

Bedankt voor het downloaden van dit artikel. De artikelen uit de (online)tijdschriften van Uitgeverij Boom zijn auteursrechtelijk beschermd. U kunt er natuurlijk uit citeren (voorzien van een bronvermelding) maar voor reproductie in welke vorm dan ook moet toestemming aan de uitgever worden gevraagd.

# Boom

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch door fotokopieën, opnamen of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikelen 16h t/m 16m Auteurswet 1912 jo. Besluit van 27 november 2002, Stb 575, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoeding te voldoen aan de Stichting Reprorecht te Hoofddorp (postbus 3060, 2130 KB, [www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)) of contact op te nemen met de uitgever voor het treffen van een rechtstreekse regeling in de zin van art. 16l, vijfde lid, Auteurswet 1912.

Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.cedar.nl/pro](http://www.cedar.nl/pro)).

*No part of this book may be reproduced in any way whatsoever without the written permission of the publisher.*

[info@boomamsterdam.nl](mailto:info@boomamsterdam.nl)  
[www.boomuitgeversamsterdam.nl](http://www.boomuitgeversamsterdam.nl)

## ARTIKELEN

# De invloed van startmotieven op de financiële situatie en arbeidstevredenheid van zzp'ers\*

Wieteke Conen & Joop Schippers\*\*

*In dit artikel onderzoeken we in hoeverre Nederlandse mannen en vrouwen verschillen in hun motieven om zzp'er te worden en hoe diverse typen startmotieven een rol spelen in het verklaren van financiële en niet-financiële opbrengsten van zzp-schap. We analyseren daartoe surveygegevens verzameld onder 781 zzp'ers in Nederland. Uit de resultaten blijkt dat voor de meerderheid van de Nederlandse zzp'ers zogenaamde pull-factoren (zoals behoefte aan een nieuwe uitdaging of autonomie) een belangrijke rol spelen, terwijl voor ongeveer een kwart geldt dat push-factoren (zoals het niet kunnen vinden van een baan in loondienst) een belangrijke rol spelen. Vrouwelijke zzp'ers geven relatief vaak aan dat het combineren van werk en gezin een rol speelt. Voor mannen lijken push-factoren relatief vaak een rol te spelen. Uit de analyses blijkt dat zzp'ers die starten vanuit push-factoren, minder succesvol zijn in hun onderneming, vaker deel uitmaken van een huishouden met financiële tekorten en een lagere arbeidstevredenheid hebben. We concluderen dat de in dit artikel onderzochte samenhang tussen startmotieven en ervaren baten van zzp-schap nadere aandacht verdient van beleidsmakers in het sociaaleconomische domein – zeker indien push- en pull-krachten richting zzp-schap verder toenemen.*

## Inleiding

Nadat het aantal en aandeel zzp'ers binnen de beroepsbevolking sinds het begin van de twintigste eeuw eerst een sterke daling heeft doorgemaakt, heeft zich in verschillende westerse landen de afgelopen decennia een zogenaamde 'renaissance' voorgedaan (OECD, 2000; Arum & Müller, 2009). In Nederland is zelfs sprake van een bijzonder sterke toename (CBS, 2016; Conen et al., 2016). Daarbij is ook de samenstelling van de groep zzp'ers substantieel veranderd: waar zelfstandig ondernemerschap voorheen vooral geassocieerd werd met beroepen in de landbouw (zoals boeren) en handel (bijvoorbeeld winkeliers), is een groeiend aandeel van de 'nieuwe zelfstandigen' actief in sectoren zoals de bouw en de dienstensector. Het gaat daarbij vaak om zzp'ers die actief zijn in beroepen waar weinig (financieel) startkapitaal voor nodig is; met beperkte hulpmiddelen en het eigen

\* Dit onderzoek werd gefinancierd door de Hans-Böckler-Stiftung onder subsidie 'Self-employed without personnel: between freedom and insecurity'.

\*\* Wieteke Conen is werkzaam bij het Amsterdams Instituut voor ArbeidsStudies/ Universiteit van Amsterdam. E-mailadres: W.S.Conen@uva.nl. Joop Schippers is werkzaam bij de Universiteit Utrecht, Faculteit Recht, Economie, Bestuur en Organisatie.

menselijk kapitaal komt men al een heel eind. De toename in zzp-schap wordt veelal toegeschreven aan een mix van onderliggende factoren, waaronder veranderingen in de institutionele omgeving, op de arbeidsmarkt en in de productiestructuur. Zo bieden de opkomst van de dienstensector en flexibilisering van de arbeidsmarkt beide meer ruimte voor zzp-schap. Ook technologische ontwikkelingen zoals de opkomst van ICT-diensten maken het zzp'ers gemakkelijker om van huis uit hun arbeid of producten te leveren (OECD, 2000; Arum & Müller, 2009; Van Es & Van Vuuren, 2011; Rijksoverheid, 2015; Schippers et al., 2015). In de literatuur worden zelfstandigen van oudsher gezien als 'insiders' op de arbeidsmarkt: prima in staat om hun eigen boontjes te doppen. Er wordt dan aangenomen dat individuen ondernemers zijn die vrijwillig de overstap maken naar het zzp-schap om op deze wijze een hoger 'nut' te behalen. Uit deze tak van literatuur is onder andere bekend dat individuen aangetrokken worden tot een baan als zelfstandige vanwege zaken als een hoger verwacht inkomen, meer autonomie en flexibiliteit (Rees & Shah, 1986; Hamilton, 2000; Dawson et al., 2009; Sociaal-Economische Raad, 2010). Echter, de groep wordt in toenemende mate geassocieerd met wat ook wel wordt aangeduid als 'onvrijwillig', 'afhankelijk' en zelfs 'kwetsbaar' zelfstandig ondernemerschap (Schulze Buschoff & Schmidt, 2009; Kautonen et al., 2010; Westerveld, 2012; Kremer et al., 2017). In tegenstelling tot de traditionele benadering waarbij de zelfstandige wordt afgeschilderd als onafhankelijk ondernemer, benadrukt deze tak van literatuur de heterogeniteit onder zelfstandigen, vaak met een bijzondere focus op zogenaamde push-factoren die personen tegen wil en dank het zelfstandig ondernemerschap in drijven, alsmede de precare bestaanssituatie van sommige subgroepen.

Wat betreft de situatie van zzp'ers in Nederland weten we dat het armoederisico voor zelfstandigen substantieel groter is dan voor werknemers: van alle zelfstandigen was in 2014 12% arm, van alle werknemers was dat 3%. Bovendien was tussen 2007 en 2014 de stijging van het aandeel armen bij zelfstandigen sterker dan bij werkenden in loondienst (Hoff et al., 2016). Conen et al. (2016) tonen voorts dat (ook) in Nederland een substantieel deel van de zzp'ers zich in een kwetsbare situatie bevindt. Hoewel er vooralsnog weinig empirisch onderzoek is over *waarom* de opkomende groep zzp'ers nu eigenlijk zelfstandige wordt en hoe het deze 'nieuwe zelfstandigen' *vergaat*, wordt zelfstandig ondernemerschap nog steeds door veel Europese overheden gepromoot (Europese Commissie, 2010, 2013). In dit artikel zullen we nagaan welke motieven een rol spelen om zelfstandige te worden, en of deze verschillende typen motieven een rol spelen in het verklaren van opbrengsten uit zzp-schap.

Daarbij besteden we expliciet aandacht aan genderverschillen. Vrouwen maken in de regel minder vaak de overstap naar zelfstandig ondernemerschap dan mannen (Blanchflower, 2000; Verheul et al., 2012). In Nederland lijkt het aandeel vrouwelijke zelfstandigen te fluctueren rond de 40% (Eurostat, 2016). Vrouwelijke zelfstandigen doen daarbij doorgaans andersoortig werk dan mannelijke zelfstandigen (Georgellis & Wall, 2005; Bosch et al., 2012). Verschillen lijken onder andere te ontstaan doordat vrouwen en mannen werkzaam zijn in verschillende sectoren (bijv. Wharton, 1989; Van Es & Van Vuuren, 2011), vrouwen andere preferenties en een hogere risico-aversie hebben (bijv. Verheul et al., 2012) en een andere houding ten opzichte van de afstemming tussen gezins- en beroepsleven (bijv. Boden, 1999; Wellington, 2006; Gurley-Calvez et al., 2009).

Als het gaat om motieven om zelfstandige te worden, komt uit onderzoek naar voren dat mannen vaker de overstap maken vanwege motieven als 'meer onafhankelijkheid' en 'hogere verwachte financiële opbrengsten', en dat vrouwen vaker aangeven dat het hun de mogelijkheid biedt om 'vanuit huis te werken' en ze vaker 'gezinsverplichtingen' als motivatie opgeven (Boden, 1999; OECD, 2000; Dawson et al., 2009).

In dit artikel beantwoorden we de volgende twee hoofdvragen:

- In hoeverre verschillen Nederlandse mannen en vrouwen in hun motieven om zzp'er te worden?
- Spelen verschillende typen motieven een rol in het verklaren van financiële en niet-financiële opbrengsten van zzp-schap?

Aan de hand van data verzameld via een survey onder 781 zzp'ers in Nederland gaan we na of Nederlandse mannen en vrouwen (ook) verschillen in hun motieven om zzp'er te worden en in hoeverre verschillende soorten push- en pull-factoren samenhangen met financiële opbrengsten en arbeidstevredenheid met zzp-schap. Alvorens stil te staan bij de opzet en uitkomsten van het empirisch onderzoek onder zzp'ers besteden we kort aandacht aan enkele inzichten uit met name de economische literatuur rond de relatie tussen motieven en financieel en niet-financieel 'succes'.

## Theoretisch kader

### *Motieven voor zzp-schap*

De belangrijkste verschillen tussen een baan als werknemer en een positie als zzp'er lijken gelegen in de trade-off tussen zekerheid en vrijheid. Een baan als werknemer biedt over het algemeen meer zekerheid over het maandelijkse inkomen (al zijn er allerlei varianten waarin je werknemer bent en toch een variabel inkomen hebt). Veelal staat daar tegenover dat je ook 'een baas' hebt die vertelt hoe je bepaalde werkzaamheden moet inrichten of aan wie je op zijn minst periodiek verantwoording moet afleggen (ook op dat punt bestaan grote verschillen tussen enerzijds organisaties waarin alle werkzaamheden top-down georganiseerd zijn en strikte protocollen bestaan voor de uitvoering van het werk, en anderzijds organisaties waarin werknemers als ware 'intrapreneurs' zelf in belangrijke mate hun eigen boontjes doppen en daarbij grote vrijheid genieten zolang ze maar bijdragen aan het overkoepelende organisatiebelang). Voor zzp'ers is de inkomenszekerheid veelal beperkter, maar staat daar tegenover een gemiddeld grote vrijheid om de werkzaamheden naar eigen inzicht en op zelf gekozen momenten en locaties uit te voeren. Ook hier bestaat rondom het gemiddelde een aanzienlijke spreiding.

Een enkeling begint zijn/haar loopbaan als zzp'er, maar vaker volgt de overstap naar een positie als zzp'er op een dienstverband als werknemer of – zoals we de laatste jaren steeds vaker zien – op een periode van werkloosheid. In dat geval spelen niet alleen initiële preferenties voor (on)zekerheid en (beperkte) vrijheid een rol, maar ook de ervaringen (in economisch-theoretische termen: restricties) gedurende eerdere loopbaanfasen. Wie bijvoorbeeld binnen een

organisatie niet hogerop komt vanwege het glazen plafond of omdat de top vergrijsd is, zich niet (langer) met de doelstellingen van de organisatie kan verenigen of denkt dat hij/zij de eigen kennis en ervaring beter te gelde kan maken als zelfstandige dan via een voortgezet dienstverband als werknemer, kiest vrijwillig voor een overstap naar een wereld waarin je meer op jezelf en je netwerk bent aangewezen, met alle daaraan verbonden lasten en lusten. Wie eenmaal werkloos geworden is, of onder dreiging van werkloosheid merkt (of vreest) niet op een andere manier opnieuw aan de slag te kunnen komen, kiest wellicht in arren moede en bij gebrek aan beter voor een positie als zzp'er.

Behalve financiële overwegingen en overwegingen gerelateerd aan ontplooiingsmogelijkheden kunnen ook (ervaren) problemen met het tijdbudget een rol spelen bij de keuze voor een bestaan als zzp'er. Hoewel steeds meer werk in loondienst ook enige mogelijkheid biedt om tijd- en/of plaats-onafhankelijk te werken (SCP, 2016), geldt voor veel zzp'ers dat zij nog aanmerkelijk meer mogelijkheden hebben om te werken op tijden en plaatsen dat het past bij andere taken en activiteiten. Dat kan bijvoorbeeld een overweging zijn voor mensen met rooster-gebonden zorgtaken (regulier voor kinderen of mantelzorg) om een positie als zzp'er te verkiezen boven een baan in loondienst. Anderzijds zijn zzp'ers die als dagvoorzitter congressen leiden, als fotograaf bruilofsreportages verzorgen, in de thuiszorg werken of voor hun voormalige baas als vrachtwagenchauffeur optreden qua werk juist heel erg aan een specifieke tijd en plaats gebonden. In principe moeten zij bovendien het werk zelf doen, zonder de mogelijkheid deze keer een collega namens de organisatie op pad te sturen. Het antwoord op de vraag of juist mensen met zorgtaken een voorkeur zullen hebben voor een bestaan als zzp'er, lijkt dus ook af te hangen van de specifieke aard van het werk.

Zo kunnen dus zowel pull- als pushfactoren een rol spelen bij het besluit om als zzp'er aan de slag te gaan. Pullfactoren zijn aan de orde als iemand op basis van intrinsieke voordelen – van financiële of niet-financiële aard – voor het zzp-schap kiest. Belangrijke pushfactoren zijn een gebrek aan mogelijkheden in het loondienstsegment van de arbeidsmarkt of een gebrek aan mogelijkheden om werk in loondienst met andere taken te combineren. Voor een deel zullen deze verschillende typen factoren ook sector-afhankelijk zijn en zorgen voor een selectieve toename van zzp-schap in specifieke (m/v-)sectoren of beroepen.

#### *Determinanten van succes*

Sommige zzp'ers zijn succesvoller dan anderen, waarbij je 'succes' op verschillende manieren kunt definiëren. Enerzijds is er financieel succes, dat zich laat uitdrukken in termen van inkomen, winst of omzet. Anderzijds beoordelen sommige zzp'ers zichzelf vooral als succesvol als zij leuk werk doen of hun opdrachten tot tevredenheid van klanten afronden. Een hoge financiële beloning is daarbij niet altijd noodzakelijk. Ook kan een geslaagde combinatie van werk als zzp'er met activiteiten in andere domeinen van het leven als een succes worden bestempeld. Het lijkt er daarbij dus op dat het motief dat een rol speelde bij het besluit om zzp'er te worden van invloed kan zijn op het financiële dan wel niet-financiële succes van zzp-schap. Motieven kunnen daarbij zowel in positieve als in negatieve zin een rol spelen. Iemand die vooral zzp'er werd vanwege de vrijheid om zijn/haar eigen koers te varen, zal het zzp-schap zodanig vormgeven

dat juist dat punt van vrijheid tot volle wasdom komt, hetgeen dan met name tot uitdrukking komt in het 'niet-financiële succes'. Misschien gaat dit samen met financieel succes, maar wellicht vergt die vrijheid ook weleens de keuze de lucratieve opdracht van een al te dirigistische opdrachtgever te laten schieten. Daarnaast kan de hypothese worden geformuleerd dat wie niet zozeer vanuit de eigen wens maar door werkloosheid gedwongen een bestaan als zzp'er opbouwt, mogelijk minder succesvol is dan wie door pull-factoren wordt gedreven. Iemand die vooral zzp'er werd vanuit noodzaak, zal het zzp-schap zo goed mogelijk proberen vorm te geven, maar werkt mogelijk minder vanuit de 'eigen kracht', mogelijk in een beroep waar veel aanbod heerst en weinig vraag is, beschikt wellicht minder over het benodigde karakter, of heeft minder tijd gehad om het zelfstandig ondernemerschap goed voor te bereiden.

Motieven om zzp'er te worden kunnen dus een rol spelen in het verklaren van financiële en niet-financiële opbrengsten van zzp-schap. Daarnaast spelen mogelijk ook andere factoren als huishoudenkenmerken, kennis van ondernemerschap, concurrentie en intergenerationele overdrachten een rol als determinanten van succes. In de eerste plaats wordt de kans op een succesvol bestaan als zelfstandige waarschijnlijk vergroot als het individu een partner heeft die het huishouden een solide financiële basis biedt en/of een buffer in termen van tijd. Daarnaast is het aannemelijk dat competenties in termen van 'ondernemerschap' een belangrijke rol spelen. De keerzijde van het voordeel dat je als zzp'er niet aan de leiband van een organisatie en al haar regels hoeft te lopen, is dat je 'alles' zelf moet regelen. Dat begint met inschrijving bij de Kamer van Koophandel, omvat het werven van potentiële klanten en het opstellen van offertes en eindigt met het sturen van een factuur, controleren of deze ook daadwerkelijk wordt betaald en het afdragen van de berekende btw. Weliswaar kun je op dit vlak veel – al doende – leren en lenen sommige taken zich voor uitbesteding (aan weer andere zzp'ers: boekhouders, webdesigners, financiële adviseurs, etc.). Wie volstrekt geen talent heeft voor of een enorme hekel aan dit type regelkluwen of wie financieel volkomen ongeletterd is, is mogelijk minder succesvol als zzp'er dan wie het bestaan als zelfstandige en het daarvoor benodigde talent van huis uit heeft meegekregen en financieel voldoende onderlegd is. Daarbij wordt wel verondersteld dat het voorbeeld van ouders en intergenerationele overdrachten via ouders die ook als zelfstandige werkzaam waren, van invloed kan zijn op het succes als zzp'er (Barnir & McLaughlin, 2011). De vraag is wel hoe die lijn dan precies loopt. Enerzijds is de zzp'er van nu toch vaak heel iemand anders dan de zelfstandige van vroeger. Anderzijds schept het voorbeeld van zelfstandige ouders die ook 's avonds of in het weekend nog druk in de weer waren met hun bedrijfsmatige activiteiten, op een aantal punten wel een realistischer beeld van wat het inhoudt zzp'er te zijn en voorkomt het daarmee wellicht ook teleurstellingen.

Ook het werk zelf en de marktomstandigheden kunnen aan het succes af- of toedoen. Zware concurrentie, lage tarieven en de daaruit voortvloeiende noodzaak dag en nacht klaar te staan en elke opdracht te accepteren, kunnen zowel een negatieve invloed hebben op het financiële resultaat als op het succes in termen van tevredenheid met het werk als zzp'er. Werken voor meerdere klanten kan bijdragen aan de financiële onafhankelijkheid, alsmede aan variatie in het werk. Daar staat tegenover dat meerdere, parallelle klanten ook tot allerlei problemen

kunnen leiden in termen van planning, loyaliteit en de wens iedere klant het volle pond te geven.

## **Methode**

### *Enquête onder zzp'ers*

Voor het onderzoek is een vragenlijst geconstrueerd die in juni 2014 is ingevuld door 793 zzp'ers in Nederland (zie ook Conen et al., 2016).<sup>1</sup> De vragenlijst heeft bevindingen uit eerder onderzoek en vraagstellingen uit eerdere enquêtes uit binnen- en buitenland meegenomen; ook de reeks bevroegde motieven is uitgewerkt op basis van eerder onderzoek (zoals Vossen & Bouwmeester, 2002; D'Amours & Crespo, 2004; Van den Berg et al., 2009; Ybema et al., 2013). De respons bedroeg 40%. Dit is lager dan de gemiddelde respons bij onderzoek onder individuen, maar hoger dan onderzoek onder bedrijven (vgl. Luiten, 2009; Conen, 2013) en overeenkomstig het responspercentage dat veelal bereikt wordt in onderzoek onder zzp'ers (Vossen & Bouwmeester, 2002; Zandvliet et al., 2013; Janssen et al., 2015). De non-respons op afzonderlijke items gebruikt in dit artikel is lager dan 3%. Ten opzichte van de totale populatie zzp'ers in Nederland bevat de steekproef relatief weinig zzp'ers die niet in Nederland geboren zijn. We beschouwen de bevindingen uit dit onderzoek daarom met name als representatief voor zzp'ers die in Nederland geboren zijn. Daarnaast zijn de zzp'ers in onze steekproef gemiddeld ouder en hoger opgeleid (zie ook Conen et al., 2016). De resultaten tonen ongewogen bevindingen.<sup>2</sup>

Voor de selectie van respondenten is gebruikgemaakt van een online panel van zakelijke beslissers van TNS Nipo. Uit dit panel is een aselechte steekproef getrokken onder als zzp'er geregistreerde panelleden. Aan het begin van de vragenlijst zijn controlevragen gesteld om na te gaan of respondenten nog steeds zzp'er waren. In dit onderzoek is een zzp'er iemand die aangeeft als zelfstandige werkzaam te zijn en geen personeel in dienst heeft in zijn/haar beroep of functie als zelfstandige. Binnen de doelgroep valt iedereen die werkzaam is als zelfstandige zonder personeel; ook als zij daarnaast een baan in loondienst hebben. De dataverzameling is uitgevoerd door TNS Nipo door middel van computer-assisted web interviewing.

Sprekend over de steekproef is het van belang te wijzen op het feit dat we in dit survey met een selectieve groep te maken hebben. Immers, degenen die *nu* als zzp'er werkzaam zijn, vormen slechts een deel van degenen die ooit het pad naar zelfstandig ondernemerschap zijn ingeslagen. Een deel heeft het financieel niet kunnen bolwerken. Anderen vonden het alles zelf regelen of de financiële onzekerheid uiteindelijk toch minder aantrekkelijk. En van degenen die eerder bij gebrek aan beter voor het zzp-schap kozen, zijn sommigen wellicht toch om zich heen blijven kijken om daarna alsnog (opnieuw) een baan in loondienst te vinden. We hebben, kortom, met de 'overlevenden' te maken van een oorspronkelijk grotere groep.

### *Operationalisering*

Motieven om zzp'er te worden zijn geoperationaliseerd door respondenten de vraag voor te leggen: in hoeverre speelden de volgende redenen een rol om zzp'er

te worden? (antwoordcategorieën: '1' geen rol, '2' in geringe mate, '3' in enige mate, '4' in hoge mate). Motieven die bevestigd zijn, betroffen onder andere het zoeken naar een nieuwe uitdaging, meer kunnen verdienen als zzp'er, zzp-schap was de enige mogelijkheid om een inkomen te verwerven en het beter willen kunnen combineren van werk en familielevens. Op basis van deze lijst motieven zijn aan de hand van een principale-componentenanalyse met varimax-rotatie vier samenhangende factoren geconstrueerd die als volgt gelabeld zijn: financiële pull-overwegingen, niet-financiële pull-overwegingen, push-factoren en overwegingen in de sfeer van het combineren van werk en familie (zie ook bijlage 1). Studies met betrekking tot motieven om als zelfstandige te beginnen, maken vaak gebruik van een dichotomie: men is ófwel zzp'er geworden uit noodzaak, ófwel heeft uit 'kans-gedreven' overwegingen de overstap gemaakt. Uit meerdere studies komt echter naar voren dat hoewel sommige zelfstandigen duidelijk tot de ene of de andere groep behoren, voor velen de reden niet zo zwart-wit is. Vaak spelen er meerdere motieven tegelijkertijd een rol, gaat er een 'traject' aan vooraf waarbij het onduidelijk is wat de hoofdreden is en daarnaast kunnen mechanismen als cognitieve dissonantie een rol spelen. En tot welke groep behoren individuen die de overstap maken om werk en familie beter te kunnen combineren? In de enquête hebben we gepoogd verschillende vormen van 'vertekening' tot een minimum te beperken door motieven afzonderlijk te bevragen, in plaats van te vragen naar bijvoorbeeld de belangrijkste reden, of de vraag naar motieven als meerkeuzevraag te stellen.

Om de tweede hoofdvraag te beantwoorden (zijn zzp'ers die starten vanuit verschillende motieven nu even 'succesvol', zowel in financiële als niet-financiële zin), maken we gebruik van zelf-gerapporteerde evaluaties van (1) de financiële situatie van het bedrijf, (2) de financiële situatie van het huishouden, en (3) de arbeidstevredenheid. De financiële situatie is geoperationaliseerd door respondenten de vragen voor te leggen: hoe is op dit moment de financiële situatie van uw bedrijf? (antwoordcategorieën: '1' zeer goed, '2' goed, '3' redelijk, '4' slecht, '31' 'weet niet/wil niet zeggen') en hoe is op dit moment de financiële situatie van uw huishouden?(antwoordcategorieën: '1' wordt veel geld overgehouden, '2' wordt een beetje geld overgehouden, '3' komt precies rond, '4' komt een beetje geld tekort, '5' komt veel geld tekort). Respondenten die op de vraag naar de financiële situatie van het bedrijf 'weet niet/wil niet zeggen' hebben geantwoord, zijn voor analyses uit de steekproef verwijderd; resulterend in een netto-steekproef van 781 respondenten. In de analyses zijn de vragen over de financiële situatie gehercodeerd zodat een hogere waarde samenhangt met een betere financiële situatie. Om niet-financiële opbrengsten van zzp-schap te meten hebben we de vraag gesteld: hoe tevreden of ontevreden bent u over het algemeen met uw werk als zzp'er? (schaal van 1 tot 10, waarbij '1' = zeer ontevreden en '10' = zeer tevreden).

Let wel dat deze studie dus gebaseerd is op zelfgerapporteerde opbrengsten, waarbij het mogelijk is dat respondenten een inaccurate schatting maken of sociaal wenselijke antwoorden geven. Toekomstig onderzoek zou mogelijk zelfgerapporteerde financiële opbrengsten met objectievere inkomensmaten kunnen combineren. Daarnaast zou bedrijfsduur/continuïteit op zichzelf een interessante indicator van 'succes' kunnen zijn (zie bijv. Schippers & Van der Lippe, 2007). Binnen de huidige onderzoeksopzet is het weinig zinvol om hier dieper op in te

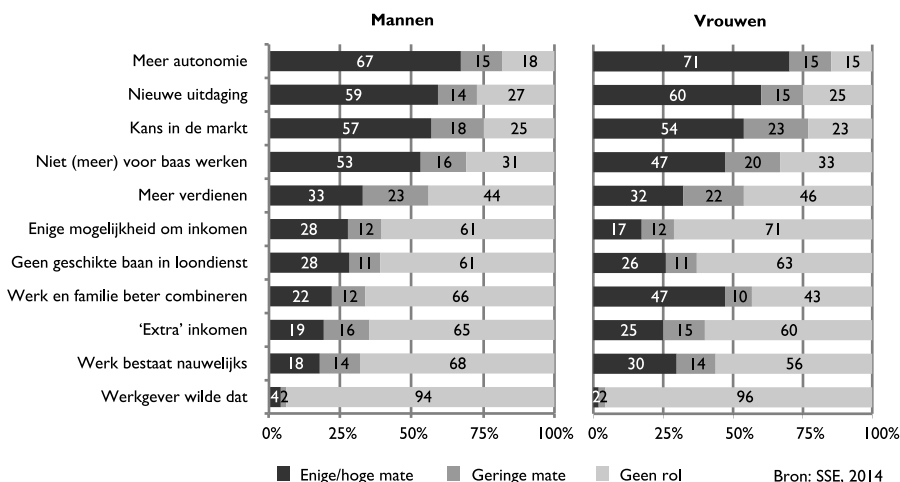


gaan omdat we – zoals reeds aangegeven – voor een belangrijk deel met ‘overlevenden’ uit een onbekende groep te maken hebben. Hadden we voor een onderzoeksopzet gekozen waarbij een startcohort meerdere jaren zou worden gevolgd in de tijd, dan zou dit wel tot betekenisvolle resultaten hebben kunnen leiden, omdat dan ook niet-overlevenden in het onderzoek gezeten zouden hebben. In de analyses hebben we overigens wel *gecontroleerd* voor het aantal jaren in zzp-schap, omdat het denkbaar is dat individuen die langer als zzp'er werkzaam zijn tevredener zijn en het beter doen in financieel opzicht. In de analyses is verder gecontroleerd voor kennis van ondernemerschap, (andere) kenmerken van het werk, individuele kenmerken en kenmerken van het huishouden.

## Resultaten

### *Motieven (m/v)*

Wat zijn in Nederland belangrijke motieven om zzp'er te worden? Figuur 1 geeft aan voor hoeveel procent van de zzp'ers de verschillende motieven in 'enige of hoge mate', 'geringe mate' of 'geen' rol speelden. Zoals ook uit de literatuur naar voren komt, blijkt uit deze resultaten dat zogenaamde pull-factoren voor het merendeel van de zzp'ers een belangrijke rol spelen (zie figuur 1). Een meerderheid van de respondenten noemt zaken als autonomie, een nieuwe uitdaging en een kans in de markt als belangrijke redenen om zzp'er te worden. Opvallend is ook dat een derde van de respondenten 'meer verdienen' als reden aangeeft. In de literatuur wordt wel gezegd dat zelfstandigen 'niet voor het geld' zzp'er worden (Koelinger et al., 2015), maar dat lijkt op zijn best slechts gedeeltelijk waar. De figuur laat ook interessante bevindingen zien ten opzichte van items als 'werken als zzp'er was nog de enige mogelijkheid om een inkomen te verwerven' en 'ik kon geen geschikte baan vinden als werknemer (in loondienst)': voor ongeveer een kwart van de ondervraagden geldt dat dergelijke redenen in 'enige of hoge mate' een rol speelden. Dit percentage is beduidend hoger dan het percentage 'noodzaak-gedrevenen' dat in de regel in onderzoek gevonden wordt (Conen et al., 2016), hetgeen er mogelijk op wijst dat wanneer alle motieven afzonderlijk bevestigd worden een hoger percentage zzp'ers toch op zijn minst *gedeeltelijk* vanuit push-motieven blijkt te starten. Minder dan een kwart van de respondenten geeft aan dat het inkomen uit zzp-activiteiten de functie heeft van een 'extra' inkomen (bijvoorbeeld naast een baan in loondienst of naast dit van de hoofdkostwinner) en met name vrouwen geven relatief vaak aan dat het werk dat zij doen niet of nauwelijks in loondienst bestaat. Ten slotte geeft 4% van de mannen en 2% van de vrouwen aan dat het in 'hoge' of 'enige' mate een rol heeft gespeeld dat hun werkgever wilde dat zij als zzp'er gingen werken.



**Figuur 1** Motieven om zzz'er te worden in Nederland, naar geslacht

In hoeverre verschillen mannen en vrouwen in Nederland in hun motieven om zzz'er te worden? In de eerste plaats is het opvallend dat de motieven van mannen en vrouwen om zzz'er te worden voor de meeste items niet significant verschillen. Waar uit de internationale literatuur bijvoorbeeld veelal naar voren komt dat mannen vaker de overstap zouden maken vanuit motieven als 'meer autonomie' en 'meer kunnen verdienen als zelfstandige', zien we dergelijke verschillen niet terug tussen mannen en vrouwen in Nederland. Mannen geven wel vaker aan dat zzz'er worden nog de enige mogelijkheid was om inkomen te verwerven; vrouwen geven vaker aan dat het combineren van werk en familie een rol speelde of dat het werk dat zij doen niet of nauwelijks bestaat in loondienst.

Tabel 1 geeft de resultaten weer van een regressieanalyse om motieven ten aanzien van zzz-schap in meer detail te bekijken. Op basis van de lijst motieven zijn, zoals eerder beschreven in de vorige paragraaf, vier factoren geconstrueerd: (1) financiële pull-overwegingen, (2) niet-financiële pull-overwegingen, (3) push-factoren of (4) de wens tot het beter kunnen combineren van werk en familie. In tabel 1 zijn coëfficiënten weergegeven met tussen haakjes de bijbehorende t-waarden.

Hoe hangen verschillende demografische en sociaaleconomische kenmerken van personen die zzz'er worden samen met de verschillende motieven om zzz'er te worden? Degenen voor wie financiële pull-overwegingen een belangrijke rol speelden om zzz'er te worden, zijn relatief vaak hoofdkostwinner. Ook spelen financiële pull-overwegingen in relatief hoge mate een rol voor personen die de dagelijkse zorg dragen voor kleine kinderen (0-6 jaar). Uit analyses van determinanten naar gender (niet getoond) komt naar voren dat dit met name *mannen* betreft.

Degenen voor wie niet-financiële overwegingen een belangrijke rol spelen, zijn relatief vaak werkzaam in de sector 'Kunst, amusement en recreatie'. Niet-

financiële overwegingen spelen minder een rol voor ouderen en diegenen die in de vorige arbeidsmarktsituatie tot de categorie 'overig' behoorden (dit zijn met name mensen die alvorens zzp'er te worden 'zelfstandige met personeel' waren of een training of opleiding volgden). Bij degenen voor wie push-factoren een belangrijke rol spelen, gaat het relatief vaak om mannen, middelbaar opgeleiden, personen werkzaam in de sector 'Kunst, amusement en recreatie' en mensen die uit een werkloosheidssituatie komen. Voor 'managers en professionals' spelen push-factoren minder een rol. Degenen voor wie overwegingen op het gebied van werk-familie een rol spelen, betreffen met name vrouwen, personen van wie de partner betaald werk heeft, zij die zorg dragen voor kinderen in de leeftijd tussen 6 en 12 jaar, en personen die uit een 'inactieve' situatie komen. Werk/familie-motieven spelen in mindere mate een rol onder mensen die uit een werkloosheidssituatie komen.

Uit analyses van determinanten van verschillende motieven voor mannen en vrouwen afzonderlijk (niet getoond) komen weinig verschillen naar voren – met uitzondering van de genoemde observatie dat financiële overwegingen in relatief hoge mate een rol spelen om zzp'er te worden voor mannen die de dagelijkse zorg dragen voor kleine kinderen (0-6 jaar).

*De invloed van motieven op de financiële situatie en arbeidstevredenheid*

Tabel 2 geeft aan hoe zzp'ers de financiële situatie van hun bedrijf en hun huishouden beoordelen en in hoeverre zij tevreden zijn met hun 'baan' als zzp'er. Uit de resultaten blijkt dat in Nederland 41% van de zzp'ers de financiële situatie van het eigen bedrijf als (zeer) goed beoordeelt en meer dan de helft van de zzp'ers geeft aan dat het huishouden 'een beetje' of 'veel' geld overhoudt. Met een gemiddelde arbeidstevredenheid van 7,9 lijken ook Nederlandse zzp'ers, overeenkomstig met bevindingen uit andere landen (Blanchflower, 2000; Hundley, 2001; Benz & Frey, 2008), over het algemeen behoorlijk tevreden met hun werk.

**Tabel 1** *Motieven voor zzp-schap: demografische en sociaaleconomische kenmerken (N = 781) (regressieanalyse)*

	Regressiecoëfficiënten <sup>a</sup> (t-waarden)			
	Financiële pull-overwe- gingen	Niet-financiële pull-overwegingen	Push- factoren	Combineren werk/familie
Geslacht (vrouw <sup>b</sup> )	-0,06 (-0,73)	0,11 (-1,23)	0,22** (2,86)	-0,51** (-6,59)
Leeftijd	-0,01 (-1,44)	-0,01** (-2,87)	0,00 (0,10)	-0,00 (-0,93)
Hoogst voltooide opleidingsniveau (laag <sup>b</sup> )				
Middel	0,06 (0,47)	0,08 (0,64)	0,22* (2,02)	-0,04 (-0,33)
Hoog	0,05 (0,42)	0,22 (1,73)	0,22 (1,94)	-0,09 (-0,85)
Beroepsniveau (overig <sup>b</sup> )				
Managers en professionals	0,15 (1,80)	0,02 (0,22)	-0,24** (-3,14)	0,03 (0,34)
Sector (publieke sector <sup>b</sup> )				
Landbouw, industrie en bouwnijverheid	-0,10 (-0,68)	0,07 (0,46)	-0,03 (-0,23)	0,14 (1,05)
Handel en dienstverlening	-0,04 (-0,44)	0,10 (1,06)	0,04 (0,51)	0,12 (1,47)
Kunst, amusement en recreatie	-0,21 (-1,27)	0,39* (2,27)	0,35* (2,29)	-0,26 (-1,69)
Vorige arbeidsmarktsituatie (Werknemer in loondienst <sup>b</sup> )				
Werkloos	0,19 (1,12)	0,16 (0,96)	1,14** (7,56)	-0,31* (-2,02)
Inactief	-0,24 (-1,07)	-0,06 (-0,27)	0,14 (0,70)	0,53* (2,60)
Overig	-0,07 (-0,83)	-0,33** (-3,62)	0,02 (0,23)	0,06 (0,75)
Partner heeft betaald werk (partner zonder betaald werk/geen partner <sup>b</sup> )	0,09 (1,02)	-0,11 (-1,30)	-0,05 (-0,64)	0,22** (2,85)
RP is hoofdkostwinner	0,13** (4,22)	-0,05 (-1,62)	-0,04 (-1,57)	-0,01 (-0,41)
Zorg				
Kinderen 0-6 jaar	0,30* (2,02)	-0,19 (-1,28)	-0,20 (-1,50)	0,25 (1,88)
Kinderen 6-12 jaar	-0,05 (-0,42)	-0,18 (-1,52)	-0,09 (-0,85)	0,59** (5,62)
Ouders of grootouders	0,00 (0,02)	-0,10 (-0,74)	0,14 (1,14)	0,09 (0,77)
Pseudo R <sup>2</sup>	0,07	0,04	0,09	0,17

a \* Significant bij  $p \leq 0,05$ ; \*\* significant bij  $p \leq 0,01$ 

b Referentiecategorie

Bron: SSE, 2014

**Tabel 2** Financiële situatie van bedrijf en huishouden en arbeidstevredenheid van zzp'ers

Item	Antwoordcategorieën	%
Financiële situatie van het bedrijf	Slecht	18
	Redelijk	41
	Goed	32
	Zeer goed	9
Financiële situatie van het huishouden	Komt veel geld tekort	5
	Komt een beetje geld tekort	15
	Komt precies rond	26
	Wordt een beetje geld overgehouden	43
	Wordt veel geld overgehouden	11
Arbeidstevredenheid	Schaal 1-10	7,9
N		781

Bron: SSE, 2014

Tabel 3 geeft de resultaten weer van een ordinale logistische regressie om evaluaties van de financiële situatie van het bedrijf en het huishouden en de arbeidstevredenheid van zzp'ers in meer detail te bekijken. De centrale vraag in deze analyse is: zijn zzp'ers die starten vanuit verschillende motieven even 'succesvol', zowel in financiële als niet-financiële zin? We hebben drie typen opbrengsten onderzocht: (1) de financiële situatie van het bedrijf, (2) de financiële situatie van het huishouden, en (3) de arbeidstevredenheid. We hebben getest of verschillende typen motieven samenhangen met deze financiële en niet-financiële opbrengsten. In het model hebben we de volgende nadere kenmerken van zzp'ers opgenomen: kennis van ondernemerschap, kenmerken van het werk, individuele kenmerken en kenmerken van het huishouden. Aangezien uit de literatuur naar voren komt dat arbeidstevredenheid samenhangt met inkomen uit de desbetreffende baan (zie bijv. Benz & Frey, 2008), is in de analyses rond arbeidstevredenheid gecontroleerd voor de financiële situatie van het eigen bedrijf. In tabel 3 zijn odds ratio's weergegeven met tussen haakjes de bijbehorende z-waardes. Wanneer een odds ratio significant groter is dan '1', is er sprake van een positieve samenhang tussen de desbetreffende factor en de kans om in een goede financiële situatie van bedrijf/huishouden of arbeidstevredenheid te verkeren. Een odds ratio tussen '0' en (significant) kleiner dan '1' wijst op een negatieve samenhang.

**Tabel 3** Financiële situatie van bedrijf en huishouden en arbeidstevredenheid van zzp'ers (ordinale logistische regressie)

	Odds ratio's <sup>a</sup> (z-waarden)					
	Financiële situatie van het bedrijf		Financiële situatie van het huishouden		Arbeids-tevredenheid	
<i>Motieven</i>						
Financiële pull-overwegingen	1,17*	(2,39)	1,16*	(2,25)	1,23*	(2,30)
Niet-financiële pull-overwegingen	0,96	(-0,62)	0,94	(-0,90)	1,54**	(5,01)
Push-factoren	0,69**	(-4,63)	0,64**	(-5,98)	0,75**	(-3,32)
Combineren werk/familie	1,02	(0,24)	1,03	(0,35)	1,07	(0,65)
<i>Kennis van ondernemerschap</i>						
Financiële kennis (gepercipieerd)	1,64**	(4,34)	1,64**	(4,68)	1,40*	(2,41)
Ouders waren zelfstandige(n)	1,44*	(2,24)	1,02	(0,11)	0,67	(-1,76)
Huiverig/benauwd jegens financieel adviseurs	0,66**	(-3,59)	0,63**	(-4,41)	0,58**	(-3,97)
<i>Kenmerken van het werk</i>						
Ervaren mate van concurrentie	0,50**	(-8,54)	0,76**	(-3,86)	0,80*	(-2,33)
Ervaren controle over dagtarief/ uurtarief	1,34**	(3,97)	1,06	(0,84)	1,57**	(5,10)
Aantal verschillende klanten (opdrachtgevers/afnemers)	1,17**	(3,39)	1,01	(0,21)	1,10	(1,76)
<i>Beroepsniveau (overig<sup>b</sup>)</i>						
Managers en professionals	1,03	(0,21)	1,24	(1,29)	1,18	(0,75)
<i>Sector (publieke sector<sup>b</sup>)</i>						
Landbouw, industrie en bouwnijverheid	0,66	(-1,38)	0,80	(-0,82)	0,82	(-0,56)
Handel en dienstverlening	0,99	(-0,04)	0,9	(-0,59)	0,74	(-1,25)
Kunst, amusement en recreatie	0,91	(-0,27)	0,58	(-1,68)	0,31**	(-2,91)
Duur zzp-schap	0,99	(-1,22)	1,00	(0,43)	1,03*	(2,19)
<i>Individuele kenmerken</i>						
Geslacht (vrouw <sup>b</sup> )	0,75	(-1,61)	0,88	(-0,78)	0,70	(-1,70)
Leeftijd	0,85**	(-2,93)	0,89*	(-2,39)	0,93	(-0,98)
Leeftijd-kwadraat/1000	4,00**	(2,59)	3,26*	(2,44)	2,35	(1,26)
<i>Hoogst voltooide opleidingsniveau (laag<sup>b</sup>)</i>						
Middel	1,25	(0,91)	1,12	(0,49)	1,03	(0,10)
Hoog	1,32	(1,09)	1,17	(0,68)	1,06	(0,19)
<i>Kenmerken van het huishouden</i>						
Partner heeft betaald werk (partner zonder betaald werk/geen partner <sup>b</sup> )	2,18**	(4,46)	1,69**	(3,23)	1,14	(0,62)
RP is hoofdkostwinner	1,33**	(4,42)	1,05	(0,74)	1,14	(1,69)
Financiële situatie van het bedrijf	-		-		2,69**	(6,90)
Pseudo R <sup>2</sup>	0,17		0,09		0,23	
N	781		781		781	

a \* Significant bij  $p \leq 0,05$ ; \*\* significant bij  $p \leq 0,01$

b Referentiecategorie

Bron: SSE, 2014

Uit tabel 3 blijkt dat personen voor wie financiële overwegingen in hogere mate een rol speelden om zzp'er te worden een grotere kans hebben op (1) een goede financiële situatie van het bedrijf, (2) dat binnen het huishouden geld wordt overgehouden, én (3) dat hun arbeidstevredenheid groter is (alle odds ratio's zijn significant groter dan 1). Oftewel: personen die vanuit financiële overwegingen zzp'er zijn geworden, hebben een significant grotere kans op een goede financiële situatie van bedrijf én huishouden en een hogere arbeidstevredenheid. Personen voor wie niet-financiële overwegingen een belangrijke rol speelden om

zzp'er te worden, doen het in financiële zin niet beter of slechter dan zzp'ers voor wie dit geen rol speelde (odds ratio's voor de financiële situatie van het bedrijf en huishouden verschillen niet significant van 1), maar tonen wél een hogere arbeidstevredenheid. Individuen die vanuit push-factoren zzp'er zijn geworden, laten consistent een negatieve samenhang zien: zzp'ers die vanuit push-motieven starten, zijn niet alleen minder succesvol in de onderneming, maar leven ook vaker in een huishouden met financiële tekorten en hebben een lagere arbeidstevredenheid – ook nadat gecontroleerd is voor de financiële situatie van hun bedrijf. Zzp'ers die voor zzp-schap hebben gekozen om werk en privé beter te kunnen combineren, hebben geen significant hogere of lagere arbeidstevredenheid of financiële situatie. Verschillende typen motieven lijken dus inderdaad een rol te spelen in het verklaren van financiële en niet-financiële opbrengsten van zzp-schap.

Wat betreft kennis van ondernemerschap laten de resultaten zien dat zzp'ers met een hoge (gepercipieerde) financiële kennis een grotere kans hebben om in een goede financiële situatie van zowel bedrijf als huishouden te verkeren en een hogere arbeidstevredenheid te hebben. Daarentegen is de kans op goede financiële en niet-financiële opbrengsten uit zzp-schap kleiner voor zzp'ers die een bepaalde 'huiverigheid' of 'benauwdheid' kennen als het gaat om financieel adviseurs.<sup>3</sup> In de literatuur wordt regelmatig een relatie gevonden tussen zelfstandig ondernemerschap en het hebben van ouders die zelfstandige zijn/waren. De bevindingen in tabel 3 geven aan dat het hebben van zelfstandigen als ouders positief samenhangt met de financiële situatie van het bedrijf; mogelijk vanwege intergenerationele transfers van algemeen en specifiek menselijk kapitaal en rolmodel-werking (Hundley, 2006; Chlosta et al., 2010; Barnir & McLaughlin, 2011). Het hebben van 'zelfstandige' ouders lijkt echter niet samen te hangen met een hogere arbeidstevredenheid of de financiële situatie van het huishouden. Als we ten slotte kijken naar de mate van concurrentie dan komt uit tabel 3 naar voren dat de kans dat zzp'ers slechte financiële en niet-financiële opbrengsten hebben groter is voor diegenen die een hogere concurrentie ervaren.

## Conclusies en discussie

In dit artikel hebben we ons gericht op twee hoofdvragen, te weten: In hoeverre verschillen mannen en vrouwen in hun motieven om zzp'er te worden? En spelen verschillende typen motieven een rol in het verklaren van financiële en niet-financiële opbrengsten van zzp-schap? Uit de resultaten blijkt dat pull-factoren (zoals meer autonomie, een nieuwe uitdaging, het zien van een kans in de markt, meer verdienen) voor het merendeel van de zzp'ers een belangrijke rol spelen in hun keuze om zelfstandige te worden, en dat verschillen hierin tussen mannen en vrouwen in Nederland beperkt zijn. Mannen en vrouwen verschillen wel duidelijk in de mate waarin de combinatie van werk en privéleven een rol speelt bij de afweging om zzp'er te worden; voor vrouwen is dit aanzienlijk vaker een overweging. Push-factoren, zoals het geen geschikte baan kunnen vinden in loondienst, spelen voor ongeveer een kwart van de respondenten een rol. Bij diegenen voor wie push-factoren in hogere mate een rol spelen gaat het relatief

vaak om mannen, middelbaar opgeleiden, personen werkzaam in de sector 'Kunst, amusement en recreatie' en mensen die uit een werkloosheidsituatie komen. Uit de resultaten komt verder naar voren dat ongeveer een op de vijf zzp'ers de financiële positie van het bedrijf 'slecht' noemt en als huishouden geld tekortkomt. Bij de overigen is het niet altijd een vetpot, maar men kan ervan rondkomen. Wie vanwege financiële kansen als zzp'er is begonnen, doet het op dit punt beter. Personen die vanuit financiële overwegingen zzp'er zijn geworden, rapporteren een significant betere financiële situatie van bedrijf én huishouden en een hogere arbeidstevredenheid. Wie uit noodzaak voor het zzp-schap heeft 'gekozen', heeft meer moeite de eindjes aan elkaar te knopen (en dan hebben we het nog niet over degenen die al eerder zijn omgevallen en dus buiten onze analyses blijven). Individuen die vanuit push-factoren zzp'er zijn geworden, laten eigenlijk een consistent negatief beeld zien: zzp'ers die vanuit push-motieven starten, zijn niet alleen minder succesvol in de onderneming, maar leven ook vaker in een huishouden met financiële tekorten en kennen een lagere arbeidstevredenheid – ook nadat gecontroleerd is voor de financiële situatie van het bedrijf. Financiële geletterdheid helpt, net als een partner met betaald werk. Sterke concurrentie verkleint de kans op een stevige financiële positie van bedrijf en huishouden. Personen voor wie niet-financiële overwegingen een belangrijke rol speelden om zzp'er te worden, doen het in financiële zin niet beter of slechter dan zzp'ers voor wie dit geen rol speelde, maar het hangt wél samen met een hogere arbeidstevredenheid.

De bevindingen van dit artikel raken aan en komen overeen met eerdere bevindingen – hoewel schaars op dit terrein. Zo kwam uit eerder onderzoek naar voren dat noodzaak-gedreven ondernemers (omschreven als ondernemers die tot het beginnen van een bedrijf genooddaakt waren omdat ze anders geen werk hadden) lagere niveaus van 'subjectief welbevinden' vertoonden (Amorós & Bosma, 2014). Een andere bevinding die hieraan raakt, is dat noodzaak-gedreven ondernemers vaak relatief kort actief blijven als zelfstandige (Block & Sandner, 2009).

Hoe ziet de toekomst van het zzp-schap er nu uit in termen van 'kansen' en 'noodzaak'? Zowel aan de push- als de pull-kant lijken krachten richting zzp-schap toe te nemen: kapitaal wordt (onder invloed van de technologische ontwikkeling) steeds goedkoper, waardoor waarschijnlijk steeds meer productieprocessen in zzp-vorm organiseerbaar zijn. Zo ontstaan meer kansen in steeds meer branches. Aan de andere kant verdwijnen er ook banen door die technologische ontwikkeling en is het zeer de vraag of er andere bedrijven/organisaties klaar staan om de werkloos geworden mensen op te vangen, waardoor steeds meer mensen op eigen initiatief aangewezen lijken te zijn. Los van de romantiek die bij sommigen het beeld van het zelfstandig ondernemerschap bepaalt, zal aan de push-kant daarnaast een rol spelen in hoeverre de modernisering van organisaties de stijging in het opleidings- en emancipatieniveau van de beroepsbevolking kan en wil bijhouden. Steeds meer werkenden zijn niet langer gediend van top-down-leiderschap en hebben de competenties om hun werk in belangrijke mate zelf te regelen, ook qua tijd en plaats. Als organisaties hen op dit punt onvoldoende te bieden hebben, vormt het zzp-schap een lonkend perspectief.

Het huidige onderzoek biedt relevante aanknopingspunten voor beleidsmakers. Onze resultaten onderstrepen de relevantie van eerdere waarschuwingen dat we



niet te makkelijk moeten denken over zzp-schap als alternatief voor een baan in loondienst (Westerveld, 2012), zoals voor diegenen die eenmaal werkloos geworden zijn of dreigen te worden. Wie noodgedwongen als zelfstandige aan de slag gaat, maar niet over de juiste competenties en gesteldheid beschikt, raakt mogelijk vooral van de regen in de drup. Van die competenties lijkt financiële geletterdheid een belangrijke. Meer ondernemerschapsonderwijs kan voor een deel in de bestaande lacune voorzien. Verder zagen we dat de kans op goede financiële en niet-financiële opbrengsten uit zzp-schap kleiner is voor zzp'ers die een bepaalde 'huiverigheid' of 'benauwdheid' kennen als het gaat om financieel adviseurs. Uit aanpalend kwalitatief onderzoek (zie ook Conen et al., 2016) kwam in dit kader naar voren dat bijvoorbeeld zzp'ers in de creatieve sector graag inhoudelijk met iemand zouden praten over hoe ze financieel een en ander geregeld hebben, maar liever niet met adviseurs van een bank of andere financiële instelling. Niet eens zozeer uit een vorm van wantrouwen of (zoals soms gesteld) desinteresse in het onderwerp, maar ze vonden financieel adviseurs 'gewoon geen prettige mensen'. Liever hadden ze iemand zonder 'pak en praatjes' met wie ze als het ware aan de keukentafel konden bespreken wat de huidige situatie was en wat ze eventueel zouden kunnen doen om een en ander te verbeteren. Ook ervoeren ze het als een obstakel dat adviseurs vaak geen idee hadden van hun werk en situatie. Om dergelijke drempels te verlagen zou bijvoorbeeld gedacht kunnen worden aan meer (aandacht voor) sectorspecifieke contactpersonen voor financieel advies of 'slimme' online tools. Onze bevindingen op het punt van het effect van concurrentie roept ten slotte de vraag op of de regels op het terrein van mededinging niet te streng zijn. Regels die ooit bedoeld waren om kartels tussen (grote) ondernemingen te voorkomen, lijken nu het maken van afspraken omtrent een redelijke prijs tussen zzp'ers in de weg te staan of vormen een barrière voor efficiënte samenwerkingsverbanden. Net als op het terrein van de sociale zekerheid lijken ook hier institutionele ontwikkelingen die van de markt niet te kunnen bijhouden.

**Bijlage 1 Resultaten van principale-componentenanalyse (varimax-rotatie)**

	<b>Eigen- waarde</b>	<b>% verklaarde variantie</b>	<b>Voorbeelditems</b>	<b>Factorlading (geroteerd)</b>
Factor 1 <i>Niet-financiële pull-overwegingen</i>	1,9	23,2	Ik wilde niet (meer) voor een baas werken Ik wilde zelf kunnen bepalen hoeveel en wanneer ik werk	0,83 0,80
Factor 2 <i>Push-factoren</i>	1,7	20,8	Ik kon geen geschikte baan vinden als werknemer (in loondienst) Werken als zzp'er was nog de enige mogelijkheid om een inkomen te verwerven	0,91 0,90
Factor 3 <i>Financiële pull- overwegingen</i>	1,4	17,7	Ik zag een kans in de markt Ik kon meer verdienen als zelfstandige	0,84 0,78
Factor 4 <i>Combineren werk/familie</i>	1,1	13,1	Ik wilde mijn werk en familieleven beter kunnen combineren	0,96

**Noten**

- 1 Omdat het Nederlandse onderzoek deel uitmaakte van een breder, internationaal vergelijkend onderzoek zijn tezelfdertijd in Duitsland vergelijkbare enquêtes afgenomen. Zie Conen et al. (2016).
- 2 Het in dit artikel geschetste beeld verandert niet als er gewogen wordt naar geslacht, leeftijd en opleiding.
- 3 Vertaling van 'financial advisor anxiety' (zie bijv. Gerrans & Hershey, 2013). Dit is een schaal bestaande uit zes items, waarbij een hogere score overeenkomt met een hoger niveau van 'huiverigheid'. Voorbeelditems zijn: 'Ik ben terughoudend in het delen van mijn geldzaken met een financieel adviseur' en 'Ik vind het moeilijk om aan een financieel adviseur te vragen om iets opnieuw uit te leggen, of om woorden te gebruiken die ik begrijp' (antwoordcategorieën: '1' helemaal mee oneens tot '5' helemaal mee eens).

**Literatuur**

- Amorós, J.E., & Bosma, N.S. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. Babson Park, MA: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Tun Abdul Razak
- Arum, R., & Müller, W. (Eds.) (2009). *The reemergence of self-employment: A comparative study of self-employment dynamics and social inequality*. Princeton: Princeton University Press.
- Barnir, A., & McLaughlin, E. (2011). Parental self-employment, start-up activities and funding: exploring intergenerational effects. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16, 371-392.
- Benz, M., & Frey, B.S. (2008). Being independent is a great thing: Subjective evaluations of self-employment and hierarchy. *Economica*, 75, 362-383.

- Blanchflower, D.G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.
- Block, J., & Sandner, P. (2009). Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 117-137.
- Boden, R.J. (1999). Flexible working hours, family responsibilities, and female self-employment. *American Journal of Economics and Sociology*, 58, 71-83.
- Bosch, N., Roelofs, G., Van Vuuren, D.J., & Wilkens, M. (2012). *De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking*. Den Haag: CPB.
- CBS. (2016). *Dossier ZZP*. Te downloaden via: <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-zzp>.
- Chlosta, S., Patzelt, H., Klein, S.B., & Dormann, C. (2010). Parental role models and the decision to become self-employed: The moderating effect of personality. *Small Business Economics*, 38, 121-138.
- Conen, W.S. (2013). *Older workers: The view of Dutch employers in a European perspective*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Conen, W.S., Schippers, J.J., & Schulze Buschhoff, K. (2016). *Self-employed without personnel – between freedom and insecurity*. WSI-study No. 5. Düsseldorf: Hans Böckler Foundation.
- D'Amours, M., & Crespo, S. (2004). Les dimensions de l'hétérogénéité de la catégorie de travailleur indépendant sans employé: Éléments pour une typologie. *Relations Industrielles*, 59, 459-489.
- Dawson, C., Henley, A., & Latreille, P.L. (2009). *Why do individuals choose self-employment?* IZA Discussion Paper, No. 3974.
- Europese Commissie. (2010). *Self-employment in Europe 2010*. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Europese Commissie. (2013). *Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe*. COM(2012) 795 final. Brussel: Europese Commissie.
- Eurostat. (2016). *Labour Force Survey*. Luxemburg: Eurostat Database.
- Georgellis, Y., & Wall, H.J. (2005). Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics*, 19, 321-342.
- Gerrans, P., & Hershey, D.A. (2013). *The role of financial literacy and financial advisor anxiety in older Australians' advice seeking*. Australia: Department of Health and Ageing, & National Seniors Productive Ageing Centre.
- Gurley-Calvez, T., Biehl, A., & Harper, K. (2009). Time-use patterns and women entrepreneurs. *The American Economic Review*, 99, 139-144.
- Hamilton, B.H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604-631.
- Hoff, S., Wildeboer Schut, J.M., Goderis, B., & Vrooman, C. (2016). *Armoede in kaart 2016*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Hundley, G. (2001). Why and when are the self-employed more satisfied with their work? *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40, 293-316.
- Hundley, G. (2006). Family background and the propensity for self-employment. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 45, 377-392.
- Janssen, B.J.M., Van der Torre, W., De Vroome, E.M.M., Mol, M., Janssen, B., & Van den Bossche, S.N.J. (2015). *Zelfstandigen Enquête Arbeid 2015: Methodologie en globale resultaten*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Kautonen, T., Down, S., Welter, F., Vainio, P., Palmroos, J., Althoff, K., & Kolb, S. (2010). 'Involuntary self-employment' as a public policy issue: A cross-country European review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16, 112-129.
- Koellinger, P. D., Mell, J. N., Pohl, I., Roessler, C., & Treffers, T. (2015). Self-employed But Looking: A Labour Market Experiment. *Economica*, 82, 137-161.
- Kremer, M., Went, R., & Knottnerus, A. (red.) (2017). *Voor de zekerheid: De toekomst van flexibel werkenden en de moderne organisatie van arbeid*. Den Haag: WRR.
- Luiten, A. (2009). *Benaderingsstrategieën: Responsverhogende maatregelen bij sociale statistieken*. Den Haag: Statistics Netherlands.
- OECD. (2000). The partial renaissance of self-employment. In *OECD Employment Outlook 2000 June*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

- Rees, H., & Shah, A. (1986). An empirical analysis of self-employment in the UK. *Journal of Applied Econometrics*, 1, 95-108.
- Rijksoverheid (2015). *IBO Zelfstandigen zonder personeel*. Den Haag.
- Schippers, J.J., & Van der Lippe, T. (2007). Organisaties in verandering: gevolgen voor werknemers. In T. van der Lippe, P.A. Dykstra, G. Kraaykamp, & J.J. Schippers (red.), *De maakbaarheid van de levensloop* (pp. 135-155). Assen: Van Gorcum.
- Schippers, J.J., Boselie, P., Van der Lippe, T., De Moor, T., Pennings, F., & Taxis, T. (2015). *Op weg naar een duurzame arbeidsmarkt*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Schulze Buschoff, K., & Schmidt, C. (2009). Adapting labour law and social security to the needs of the 'new self-employed' – comparing the UK, Germany and the Netherlands. *Journal of European Social Policy*, 19, 147-159.
- SCP. (2016). *Aanbod van Arbeid 2016*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Sociaal-Economische Raad. (2010). *Zzp'ers in beeld: Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*. Den Haag: SER.
- SSE (2014). *Survey Solo Self-employment*. Utrecht: Utrecht University School of Economics.
- Van den Berg, N., Mevissen, J., & Tijmsmans, N. (2009). *Zzp'ers en hun marktpositie*. Amsterdam: Regioplan Beleidsonderzoek.
- Van Es, F., & Van Vuuren, D.J. (2011). A decomposition of the growth in self-employment. *Applied Economics Letters*, 18, 1665-1669.
- Verheul, I., Thurik, R., Grilo, I., & Van der Zwan, P. (2012). Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33, 325-341.
- Vossen, M., & Bouwmeester, J. (2002). *Zelfstandigen zonder personeel en sociaal-economische voorzieningen: Onderzoek onder zzp'ers in vijf sectoren*. Leiden: Research voor Beleid.
- Wellington, A.J. (2006). Self-employment: the new solution for balancing family and career? *Labour Economics*, 13, 357-386.
- Westerveld, M. (2012). The 'new' self-employed: An issue for social policy? *European Journal of Social Security*, 14, 156-173.
- Wharton, A.S. (1989). Gender segregation in private-sector, public-sector, and self-employed occupations, 1950-1981. *Social Science Quarterly*, 70, 923-940.
- Ybema, J. F., Van der Torre, W., De Vroome, E., Van den Bossche, S., Lautenbach, H., Banning, R., & Dirven, H.-J. (2013). *Zelfstandigen Enquête Arbeid 2012: Methodologie en beschrijvende resultaten*. Hoofddorp/Heerlen: TNO/CBS.
- Zandvliet, K., Gravesteyn, J., Tanis, O., Dekker, R., Skugor, D., & Meij, M. (2013). *ZZP tussen werknemer en ondernemer*. Rotterdam: SEOR.