boekhouding en de communicatie met overheidsdiensten dan uitbesteden aan andere partijen (zwakke banden). Ook zouden er andere netwerkbenaderingen kunnen worden losgelaten op ZZP'ers om het informele en formele netwerk en het belang van die netwerken in kaart te brengen.

Naast het netwerk van de ZZP'ers is het interessant om meer onderzoek te doen naar de prestatie van ZZP'ers. In deze tijd van crisis is het namelijk belangrijk dat ZZP'ers goed blijven presteren. Op basis van andere criteria kan worden gekeken naar hoe ZZP'ers presteren. Voorbeelden hiervan zijn groei in omzet, productie en creativiteit. Verder kan worden ingegaan op wat er nog meer van invloed is op prestatie en hoe ZZP'ers daar mee om moeten gaan. Dan kun je bijvoorbeeld denken aan strategische benaderingen zoals de Resource Based View, de Resource Dependence Theory of de Institutionele Theorie. De RBV is een strategische manier om duurzaam concurrentievoordeel te behalen door middel van specifieke hulpbronnen (Barney, 1991). Voor ZZP'ers zou de vraag dan zijn met welke hulpbronnen zij concurrentie voor kunnen blijven. De centrale vraag van de RDT is hoe proactieve strategieën kunnen worden ingezet om beperkingen in de omgeving te beïnvloeden of te veranderen (Pfeffer & Salancik, 1978). Een onderzoeksvraag zou dan kunnen zijn: hoe kunnen ZZP'ers de omgeving naar hun hand zetten zodat ze er het maximale uit kunnen halen? De IT bekijkt bronnen van productiviteit zoals gewoontes, routines en waardevol geachte praktijken (Scott, 1987). Deze theorie onderzoekt niet de omgeving maar de ZZP'er

zelf. Op welke manier gewoontes en routines van de ZZP'er kunnen bijdragen aan productiviteit. Een andere benaderingswijze is de motivatie van ZZP'ers. Veel onderzoek naar ZZP'ers is gericht op de motivatie van werknemers om ZZP'er te worden. Er is echter nog geen link gelegd met wetenschappelijke theorieën zoals de Goal Setting Theory als motivatietechniek. Daarbij zouden vragen kunnen worden gesteld als: hoe kan de overheid en/of het bedrijfsleven inspelen op de motivatie van ZZP'ers en hoe kunnen ZZP'ers zichzelf motiveren om een meer proactieve houding aan te nemen.

Een laatste tip voor interessant vervolgonderzoek is het maken van een vergelijking met klassieke ondernemers op basis van verschillende criteria. Dit is al eens eerder gedaan alleen niet zozeer vanuit wetenschappelijk oogpunt. Zo kan het koppelen van ondernemerschapliteratuur aan het fenomeen ZZP'er een vernieuwde blik werpen op de definiëring van ZZP'ers. Bijvoorbeeld een onderzoek naar het ondernemende gedrag van ZZP'ers maar dan met een andere meetschaal of voor specifieke groepen ZZP'ers. Op deze manier kan een definitie voor ZZP'ers worden gevonden op basis van wetenschappelijke criteria.

Literatuur

- Aerts, M. C. M. (2007). *De zelfstandige in het sociaal recht: de verhouding tussen juridische status en sociaal-economische positie*. Amsterdam.
- Aldrich, H. E. & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through Social Networks. In H. E. Aldrich (Eds.), *Population Perspectives on Organizations* (pp. 13-28). Uppsala: Acta Universitatis Upsaliensis.
- Allen, W. D. (2000). Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 29, 487-501.
- Antonicic, B. & Hisrich, R. D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), 7-24.
- Avlonitis, G. J. & Salavou, H. E. (2007). Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness, and performance. *Journal of Business Research*, 60, 566-575.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Beugelsdijk, S. & Noorderhaven, N. (2004). Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions. *The Annals of Regional Science*, 38, 199-218.
- Brown, S. L. & Eisenhardt, K. M. (1998). *Competing on the Edge*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Brüderl, J. & Preisendörfer, P. (1998). Network Support and the Success of Newly Founded Businesses. *Small Business Economics*, 10, 213-225.
- Burke, A. E., FitzRoy, F. R. & Nolan, M. A. (2008). What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy. *Small Business Economics*, 31, 93-115.
- Covin, J. G. & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (Fall), 7-25.
- Dess, G. G., Ireland, R. D., Zahra, S. A., Floyd, S. W., Janney, J. J., Lane, P. J. (2003). Emerging issues in corporate entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 351-379.
- De Vos, J. (2009). ZZZP'er heeft last van regelgeving. www.businesscompleet.nl, 10 april.
- De Wit, G. & Van Winden, F. A. A. M. (1989). An Empirical Analysis of Self-Employment in the Netherlands. *Small Business Economics*, 1, 263-272.
- Evers, G., de Muijnck, J. & Overweel, M. (2002). *ZZZP'ers in de tijd gevolgd*. Zoetermeer:

- EIM.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics Using SPSS*. London: Sage Publications Ltd.
- Folkering, M., Ruis, A. en Tan, S. (2009). *Monitor Inkomens Ondernemers: Editie 2009*. Zoetermeer: EIM.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- Hessels, S. J. A. & Vroonhof, P. J. M. (2003). Zelden Zo Populair: het zzp-schap: Zelfstandigen zonder personeel in de literatuur. Zoetermeer: EIM.
- Hoang, H. & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship. A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18, 165-187.
- Huizingh, E. (2002). *Handleiding SPSS 11*. Schoonhoven: Academic Service.
- Kamer van Koophandel (2007). ZZZP serieus nemen. www.vzzp.nl, april.
- Krackhardt, D. (1992). The strength of strong ties: The importance of *philos* in organizations. In N. Nohria & R.G. Eccles (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, 216-239. Boston: Harvard University Press.
- Lyon, D. W., Lumpkin, G. T. & Dess, G. G. (2000). Enhancing entrepreneurial orientation research: operationalizing and measuring a key strategic decision making process. *Journal of Management*, 26(5), 1055-1085.
- Lumpkin, G. T. & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- McCall, R. (2000). *Fundamental statistics for behavioural science*. Belmont: Wadsworth/Thomson Learning.
- Meijer, P. C. A. (2000). *De ZZZP'er: de ondernemer van de toekomst?* Den Haag: Raad voor Zelfstandig Ondernemerschap.
- Ministerie van Economische Zaken (2009). *Zelfstandigen Zonder Personeel en Zonder Hinderlijke Regels*. Den Haag.
- Minniti, M. & Lévesque, M. (2008). Recent developments in the economics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23, 603-612.
- Nybakk, E. & Hansen, E. (2008). Entrepreneurial attitude, innovation and performance among Norwegian nature-based tourism enterprises. *Forest Policy and Economics*, 10, 473-479.
- Oldham, G. R. & Cummings, A. (1996). Employee creativity: Personal and contextual factors at work. *Academy of Management Journal*, 39, 607-634.

- Pfeffer, J. & Salancik, G. R. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Pleijster, F. & Van der Valk, P. (2007). *Van onbemind tot onmisbaar: De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst*. Zoetermeer: EIM.
- Scott, W. R. (1987). The Adolescence of Institutional Theory. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 493-511.
- Stevenson, H. H. & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-28.
- Stull, M. G. (2005). *Intrapreneurship in nonprofit organizations: examining the factors that facilitate entrepreneurial behavior among employees*.
- Van den Broek, M. & Withagen, L. (2007). ZZP-ers en interim werken: Een onderzoek onder ZZP-ers die werkzaam zijn als interimmer. *Intelligence group*, www.ininterim.nl.
- Van Dyne, Jehn & Cummings (2002). Differential effects of strain on two forms of work performance: individual employee sales and creativity. *Journal of Organizational Behavior*, 23, 57-74.
- Van der Born, J. A. (2009). *The drivers of career succes of the job-hopping professional in \ the new networked economy: the challenges of being an entrepreneur and an employee*. Utrecht.
- Van der Hoeven, M. (2009). Entrepreneurship in the Netherlands. In M. Bakkenes, M. Schouwstra & J. Snijders. (Eds.), *Ten years entrepreneurship policy: global overview*. Zoetermeer: EIM.
- Vroonhof, P. J. M. (2008). ZZP'ers: een status aparte? Beleidscafé EIM, 9 juni.
- Vroonhof, P. J. M., Overweel, M. J. & De Muijnck, J. A. (2001). *Zelfstandigen Zonder Personeel: Waarheden en Mythes*. Zoetermeer: EIM.
- Warmerdam, J. G. S. (1999). *De zelfstandige zonder personeel*. MKB Nederland.
- Watson, J. (2007). Modeling the relationship between networking and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 22, 852-874.
- Wiklund, J. (1999). The sustainability of the entrepreneurial orientation–performance relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(1), 37-48.
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20, 71-91.

Zahra, S. A. & Covin, J. G. (1995). Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: a longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 10(1). 43-58.

Bijlage 1: Vragenlijst

Onderzoek ondernemerschap en sociaal netwerk zzp'ers

Fijn dat u mee wilt werken aan dit onderzoek van de Vrije Universiteit Amsterdam. Deze vragenlijst is bestemd voor zzp'ers, die minder dan 10 jaar geleden voor zich zelf zijn begonnen of die minder dan 10 jaar geleden hun laatste bedrijf zijn gestart. Is uw huidige onderneming ouder dan 10 jaar of bent u geen zzp'er, dan is deze vragenlijst niet voor u bestemd.

Deze vragenlijst wordt via meerdere kanalen verspreid. Uiteraard hoeft u deze vragenlijst slechts één keer in te vullen. Het invullen bestaat uit het beantwoorden van 16 vragen. Uw antwoorden worden geanonimiseerd, digitaal verwerkt en uitsluitend voor wetenschappelijk onderzoek gebruikt. Er bestaan geen goede of foute antwoorden. Uw eerste indruk geeft vaak het beste uw visie weer.

Bij voorbaat dank voor uw medewerking.

Het onderzoeksteam,
Mandy van Tilborg & Melisa Bel
Afdeling Organisatiewetenschap
Vrije Universiteit Amsterdam

1. Persoonlijke kenmerken

Hieronder volgen zes vragen over uw persoonlijke kenmerken. U kunt per vraag één antwoord geven. Bij de vragen 4, 5 en 6 wordt uw ervaring gevraagd voordat u uw huidige onderneming oprichtte. Wanneer u geen ervaring heeft, vul dan 0 in.

Uw geslacht:

- man
- vrouw

Uw geboortejaar: _____

Uw hoogstgenoten (of afgeronde)opleiding:

- middelbaar onderwijs
- MBO
- HBO
- WO
- anders, namelijk _____

Aantal jaar ervaring met zelfstandig ondernemerschap _____

Aantal jaar ervaring met het type werkzaamheden _____

Aantal jaar ervaring met de industrie _____

2. Algemene kenmerken onderneming

Hieronder volgen vijf vragen over de kenmerken van uw onderneming.
U kunt per vraag één antwoord geven.

Sector waarin uw onderneming zich bevindt:

- landbouw, bosbouw en visserij
- industrie
- bouw en installatie
- horeca
- vervoer en opslag
- handel en reparatie
- gezondheid- en verzorgingszorg
- ICT dienstverlening
- financiële dienstverlening
- overige zakelijke dienstverlening
- overige dienstverlening (zoals kappers en schoonheidsspecialisten)
- anders, namelijk _____

Oprichtingsjaar onderneming: _____

Het gemiddeld aantal opdrachtgevers per jaar:

- minder dan 3
- 3 tot 6
- 6 tot 9
- 9 tot 12
- 12 tot 15
- 15 of meer

Het gemiddeld aantal verschillende opdrachten per jaar (ongeacht het aantal opdrachtgevers):

- minder dan 3
- 3 tot 6
- 6 tot 9
- 9 tot 12
- 12 tot 15
- 15 of meer

De gemiddelde omzet in euro's per jaar:

- minder dan 25.000
- 25.000 tot 50.000
- 50.000 tot 75.000
- 75.000 tot 100.000
- 100.000 tot 125.000
- 125.000 tot 150.000
- 150.000 tot 175.000
- 175.000 tot 200.000
- meer dan 200.000

3. Ondernemend gedrag

Hieronder volgt een aantal stellingen. Geef per stelling aan in hoeverre deze van toepassing is op uw manier van werken als zzp'er.

| | Zeer mee oneens | mee oneens | neutraal | mee eens | Zeer mee eens |
|--|-----------------------|---------------|----------|-------------|---------------------|
| Ik kom met nuttige ideeën | | | | | |
| Ik ontwikkel nieuwe processen, services of producten | | | | | |
| Ik benader mijn werktaken op een innovatieve manier | | | | | |
| Ik vind nieuwe manieren uit om mijn taken zo goed mogelijk uit te voeren | | | | | |
| Ik doe dingen vaak op een unieke manier | | | | | |
| Ik pak nieuwe projecten of activiteiten op een voorzichtige manier aan | | | | | |
| Ik doe geen dingen die kans hebben te mislukken | | | | | |
| Ik vermijd vooraf bekende risico's | | | | | |
| Ik neem deel aan activiteiten die een kans hebben te mislukken | | | | | |
| Ik neem vooraf bekende risico's ondanks de mogelijkheid dat ze mislukken | | | | | |
| Ik blijf voor op veranderingen in plaats van op veranderingen te moeten reageren | | | | | |
| Ik verbeter direct als zaken mij niet aanstaan | | | | | |
| Ik anticipeer bij toekomstige problemen, behoeften en veranderingen | | | | | |
| Ik neem initiatief om nieuwe projecten te starten | | | | | |
| Ik neem me voor om veranderingen al door te voeren voordat ze daadwerkelijk nodig zijn | | | | | |

4. Relaties

Met welk van onderstaande partijen heeft u de afgelopen zes maanden minimaal één keer persoonlijk contact gehad ten behoeve van uw onderneming? Wilt u achter de relaties aangeven om hoeveel verschillende personen / organisaties het gaat. Als u geen relatie met een bepaalde partij onderhoudt, vult u dan 0 in.

Werkgerelateerde relatie met:

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 of meer |
|-------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------------------|
| (belangen)verenigingen voor zzp'ers | | | | | | | | | | | |
| bemiddelaars voor zzp'ers | | | | | | | | | | | |
| brancheverenigingen | | | | | | | | | | | |
| collega zzp'ers | | | | | | | | | | | |
| Kamer van koophandel | | | | | | | | | | | |
| een accountant/boekhouder | | | | | | | | | | | |
| investeerders/banken | | | | | | | | | | | |
| klanten/opdrachtgevers | | | | | | | | | | | |
| leveranciers | | | | | | | | | | | |
| familie | | | | | | | | | | | |
| levenspartner | | | | | | | | | | | |
| vrienden | | | | | | | | | | | |

5. Hulpbronnen

Welk van onderstaande hulpmiddelen heeft u het afgelopen half jaar via de eerder ingevulde partijen verkregen? Plaats een vinkje wanneer een bepaalde partij toegang gaf tot dit hulpmiddel. Wanneer u geen relatie hebt ingevuld bij een partij in de vorige vraag, blijft die kolom dus leeg. Er kunnen meerdere vinkjes per rij en kolom ingevuld worden.

| Hulpbron: | verenigingen voor zzp'ers | bemiddelaars voor zzp'ers | brancheverenigingen | collega zzp'ers | de kamer van koophandel | een accountant/boekhouder | investeers/banken | klanten/opdrachtgevers | leveranciers | familie | levenspartner | vrienden |
|---|---------------------------|---------------------------|---------------------|-----------------|-------------------------|---------------------------|-------------------|------------------------|--------------|---------|---------------|----------|
| informatie over de markt, klanten en concurrentie | | | | | | | | | | | | |
| informatie over ontwikkelingen technologie, producten en diensten | | | | | | | | | | | | |
| informatie over ondernemerschap en organiseren | | | | | | | | | | | | |
| hulp bij de organisatie van locatie, materieel en/of uitrusting | | | | | | | | | | | | |
| toegang tot nieuwe klanten | | | | | | | | | | | | |
| toegang tot nieuwe opdrachten | | | | | | | | | | | | |
| vertrouwen bij financiële instellingen | | | | | | | | | | | | |
| legitimiteit en een goede reputatie | | | | | | | | | | | | |
| emotionele ondersteuning | | | | | | | | | | | | |
| hulp bij de boekhouding | | | | | | | | | | | | |
| hulp bij overheidsdiensten (bijv. aanvraag VAR) | | | | | | | | | | | | |
| hulp bij verzekeringen | | | | | | | | | | | | |

6. Negatieve Relaties

Netwerken zijn vaak nuttig voor u als ondernemer, maar niet altijd! Veel ondernemers hebben mensen in hun netwerk die soms of vaker op negatieve wijze invloed hebben op uw activiteiten als ondernemer. Hieronder worden vier typen negatieve relaties beschreven, die het leven van een zzp'er behoorlijk lastig kunnen maken. Geeft u aan of u dergelijke relaties in uw zakelijke netwerk heeft en wat voor soort partij dit betreft. Plaats een vinkje wanneer één of meer personen of organisaties van deze soort partij aan het beschreven profiel voldoen. Wanneer u geen relatie heeft met een bepaalde partij, blijft die kolom dus leeg. Er kunnen meerdere vinkjes per rij en kolom ingevuld worden. Wanneer u geen van onderstaande profielen herkent, blijven alle velden dus leeg.

| Negatieve relatie: | (belangen)verenigingen voor zzp'ers | bemiddelaars voor zzp'ers | brancheverenigingen | collega zzp'ers | de kamer van koophandel | een accountant/boekhouder | investeers/banken | klanten/opdrachtgevers | leveranciers | familie | levenspartner | vrienden |
|--|-------------------------------------|---------------------------|---------------------|-----------------|-------------------------|---------------------------|-------------------|------------------------|--------------|---------|---------------|----------|
| Personen die gebruikmaken van uw relatie en de voordelen daarvan, maar zelf weinig toevoegen. | | | | | | | | | | | | |
| Personen die zijn zeer veel tijd- en energiekosten, maar waarmee u het contact niet kunt verbreken. Deze relaties brengen u weinig op of brengen zelf alleen maar kosten met zich mee. | | | | | | | | | | | | |
| Personen met een slechte reputatie of die u en uw bezigheden in een minder gunstig daglicht plaatsen als anderen horen over de contacten die u heeft met deze personen. | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Personen die verdere uitbreiding en ontwikkeling van uw relaties tegengaan, omdat ze u bijvoorbeeld opzadelen met gevoelens van verplichtingen en verwachtingen. | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

7. Netwerken

Hoeveel uur besteedt u gemiddeld per week aan het onderhouden van uw zakelijke netwerk (daadwerkelijke samenwerking of transacties uitgezonderd)? Denk aan borrels, lunches, telefoontjes ed. _____

Hoe bent u bij deze vragenlijst gekomen?

- via FNV
- via PZO
- via een forum op internet
- via collega zzp'ers
- via familie/vrienden/kennissen
- anders, namelijk _____

Dit is het einde van deze vragenlijst. Hartelijk dank voor het invullen. Bent u geïnteresseerd in de resultaten van het onderzoek, mail dit dan voor 1 juni 2009 naar m.van.tilborg@fsw.vu.nl en u ontvangt het onderzoeksrapport rond augustus 2009 in uw mailbox.

Bijlage 2: Betrouwbaarheid en validiteit

Bijlage 2.1 Factoranalyse ondernemend gedrag

Factor Score Covariance Matrix

| Factor | 1 | 2 | 3 |
|--------|-------|-------|-------|
| 1 | ,902 | ,486 | 1,196 |
| 2 | ,486 | ,874 | -,426 |
| 3 | 1,196 | -,426 | 2,328 |

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

Factor Scores Method: Regression.

Factor Score Coefficient Matrix

| | Factor | | |
|--|--------|-------|-------|
| | 1 | 2 | 3 |
| Ik kom met nuttige idee?n | ,127 | ,033 | -,058 |
| Ik ontwikkel nieuwe processen, services of producten | ,079 | ,047 | -,134 |
| Ik benader mijn werktaken op een innovatieve manier | ,101 | ,010 | -,332 |
| Ik vind nieuwe manieren uit om mijn taken zo goed mogelijk uit te voeren | ,023 | -,042 | -,281 |
| Ik doe dingen vaak op een unieke manier | ,014 | -,005 | -,237 |
| Ik pak nieuwe projecten of activiteiten op een voorzichtige manier aan | ,070 | ,083 | ,062 |
| Ik doe geen dingen die kans hebben te mislukken | ,075 | ,306 | ,138 |
| Ik vermijd vooraf bekende risico's | -,002 | ,191 | ,026 |
| Ik neem deel aan activiteiten die een kans hebben te mislukken | -,012 | ,302 | -,061 |
| Ik neem vooraf bekende risico's ondanks de mogelijkheid dat ze mislukken | -,051 | ,293 | -,071 |
| Ik blijf voor op veranderingen in plaats van op veranderingen te moeten reageren | ,165 | ,019 | -,066 |
| Ik verbeter direct als zaken mij niet aanstaan | ,205 | -,031 | ,015 |
| Ik anticipeer bij toekomstige problemen, behoeften en veranderingen | ,253 | -,025 | ,018 |
| Ik neem initiatief om nieuwe projecten te starten | ,242 | ,055 | -,009 |
| Ik neem me voor om veranderingen al door te voeren voordat ze daadwerkelijk nodig zijn | ,118 | ,002 | -,054 |

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.

Factor Scores Method: Regression.

Bijlage 2.2 Betrouwbaarheid items ondernemend gedrag

Innovatie

Inter-Item Correlation Matrix

| | Ik kom met nuttige idee?n | Ik ontwikkel nieuwe processen, services of producten | Ik benader mijn werktaken op een innovatieve manier | Ik vind nieuwe manieren uit om mijn taken zo goed mogelijk uit te voeren | Ik doe dingen vaak op een unieke manier |
|--|---------------------------|--|---|--|---|
| Ik kom met nuttige idee?n | 1,000 | | | | |
| Ik ontwikkel nieuwe processen, services of producten | ,373 | 1,000 | | | |
| Ik benader mijn werktaken op een innovatieve manier | ,314 | ,448 | 1,000 | | |
| Ik vind nieuwe manieren uit om mijn taken zo goed mogelijk uit te voeren | ,225 | ,278 | ,521 | 1,000 | ,405 |
| Ik doe dingen vaak op een unieke manier | ,296 | ,319 | ,399 | ,405 | 1,000 |

Risico's nemen

Inter-Item Correlation Matrix

| | Ik pak nieuwe projecten of activiteiten op een voorzichtige manier aan | Ik doe geen dingen die kans hebben te mislukken | Ik vermijd vooraf bekende risico's | Ik neem deel aan activiteiten die een kans hebben te mislukken | Ik neem vooraf bekende risico's ondanks de mogelijkheid dat ze mislukken |
|--|--|---|------------------------------------|--|--|
| Ik pak nieuwe projecten of activiteiten op een voorzichtige manier aan | 1,000 | | | | |
| Ik doe geen dingen die kans hebben te mislukken | ,234 | 1,000 | | | |
| Ik vermijd vooraf bekende risico's | ,211 | ,430 | 1,000 | | |
| Ik neem deel aan activiteiten die een kans hebben te mislukken | ,146 | ,398 | ,285 | 1,000 | |
| Ik neem vooraf bekende risico's ondanks de mogelijkheid dat ze mislukken | ,109 | ,356 | ,354 | ,580 | 1,000 |

Proactiviteit

Inter-Item Correlation Matrix

| | Ik blijf voor op veranderingen in plaats van op veranderingen te moeten reageren | Ik verbeter direct als zaken mij niet aanstaan | Ik anticipeer bij toekomstige problemen, behoeften en veranderingen | Ik neem initiatief om nieuwe projecten te starten | Ik neem me voor om veranderingen al door te voeren voordat ze daadwerkelijk nodig zijn |
|--|--|--|---|---|--|
| Ik blijf voor op veranderingen in plaats van op veranderingen te moeten reageren | 1,000 | | | | |
| Ik verbeter direct als zaken mij niet aanstaan | ,251 | 1,000 | | | |
| Ik anticipeer bij toekomstige problemen, behoeften en veranderingen | ,354 | ,396 | 1,000 | | |
| Ik neem initiatief om nieuwe projecten te starten | ,353 | ,342 | ,373 | 1,000 | |
| Ik neem me voor om veranderingen al door te voeren voordat ze daadwerkelijk nodig zijn | ,335 | ,278 | ,290 | ,325 | 1,000 |

2.3 Interne correlatie netwerksteun

Correlations

| | | Emotionele_ steun | Hulp_ boekhouding | Hulp_ overheids diensten | Hulp_ verzekeringen |
|-------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|
| Emotionele_ steun | Pearson Correlation | 1 | | | |
| | N | 436 | | | |
| Hulp_ boekhouding | Pearson Correlation | ,187** | 1 | | |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | | | |
| | N | 436 | 436 | | |
| Hulp_ overheidsdiensten | Pearson Correlation | -,002 | ,359** | 1 | |
| | Sig. (2-tailed) | ,961 | ,000 | | |
| | N | 436 | 436 | 436 | |
| Hulp_ verzekeringen | Pearson Correlation | ,211** | ,362** | ,310** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 | ,000 | ,000 | |
| | N | 436 | 436 | 436 | 436 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

2.4 Interne correlatie prestatie

Correlations

| | | Zscore: Het gemiddeld aantal opdrachters per jaar: | Zscore: Het gemiddeld aantal verschillende opdrachten per jaar (ongeacht het aantal opdrachtgevers): | Zscore: De gemiddelde omzet in euro's per jaar: |
|--|---|--|--|---|
| Zscore: Het gemiddeld aantal opdrachtgevers per jaar: | Pearson Correlation N | 1 436 | | |
| Zscore: Het gemiddeld aantal verschillende opdrachten per jaar (ongeacht het aantal opdrachtgevers): | Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N | ,695** ,000 436 | 1 436 | |
| Zscore: De gemiddelde omzet in euro's per jaar: | Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N | ,052 ,278 436 | ,004 ,941 436 | 1 436 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bijlage 3: Beschrijvende statistiek steekproef

Bijlage 3.1 Controle variabelen

| Variabele | Gemiddelde |
|--|--------------|
| Geslacht | .46 |
| Leeftijd | (45) 1964.09 |
| Opleiding | 3.18 |
| Ervaring met zelfstandig ondernemerschap | 4.64 |
| Ervaring met werkzaamheden | 13.26 |
| Ervaring met industrie | 10.12 |
| Sector | 9.13 |

* totaal N = 436

| Variabele | Item | Frequentie | Percentage |
|----------------------------|----------------------|------------|------------|
| Geslacht | man | 237 | 54.4 % |
| | vrouw | 199 | 45.6 % |
| Leeftijd (in categorieën) | 20-29 jaar | 31 | 7.1 % |
| | 30-39 jaar | 87 | 20.0 % |
| | 40-49 jaar | 178 | 40.8 % |
| | 50-59 jaar | 116 | 26.6 % |
| | 60-69 jaar | 22 | 5.0 % |
| | 70-79 jaar | 2 | 0.5 % |
| Opleiding | middelbaar onderwijs | 23 | 5.3 % |
| | MBO | 66 | 15.1 % |
| | HBO | 169 | 38.8 % |
| | WO | 167 | 38.3 % |

| | | | |
|---|------------|-----|--------|
| | anders | 11 | 2.5 % |
| Ervaring met zelfstandig ondernemerschap (in categorieën) | 0-4 jaar | 273 | 62.6 % |
| | 5-9 jaar | 123 | 28.2 % |
| | 10-14 jaar | 21 | 4.8 % |
| | 15-19 jaar | 9 | 2.1 % |
| | 20-24 jaar | 8 | 1.8 % |
| | 25-29 jaar | 1 | 0.2 % |
| | missing | 1 | 0.2 % |
| Ervaring met werkzaamheden (in categorieën) | 0-4 jaar | 74 | 17.0 % |
| | 5-9 jaar | 80 | 18.3 % |
| | 10-14 jaar | 113 | 25.9 % |
| | 15-19 jaar | 64 | 14.7 % |
| | 20-24 jaar | 44 | 10.1 % |
| | 25-29 jaar | 26 | 6.0 % |
| | 30-34 jaar | 20 | 4.6 % |
| | 35-39 jaar | 9 | 2.1 % |
| | 40-45 jaar | 6 | 1.4 % |
| Ervaring in de industrie (in categorieën) | 0-4 jaar | 167 | 38.3 % |
| | 5-9 jaar | 61 | 14.0 % |
| | 10-14 jaar | 68 | 15.6 % |
| | 15-19 jaar | 59 | 11.5 % |
| | 20-24 jaar | 42 | 9.6% |
| | 25-29 jaar | 21 | 4.8 % |
| | 30-34 jaar | 18 | 4.1 % |
| | 35-39 jaar | 5 | 1.1 % |
| | 40-45 jaar | 4 | 0.9 % |

| | | | |
|--------|-----------------------------------|-----|--------|
| Sector | landbouw | 7 | 1.6 % |
| | industrie | 11 | 2.5 % |
| | bouw en installatie | 27 | 6.2 % |
| | horeca | 2 | 0.5 % |
| | vervoer en opslag | 4 | 0.9 % |
| | handel en reparatie | 8 | 1.8 % |
| | gezondheid- en welzijnszorg | 20 | 4.6 % |
| | ICT dienstverlening | 39 | 8.9 % |
| | financiële dienstverlening | 15 | 3.4 % |
| | overige zakelijke dienstverlening | 211 | 48.4 % |
| | overige dienstverlening | 7 | 1.6 % |
| | anders | 85 | 19.5 % |

* totaal N = 436 = 100%

Bijlage 3.2 Leeftijd onderneming

| Variabele | Items | Frequentie | Percentage |
|-----------------------------|-------|------------|------------|
| Oprichtingsjaar onderneming | 1998 | 15 | 3.4 % |
| | 1999 | 11 | 2.5 % |
| | 2000 | 17 | 3.9 % |
| | 2001 | 25 | 5.7 % |
| | 2002 | 22 | 5.0 % |
| | 2003 | 22 | 5.0 % |
| | 2004 | 29 | 6.7 % |
| | 2005 | 54 | 12.4 % |
| | 2006 | 70 | 16.1 % |
| | 2007 | 81 | 18.6 % |

| | | | |
|--|------|----|--------|
| | 2008 | 63 | 14.4 % |
| | 2009 | 27 | 6.2 % |

* totaal N = 436 = 100%

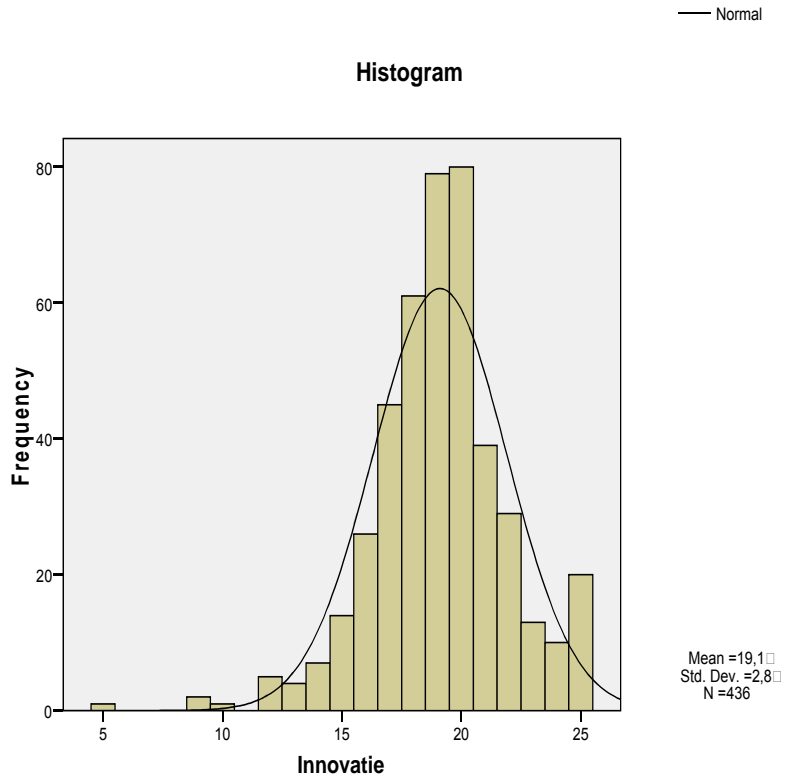
Bijlage 3.3 Hoe bij de vragenlijst gekomen

| Variabele | Items | Frequentie | Percentage |
|--------------------------------|--------------------------------|------------|------------|
| Hoe bij de vragenlijst gekomen | via FNV | 252 | 57.8 % |
| | via PZO | 41 | 9.4 % |
| | via een forum op internet | 58 | 13.3 % |
| | via collega ZZP'ers | 7 | 1.6 % |
| | via familie/vrienden/kennissen | 45 | 10.3 % |
| | anders | 33 | 7.6 % |

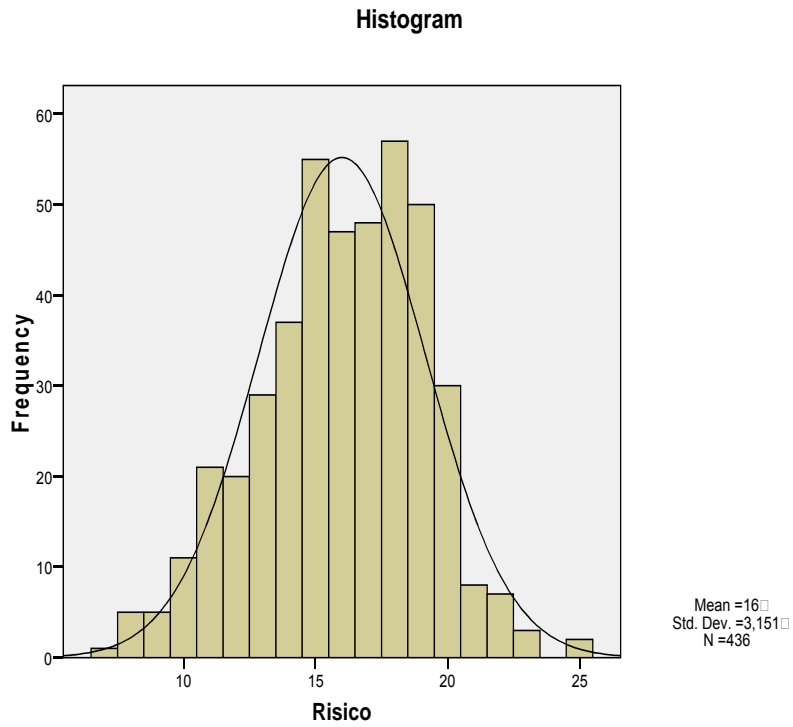
* totaal N = 436 = 100%

Bijlage 4: Beschrijvende statistiek variabelen

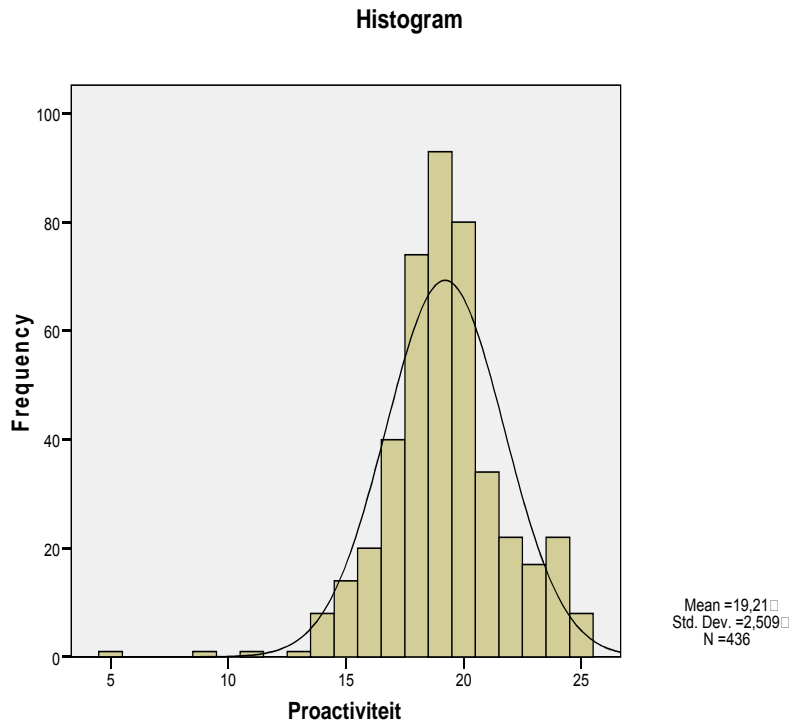
4.1 Ondernemend gedrag



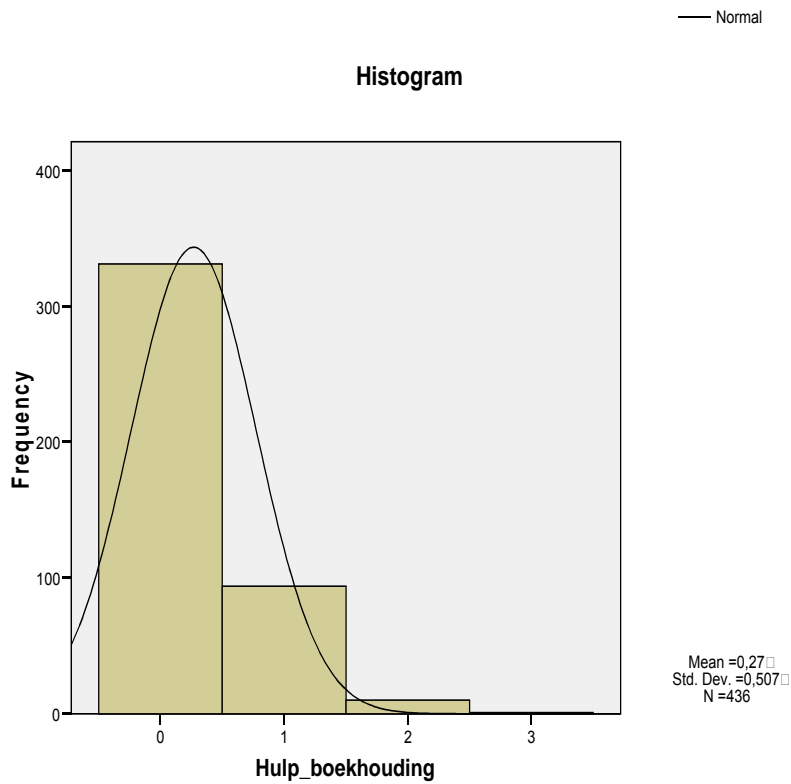
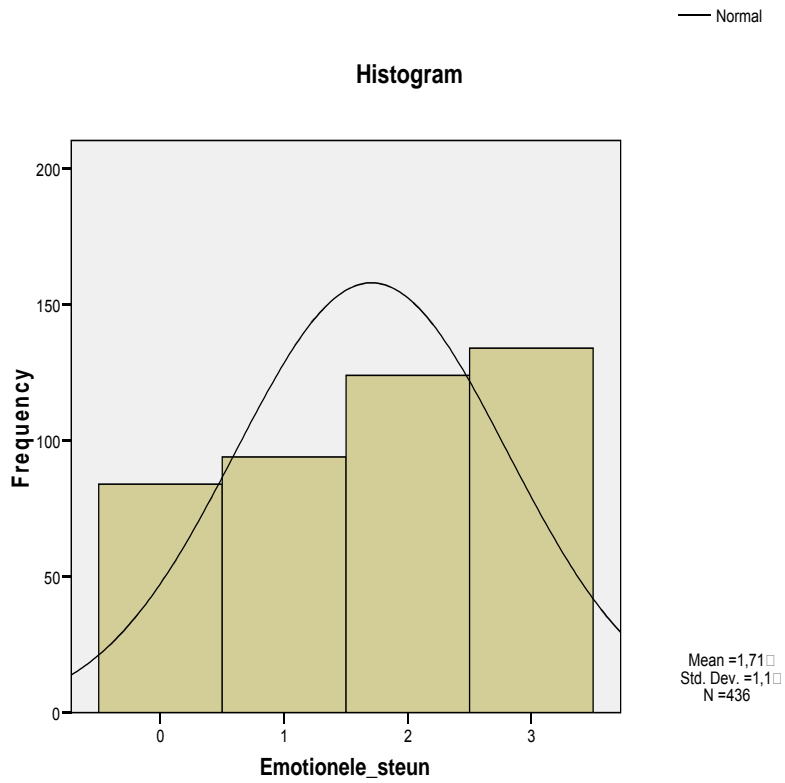
— Normal



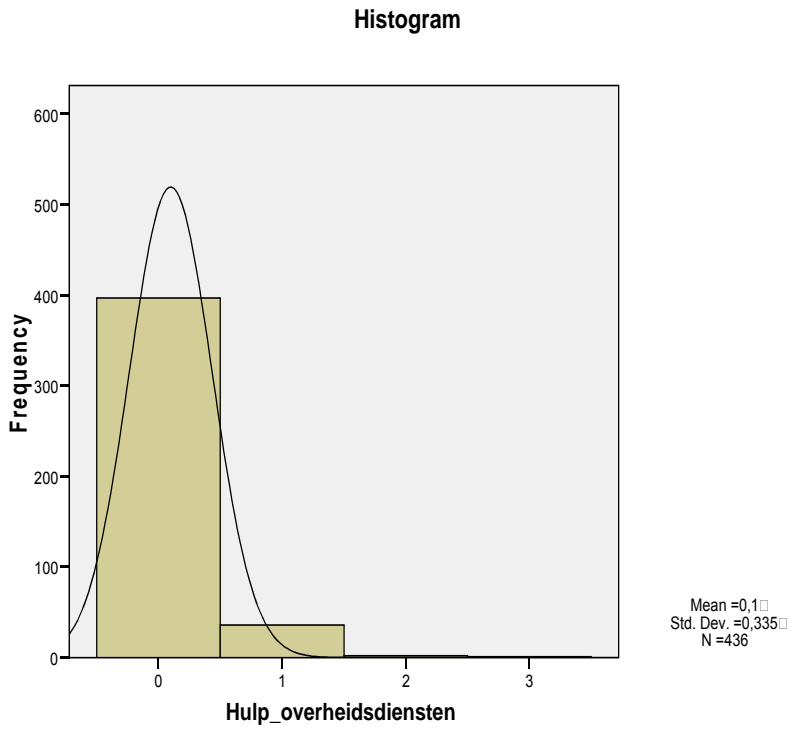
— Normal



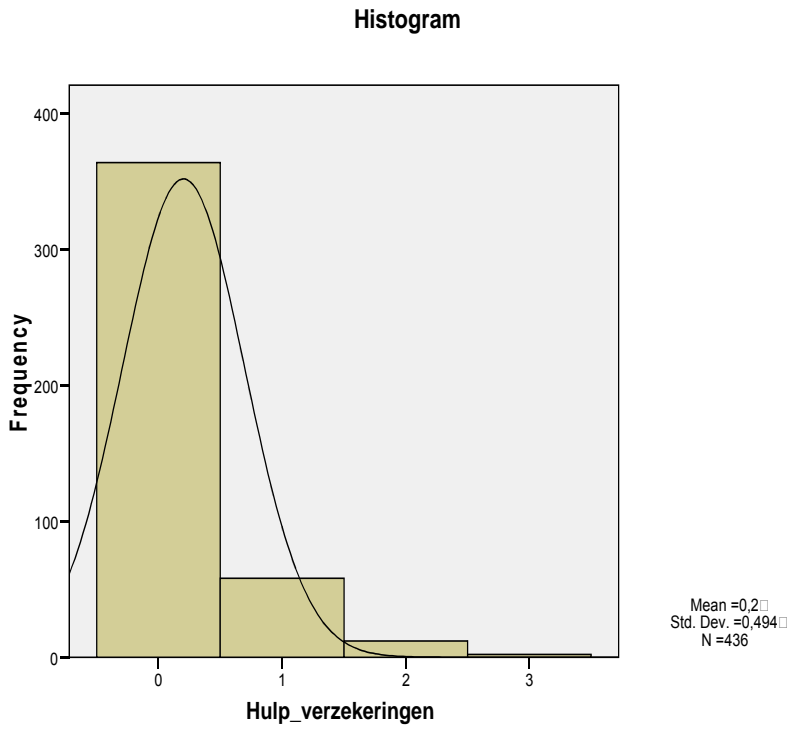
4.2 Netwerksteun



— Normal

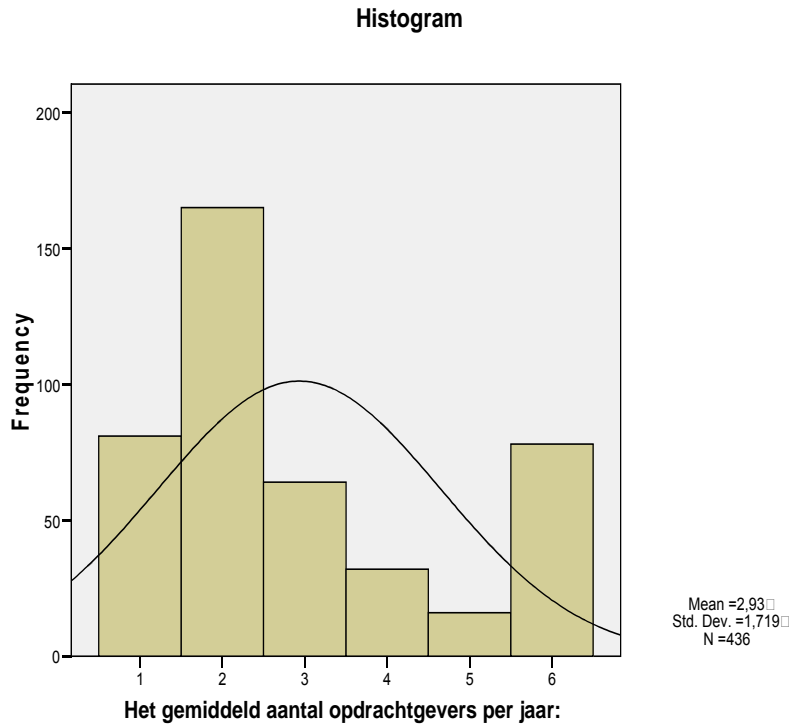


— Normal

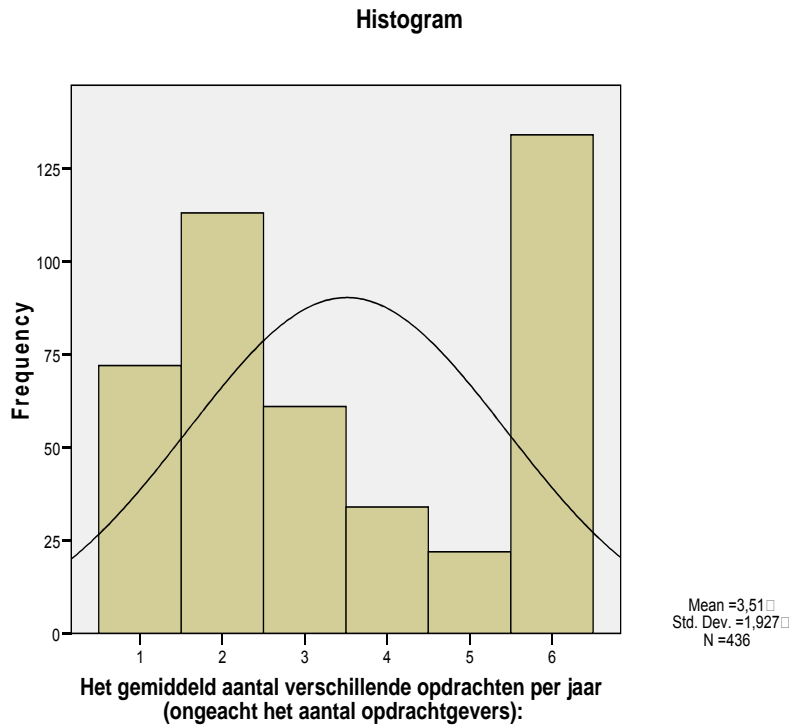


4.3 Prestatie

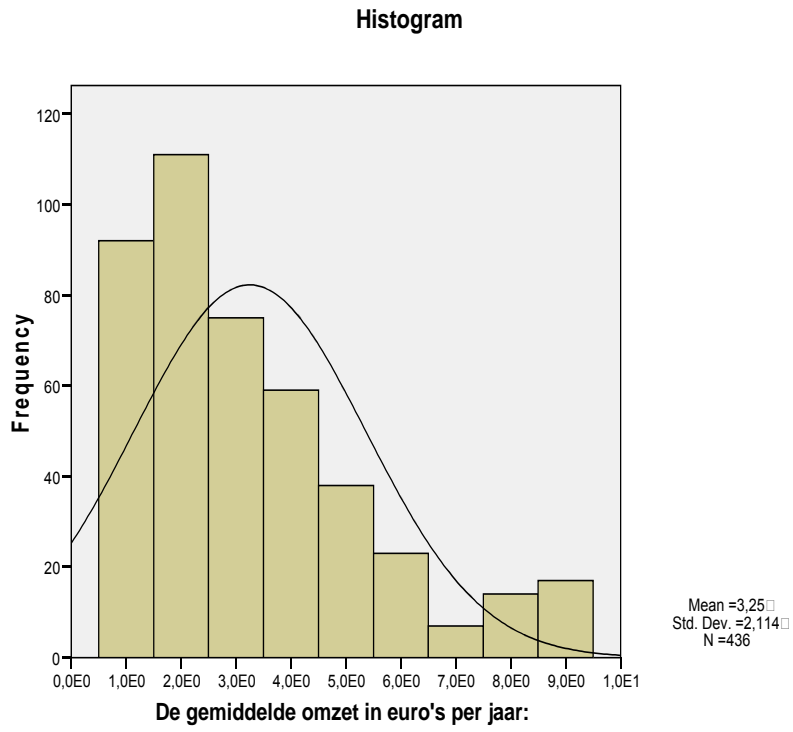
— Normal



— Normal



— Normal



Bijlage 5: T-toets

Bijlage 5.1 Independent-Samples test (sig. 2-tailed)

| | | Geslacht |
|----------------------------|-----------------------------|----------|
| Innovatie | Equal variances assumed | .798 |
| | Equal variances not assumed | .798 |
| Risico | Equal variances assumed | .014* |
| | Equal variances not assumed | .013* |
| Proactiviteit | Equal variances assumed | .541 |
| | Equal variances not assumed | .540 |
| Emotionele steun | Equal variances assumed | .000* |
| | Equal variances not assumed | .000* |
| Hulp bij boekhouding | Equal variances assumed | .383 |
| | Equal variances not assumed | .384 |
| Hulp bij overheidsdiensten | Equal variances assumed | .694 |
| | Equal variances not assumed | .694 |
| Hulp bij verzekeringen | Equal variances assumed | .821 |
| | Equal variances not assumed | .819 |
| Prestatie1 | Equal variances assumed | .101 |
| | Equal variances not assumed | .099 |
| Prestatie2 | Equal variances assumed | .000* |
| | Equal variances not assumed | .000* |

* Significant bij $p < .05$

Bijlage 6: Multiple regressie

Bijlage 6.1 Regressiemodellen met controlevariabelen

| Dimensie | Controlvariabelen | Prestatie1 | | Prestatie2 | |
|------------------|-------------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| | | B | Sig. | B | Sig. |
| Innovatie | | .036 | .252 | .063 | .000* |
| | Geslacht | .037 | .243 | .064 | .000* |
| | Leeftijd | .038 | .225 | 0.62 | .000* |
| | Opleiding | .041 | .188 | .062 | .000* |
| | Sector | .033 | .287 | .064 | .000* |
| | ErvaringZO | .033 | .287 | .062 | .000* |
| | ErvaringW | .037 | .243 | .062 | .000* |
| | ErvaringIN | .037 | .236 | .059 | .000* |
| Risico | | -.029 | .303 | 0.17 | .257 |
| | Geslacht | -.024 | .398 | 0.28 | .054 |
| | Leeftijd | -.035 | .222 | .020 | .199 |
| | Opleiding | -.016 | .580 | .014 | .374 |
| | Sector | -.025 | .370 | .018 | .231 |
| | ErvaringZO | -.025 | .370 | .019 | .217 |
| | ErvaringW | -.034 | .235 | .023 | .131 |
| | ErvaringIN | -.030 | .283 | .021 | .148 |
| Proactiviteit | | .023 | .515 | .096 | .000* |
| | Geslacht | .021 | .545 | .092 | .000* |
| | Leeftijd | .020 | .562 | .097 | .000* |
| | Opleiding | .019 | .588 | .097 | .000* |
| | Sector | .023 | .500 | .096 | .000* |
| | ErvaringZO | .023 | .500 | 0.96 | .000* |
| | ErvaringW | .022 | .533 | .097 | .000* |
| | ErvaringIN | .024 | .501 | .093 | .000* |
| Emotionele steun | | .004 | .963 | .033 | .446 |
| | Geslacht | .034 | .682 | .094 | .028* |
| | Leeftijd | -.014 | .863 | .042 | .346 |
| | Opleiding | .032 | .687 | .026 | .561 |
| | Sector | .035 | .657 | .037 | .404 |

| | | | | | |
|---------------------------|------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | ErvaringZO | .035 | .657 | .045 | .306 |
| | ErvaringW | -.001 | .986 | .040 | .354 |
| | ErvaringIN | -.002 | .976 | .055 | .195 |
| Hulp boekhouding | | -.060 | .732 | -.043 | .647 |
| | Geslacht | -.048 | .783 | -.020 | .828 |
| | Leeftijd | -.099 | .574 | -.028 | .768 |
| | Opleiding | -.095 | .174 | -.034 | .723 |
| | Sector | .001 | .993 | -.046 | .627 |
| | ErvaringZO | .001 | .993 | -.022 | .815 |
| | ErvaringW | -.073 | .676 | -.026 | .781 |
| | ErvaringIN | -.077 | .662 | .013 | .892 |
| Hulp overheidsdiensten | | -.179 | .499 | -.017 | .906 |
| | Geslacht | -.170 | .518 | -.001 | .996 |
| | Leeftijd | -.191 | .469 | -.012 | .935 |
| | Opleiding | -.171 | .541 | -.09 | .894 |
| | Sector | -.124 | .634 | -.022 | .879 |
| | ErvaringZO | -.124 | .634 | .002 | .987 |
| | ErvaringW | -.197 | .456 | .007 | .963 |
| | ErvaringIN | -.190 | .473 | .021 | .882 |
| Hulp verzekeringen | | -.242 | .176 | -.093 | .336 |
| | Geslacht | -.245 | .170 | -.100 | .284 |
| | Leeftijd | -.283 | .117 | -.080 | .416 |
| | Opleiding | -.253 | .154 | -.090 | .352 |
| | Sector | -.201 | .254 | .093 | .340 |
| | ErvaringZO | -.201 | .254 | -.079 | .412 |
| | ErvaringW | -.266 | .140 | -.068 | .486 |
| | ErvaringIN | -.267 | .140 | -.025 | .791 |

Prestatie 1: aantal opdrachten + aantal opdrachtgevers

Prestatie 2: omzet

* significant bij .05

Bijlage 6.2 Adjusted R-Square

Vershil in Adjusted R-Square in % wanneer controlevariabelen worden toegevoegd.

| | Geslacht | Leeftijd | Opleiding | Sector | Ervaring ZO | Ervaring W | ErvaringI N |
|----------------------------|----------|----------|-----------|--------|-------------|------------|-------------|
| Innovatie | 0.4 | 0.3 | 1.5 | -0.1 | 2.7 | -0.1 | -0.1 |
| Risico | 0.3 | 0.4 | 1.3 | 0 | 2.8 | 0 | -0.1 |
| Proactiviteit | 0.3 | 0.2 | 1.4 | -0.1 | 2.8 | -0.1 | -0.1 |
| Emotionele steun | 0.4 | 0.2 | 1.4 | -0.1 | 2.8 | -0.1 | -0.1 |
| Hulp bij boekhouding | 0.4 | 0.3 | 1.5 | -0.1 | 2.8 | 0 | -0.1 |
| Hulp bij overheidsdiensten | 0.4 | 0.2 | 1.4 | -0.1 | 2.7 | -0.1 | -0.1 |
| Hulp bij verzekeringen | 0.4 | 0.4 | 1.5 | 0 | 2.7 | 0 | 0 |

* Afhankelijke variabele: prestatie1

| | Geslacht | Leeftijd | Opleiding | Sector | Ervaring ZO | Ervaring W | ErvaringI N |
|----------------------------|----------|----------|-----------|--------|-------------|------------|-------------|
| Innovatie | 8.2 | 0 | 1.0 | -0.1 | 0.9 | 0.7 | 5.0 |
| Risico | 8.5 | 0.1 | 0.1 | -0.2 | 1.2 | 1.0 | 5.5 |
| Proactiviteit | 7.7 | 0.3 | 0.4 | -0.1 | 1.1 | 1.0 | 5.1 |
| Emotionele steun | 9.0 | 0.1 | 0.2 | -0.2 | 1.2 | 0.9 | 5.6 |
| Hulp bij boekhouding | 8.0 | 0.1 | 0.2 | -0.2 | 1.0 | 0.8 | 5.4 |
| Hulp bij overheidsdiensten | 8.0 | 0 | 0.2 | -0.2 | 1.0 | 0.8 | 5.4 |
| Hulp bij verzekeringen | 8.1 | 0 | 0.2 | -0.2 | 1.0 | 0.7 | 5.2 |

* Afhankelijke variabele: prestatie2