



Ondernemerschap: een persoonlijke keuze

Een onderzoek naar kenmerken & behoeften
van aspirant-ondernemers

Colofon

Door:

Marijke van der Veen (KvK), Ingrid Wakkee (VU) & Lambêr van Nispen (KvK)

Mei 2016

©Kamer van Koophandel, Utrecht, april 2016.

Bronvermelding is verplicht. Verveelvoudiging voor eigen of intern gebruik is toegestaan.

Van der Veen, M., I.A.M. Wakkee & L.C.J.M. van Nispen (2016). Ondernemerschap: een persoonlijke keuze. Een onderzoek naar kenmerken & behoeften van aspirant ondernemers. Utrecht: Kamer van Koophandel.

<http://www.kvk.nl>

Inhoudsopgave

1.	Managementsamenvatting	4
2.	Achtergrond en aanpak van het onderzoek	6
2.1	Achtergrond	6
2.2	Resultaten literatuuronderzoek	6
2.3	Overig vooronderzoek	8
2.4	Omschrijving steekproef en representativiteit	9
3.	Resultaten van het vragenlijstonderzoek	10
3.1	Typering van latente en aspirant-ondernemers	10
3.2	Kenmerken van latente en aspirant-ondernemers	11
3.3	Motieven voor ondernemerschap	17
3.4	Beoogde onderneming	20
3.5	Ondernomen activiteiten en startdatum	23
3.6	Behoeftte aan informatie en ondersteuning	26
4.	Aspiranten en de KvK	28
4.1	Enquête van de Startersdag 2015	28
4.2	Analyse van de telefonische informatie- en advieslijn (KIA)	30
4.3	Informatie uit online tevredenheidsonderzoek	32
5.	Conclusies	34
6.	Aanknopingspunten voor dienstverlening	36
7.	Literatuurlijst	38
8.	Bijlagen	40
	Bijlage 1: Geraadpleegde experts	40
	Bijlage 2: Vragenlijst	41

1. Managementsamenvatting

Nederland is een ondernemend land. Nooit eerder waren er zoveel bedrijven in Nederland: eind 2015 kwam het aantal op 1.777.183. In 2015 starten 188.169 nieuwe ondernemingen (KvK, 2016). Een ondernemende houding, eventuele eerdere ondernemerservaring, zakelijke netwerkcontacten en ondernemers in de nabijheid van latente en aspirant-ondernemers zijn inspiratiebronnen voor het starten van een eigen onderneming. Liefst 9,5% van de beroepsbevolking was in 2014 actief betrokken bij het opstarten of voeren van een onderneming in de eerste 3,5 jaar na oprichting. Vooral onder jongvolwassenen (18-24 jaar) neemt de belangstelling voor het ondernemerschap toe.

Doel onderzoek

De Kamer van Koophandel heeft meer dan 200.000 klantcontacten per jaar met mensen die bezig zijn met startend ondernemerschap en werkt continue aan een beter beeld: wie zijn het en wat zijn hun behoeften? Doel van dit onderzoek – waarvan de kern bestaat uit een kwantitatief vragenlijstonderzoek onder 2632 respondenten - is om beter inzicht te krijgen in de samenstelling, kenmerken en behoeften van de groep pre-starters (latente en aspirant-ondernemers). Dit geeft input aan de Kamer van Koophandel om dit segment te bedienen met gerichte informatie en advies.

Typologie respondenten en achtergrondkenmerken

In dit onderzoek onderscheiden we drie typen respondenten.

- Niet-ondernemers: zij willen geen eigen bedrijf en denken daar ook zelden over na (59,5%).
- Latente ondernemers: zij dromen of denken erover om ooit, alleen of samen met anderen, een bedrijf te starten maar zijn daar (nog) niet actief mee bezig (32,9%).
- Aspirant-ondernemers: zij maken, alleen of samen met anderen, plannen om een eigen bedrijf te starten of zijn daadwerkelijk actief in de startfase (7,6%).

Respondenten zijn vaker man en hoger opgeleid naarmate het ondernemerschap concreter in beeld komt. Latente en aspirant-ondernemers zijn gemiddeld jonger dan niet-ondernemers. Latente ondernemers hebben het vaakst een vaste baan terwijl aspirant-ondernemers vaker een thuissituatie met kinderen kennen dan niet-ondernemers. Alle drie typen hebben vaak een partner met een inkomen. Vooral bij aspirant-ondernemers is dat inkomen meestal niet hoog genoeg om de vaste lasten te dekken. Een ondernemende houding (proactief gedrag, drang tot innovatie, risicobereidheid) is het duidelijkst zichtbaar bij aspirant-ondernemers.

Trends en resultaten

Parttime ondernemerschap wint terrein. Het aandeel parttime startende ondernemers neemt jaarlijks toe: tot 33,7% in 2015 (KvK, 2016). Dit onderzoek sluit daarbij aan: veel aspirant-ondernemers (52%) denken aan parttime-ondernemerschap, veelal in combinatie met een baan of andere activiteit. Financiële zekerheid en behoud van een baan naast het ondernemerschap zijn belangrijke redenen voor parttime ondernemerschap. Een derde van de parttimers zegt op termijn alsnog fulltime ondernemer te willen worden.

Ondernemerschap als levensstijl. Van oudsher worden veel mensen ondernemer uit noodzaak (nood gedreven, bij werkloosheid bijvoorbeeld) of omdat ze kansen zien (kans gedreven, 'gat in de markt'). Inmiddels speelt het ondernemerschap 'als levensstijl' een grote rol. Autonomie en vrijheid staan daarin centraal. Motieven als 'eigen baas zijn', de persoonlijke uitdaging of 'werk maken van je hobby' zijn leidend voor de keuze voor het ondernemerschap.

Omgeving van invloed op ondernemerschap. Aspirant-ondernemers hebben meer ondernemers in hun vrienden- en kennissenkring dan latente ondernemers. Bovendien profileren ze zich nadrukkelijker op de sociale media. Ze netwerken bewust en actief. Hoe concreter de ondernemersplannen, hoe groter de positieve steun die aspirant-ondernemers vanuit familie en vrienden ervaren. Daarmee is de omgeving van de ondernemer een factor van belang bij de beslissing om ondernemer te worden.

Vooral zzp'ers met diensten vanuit huis. Aspirant-ondernemers willen diensten of een combinatie van diensten en producten leveren. Bijna twee derde start alleen. Van hen wil 33% zzp'er blijven, 28% denkt personeel aan te nemen, 39% weet het nog niet. Ruim de helft van de aspiranten is van plan vanuit huis te ondernemen.

Ondernemerservaring, opleidingen en trainingen vergroten kans op ondernemerschap. Van de aspirant-ondernemers heeft 39% eerdere ondernemerservaring, veel meer dan bij latente ondernemers en niet-ondernemers. Ondernemerservaring lijkt bij te dragen aan de wens voor (nog) een onderneming. Aspirant-ondernemers volgen vaker ondernemersopleidingen en -trainingen. Dit lijkt dus ook een rol te spelen in het proces richting ondernemerschap. Latent ondernemerschap leidt niet per definitie tot aspirant-ondernemerschap.

Behoeft aan informatie en advies is niet eenduidig. In het vragenlijstonderzoek vroegen we de respondenten expliciet naar hun informatiebehoeften. Het merendeel van de latente (52,5%) en aspirant-ondernemers (68%) heeft behoefte aan nadere informatie over en ondersteuning bij diverse aspecten van het ondernemen. De groep aspirant-ondernemers kan de informatiebehoefte beter benoemen omdat die al daadwerkelijk bezig is met (voorbereidingen op) het ondernemerschap. Hoewel uit het onderzoek een duidelijke behoefte aan informatie en advies blijkt, is er een grote variatie in de genoemde onderwerpen geconstateerd. De informatiebehoefte is dus niet eenduidig.

Conclusie

Het onderzoek geeft een interessant beeld van de aspirant-ondernemer. Deze groep verschilt met de latente als we kijken naar persoonlijke achtergrond, ondernemend gedrag, nabijheid van ondernemers en actief netwerkgedrag. Bij deze pre-starters wint parttime ondernemerschap aanzienlijk aan populariteit en ruim de helft van de aspiranten wil vanuit huis werken. Daarbij worden aspirant-ondernemers vaak gemotiveerd door levensstijl motieven zoals autonomie en vrijheid. Motieven zoals het zien van een gat in de markt en financiële noodzaak spelen in mindere mate een rol.

Aspirant-ondernemers hebben behoefte aan twee typen ondersteuning: reflectief (reflecteren op ideeën en consequenties rondom een eigen bedrijf) en concreet (informerend over uit te voeren stappen om een bedrijf te starten). Aspirant-ondernemers hebben diverse motieven en een uiteenlopende informatiebehoefte om een bedrijf te willen starten. Dit zien we ook terug in het niet-eenduidige beeld met betrekking tot de informatiebehoefte van latente en aspirant-ondernemers.

Of het nu gaat over organisatievorm, locatie, tijdsbesteding, of startmoment, aspirant-ondernemers onderscheiden zich vooral van latente ondernemers doordat ze duidelijker voor ogen hebben wat ze willen. Aspirant-ondernemers zijn verder in hun proces naar ondernemerschap en hebben dan ook meer concrete activiteiten ondernomen en een duidelijker informatiebehoefte. Kortom: ondernemerschap is een persoonlijke keuze.

Over het onderzoek

Het onderzoek 'Ondernemerschap: een persoonlijke keuze' bestond uit diverse onderdelen. Via literatuuronderzoek definieerden we latent en aspirant-ondernemerschap, brachten we het start-up proces in kaart en onderscheidde we de factoren die van invloed zijn op verloop en uitkomst van dat proces. Expertsessies en -interviews leidden tot de samenstelling van een goed onderbouwde vragenlijst voor kwantitatief vragenlijstonderzoek onder een online consumentenpanel van Moventem. Het resulteerde in een onderzoeksanalyse op basis van 2632 respondenten. Er kunnen geen uitspraken gedaan worden over de representativiteit van deze steekproef voor de Nederlandse bevolking. Om de informatiebehoeften van aspirant-ondernemers verder in kaart te brengen, werden ook gegevens gebruikt uit een enquête onder bezoekers van de Startersdag 2015 (1.755 respondenten) en het online klanttevredenheidsonderzoek van de KvK. Ook de vragen die bijna 15.000 aspirant-ondernemers in 2015 aan de KvK informatie- en advieslijn (KIA) stelden, zijn meegewogen

2. Achtergrond en aanpak van het onderzoek

2.1 Achtergrond

Ondernemers zijn van belang voor het scheppen van banen en economisch groei. Nooit eerder waren er zoveel bedrijven in Nederland, eind 2015 kwam het aantal op 1.777.183 (hoofd- en nevenvestigingen). In 2015 starten 188.169 nieuwe ondernemingen (KvK, 2016). In Nederland lijkt ondernemerschap voor steeds meer mensen een optie. Als indicator voor ondernemerschap wordt de TEA of 'Total early-stage Entrepreneurial Activity rate'¹ gebruikt (Panteia, 2015). Voor Nederland is deze TEA relatief hoog ten opzichte van vergelijkbare landen qua economische ontwikkeling. In 2014 is 9,5% van de beroepsbevolking actief betrokken bij het opstarten of voeren van een onderneming in de eerste 3,5 jaar na oprichting. Dit aandeel is in Nederland stabiel gebleven. Opvallend is wel dat jongvolwassenen steeds meer actief betrokken zijn bij ondernemerschap. Voor de leeftijdsgroep 18-24 jaar neemt de TEA sterk toe en zij hebben steeds vaker plannen om als ondernemer aan de slag te gaan. Voor personen tussen de 25-34 jaar neemt het ondernemerschap juist af. Een deel van de ondernemers start omdat het een kans ziet, een ander deel start uit noodzaak, omdat het geen betere keus in werk ziet. Deze laatste groep is relatief klein, maar groeit snel (Panteia, 2015).

De missie van de Kamer van Koophandel is 'het leven van ondernemers makkelijker maken met zinvolle informatie'. Zinvolle informatie betekent: juist, volledig, op het juiste moment, objectief, op maat en naar behoefte. Makkelijk betekent: altijd toegankelijk, via het gewenste kanaal en op de juiste toon. Dit wordt vertaald naar een strategie waarin de behoefte en vraag van ondernemers als uitgangspunt voor de dienstverlening wordt genomen. In de praktijk betekent dit dat informatie en advies worden afgestemd op de vraag van verschillende typen ondernemers: aspirant-ondernemers, zzp'ers, klein mkb, groot mkb en grootbedrijf. Informatie en advies zijn beschikbaar via het digitale kanaal (24/7), het call-kanaal (8/5) en het face-kanaal (aantal evenementen per jaar thematisch gericht op doelgroep).

¹ De "Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) rate" wordt gedefinieerd als het percentage volwassenen tussen 18 en 64 jaar die actief betrokken zijn bij het opstarten of voeren van een eigen onderneming in de eerste 3,5 jaar na oprichting (Panteia, 2015)

Voor de verschillende typen ondernemers zijn segmentplannen ontwikkeld waarin actuele trends worden geschetst, kansen en bedreigingen alsmede sterktes en zwaktes zijn opgenomen en waarin een analyse wordt gemaakt van de behoeften aan producten en diensten van de ondernemers die zich in het betreffende segment bevinden. Naast de analyse worden ook gemaakte keuzes weergegeven in welke behoefte de KvK voorziet en is een prioritering aangebracht.

De Kamer van Koophandel heeft veel informatie en data beschikbaar uit onderzoek, Handelsregister en ervaringsgegevens over het Nederlandse mkb. Er is ook veel praktijkinformatie aanwezig over (pré-)starters, maar er is behoefte aan beter inzicht in de samenstelling, kenmerken en behoefte van deze grote groep aspirant-ondernemers, vooral om ze beter te kunnen bedienen.

Het doel van dit onderzoek is om via een literatuurscan, onderzoek onder experts en een enquête onder de doelgroep inzicht te verwerven in subsegmenten en de verschillen in de behoeften tussen deze segmenten. Door het verzamelen van informatie en data zijn we beter in staat het aanbod van producten en diensten op de behoeften van de aspirant-ondernemer af te stemmen en te ontwikkelen. Het onderzoek moet een beter inzicht opleveren in het proces van het starten van een onderneming en de factoren die daarop van invloed zijn.

De aspirant-ondernemer is vooralsnog elke persoon die wel eens droomt van een eigen bedrijf (naar schatting 1 miljoen personen) via de persoon die denkt aan een eigen onderneming en bezig is met de verkenning en oriëntatie (naar schatting 300.000 personen) tot de persoon die werkt aan de voorbereiding van de eigen onderneming tot de persoon die bij de KvK binnenstapt om zich daadwerkelijk als ondernemer te laten registreren in het Handelsregister. Vanaf het moment van daadwerkelijke registratie verandert de aspirant-ondernemer in een starter.

2.2 Resultaten literatuuronderzoek

Het segment aspirant-ondernemers is belangrijk voor de Kamer van Koophandel, het zijn immers de ondernemers van morgen.

Om de dienstverlening verder te verbeteren is er behoefte aan meer inzicht in het proces dat aspirant-ondernemers doorlopen op weg naar de start van een eigen onderneming en de factoren die daarop van invloed zijn. Via een literatuurstudie is gekeken naar wat er al bekend is over het start-up proces en naar de invloedrijke factoren op dit proces (Van Hooven, 2015). In deze paragraaf worden de belangrijkste resultaten weergegeven.

Het literatuuronderzoek beantwoordt de volgende vragen:

1. Welke criteria worden gehanteerd om te bepalen wie een aspirant-ondernemer is en wat is het begin- en eindpunt van het start-up proces?
2. Hoe ziet het proces van het starten van een onderneming eruit?
3. Welke factoren over de persoon, omgeving, onderneming en proces zijn van invloed op het verloop en de uitkomst van het start-up proces?

Gebruikte definities

In de literatuur worden veel verschillende criteria/definities gehanteerd. Bij aspirant-ondernemers wordt onderscheid gemaakt tussen latente ondernemers en zogenaamde 'nascent entrepreneurs'. Latente ondernemers worden ook wel 'aspiring entrepreneurs' of 'personen met ondernemerschapsintentie' genoemd. Aspiring entrepreneurs willen liever zelfstandig zijn dan in loondienst werken (Grilo & Irigoyen, 2006; Rotefoss & Kolvereid, 2005). Personen met ondernemerschapsintentie verwachten om alleen of met anderen een bedrijf op te zetten in de aankomende drie jaar (Panteia, 2014; Hundt & Sternberg, 2014). Een nascent entrepreneur of aspirant-ondernemer is een persoon die daadwerkelijk activiteiten heeft ondernomen om een onderneming op te zetten (maar is nog niet gestart) (Van Gelderen, Thurik & Bosma, 2005; Van Gelderen, 1999). De diverse definities en afbakeningen tussen latente en aspirant-ondernemers worden niet heel helder en eenduidig gemaakt. Reden om in dit onderzoek nadrukkelijk voor een afbakening te kiezen (zie 3.1).

In de literatuur worden verschillende criteria gebruikt om het beginpunt van het start-up proces aan te geven. Er is geen overeenstemming over wat het beste moment of criterium is om de start van een onderneming te markeren. 'Eerste verkoop' en 'zelf gerapporteerde status (volgens de ondernemer gestart zijn)' zijn veelgebruikte methoden, maar ook worden meerdere criteria gebruikt om de start aan te geven (bijvoorbeeld eigen geld geïnvesteerd in onderneming, inkomsten ontvangen en de onderneming geregistreerd als rechtspersoon) (o.a. Schoonhoven, Burton & Reynolds, 2009).

Indelingen van het start-up proces

Onderzoekers delen het start-up proces veelal in twee, drie, of vier fasen (o.a. GEM, 2014; Davidsson & Gordon, 2009; Van Gelderen, 2005; Reynolds, 2004; Bhave, 1994). De indelingen komen over het algemeen overeen, alleen worden bij bepaalde indelingen meer 'subfasen' onderscheiden. De indeling met drie fasen is het duidelijkst en goed hanteerbaar. Het start-up proces in drie fasen ziet er als volgt uit:

1. Personen hebben een intentie om een onderneming op te zetten en identificeren een bedrijfsidee (kan ook andersom plaatsvinden). In de eerste fase wordt het bedrijfsconcept uitgewerkt.
2. Middelen worden bijeen gebracht en de organisatie en productietechnologieën worden opgezet.
3. Uitwisseling met de markt vindt plaats.

Start-up activiteiten

Verschillende auteurs beschrijven het start-up proces aan de hand van de activiteiten die hierin plaatsvinden zoals het schrijven van een ondernemersplan, eigen geld investeren, financiering aanvragen, voorraad aanschaffen, een bankrekening openen, prototypen/modellen ontwikkelen, en marketing/promotionele inspanningen verrichten. Deze activiteiten hebben geen vaste plaats in het start-up proces, maar kunnen, afhankelijk van de starter en zijn of haar situatie, in verschillende volgorde voorkomen. In de praktijk zijn start-up activiteiten dan ook lastig te koppelen aan verschillende fasen.

Invloed van persoonlijke factoren op het proces

Persoonlijke factoren zoals geslacht, leeftijd, opleidingsniveau, angst om te falen, start-up ervaring, werkervaring, managementervaring en het zien van kansen hebben een sterke invloed op de ambities van mensen om een onderneming te starten (o.a. Rotefoss & Kolvereid, 2005; Arenius & Miniti, 2005; Davidsson & Honig, 2003). Genoemde factoren hebben echter geen invloed op het vervolgens daadwerkelijk starten van een onderneming. Wat er dan wel toe doet is het fulltime werken aan het opzetten van een onderneming (Van Gelderen et al. 2005) en het hebben van meerdere ondernemingen tegelijkertijd (Alsos & Kolvereid, 1998). Het zijn van een generalist heeft een negatieve invloed op het starten (Brixy & Hessels, 2010).

Invloed van de sociale omgeving op het proces

'Bonding social capital /strong ties', zoals ouders hebben met een onderneming en/of familie en vrienden die het opzetten van een onderneming stimuleren, hebben een positieve invloed aan het begin van het ondernemerschapproces, maar deze invloed neemt geleidelijk af (Davidsson & Honig, 2003). 'Bridging social capital/weak ties' (zoals zakelijke netwerkcontacten) worden daarentegen belangrijk bij het starten van een onderneming. Zij hebben mogelijk de specifieke kennis/connecties die 'strong ties' niet hebben (Davidsson & Honig, 2003).

Invloed procesfactoren op uitkomst proces

Onderzoek naar de invloed van bepaalde factoren op de uitkomst van het start-up proces is niet bepaald consistent te noemen, maar algemeen valt wel te stellen dat het uitvoeren van meer activiteiten een positieve invloed heeft op het feit of aspirant-ondernemers daadwerkelijk starten (o.a. Brixy & Hessels, 2010; Davidsson & Gordon, 2009; Brush et al., 2008). Het is niet duidelijk of het beter is om snel te zijn of langzaam in het opzetten van een onderneming of activiteiten in een bepaalde volgorde uit te voeren (Davidsson & Gordon, 2009). Uit Nederlands onderzoek komt naar voren dat ervaren problemen geen invloed hebben op het feit of aspirant-ondernemers een start-up poging opgeven (Van Gelderen et al., 2011).

2.3 Overig vooronderzoek

De resultaten van het literatuuronderzoek zijn aangevuld met de uitkomsten van een expertsessie en een serie expertinterviews. Tijdens de expertsessie zijn interne en externe ervaringsdeskundigen uitgenodigd (zie Bijlage 1). Het doel van de **expertsessie** was om meer inzicht te krijgen in het proces van het starten van een eigen bedrijf, activiteiten en fasen in het proces, en factoren die daarop van invloed zijn. De sessie droeg bij aan beter zicht op de doelgroep van de KvK; het betreft de brede groep aspiranten en niet alleen hightech starters of groeiers, die in het publieke debat vaak de boventoon voeren. Besproken zijn ook actuele thema's zoals parttime ondernemerschap, hobby als startpunt, en de locatie van werkzaamheden waaronder kantoor aan huis en het gebruik van flexibele werkplekken of bedrijfsverzamelgebouwen. Tijdens de **expertinterviews** is met name gesproken over twee specifieke soorten aspirant-ondernemers: studenten die via ondernemerschapsonderwijs worden klaargestoomd voor zelfstandig ondernemerschap en starters vanuit een uitkering. Deze groepen verschillen enorm van elkaar in uitgangssituatie en hebben zeer verschillende motieven, ambities en ondersteuningsbehoeften. Gemene deler van beide groepen lijkt de mogelijke tijdelijkheid van het ondernemen te zijn. In beide groepen lijken relatief veel aspirant-ondernemers te zijn die ondernemerschap zien als iets wat je doet zo lang het past bij je situatie terwijl een terugkeer naar werknemerschap niet per se wordt uitgesloten (zij het om verschillende redenen). Dit sluit aan op het beeld van moderne loopbanen, waarbij een vaste baan of onderneming voor het leven niet meer het dominante patroon vormt.

De **Startersdag** op 7 november 2015 is bezocht om beter gevoel te krijgen voor aspirant-ondernemers. Wat opviel is dat een bezoek aan de Startersdag voor veel van de geïnterviewden de eerste concrete activiteit was die men heeft ondernomen als stap op weg naar het zelfstandig ondernemerschap. Het beeld wat naar voren kwam was dat aspiranten vaak nog niet met vrienden en bekenden over de plannen te hebben gesproken omdat "ze dan niet meer terug zouden kunnen". Veel geïnterviewden gaven tevens aan op het prille ondernemerspad te zijn beland

	Steekproef		Nederland*
	Aantal	%	%
Man	1401	53,2%	49,5%
Vrouw	1231	46,8%	50,5%
Jonger dan 20 jaar	45	1,7%	22,7%
20 tot 40 jaar	879	33,4%	24,5%
40 tot 65 jaar	1331	50,6%	35,1%
65 tot 80 jaar	377	14,3%	13,4%
80 jaar of ouder	-	-	4,3%
	2632	100,0%	100,0%
Eenpersoons-huishouden	862	32,8%	37,4%
Meerpersoons-huishouden	1770	67,2%	62,6%
	2632	100,0%	100,0%
Hoger opgeleid	197	32,0%	34,3%
Niet-hoger opgeleid	646	67,7%	64,7%
Anders	7	0,3%	1,0%
	2632	100,0%	100%

Tabel 1

*CBS Bevolkingsstatistiek 2015 en CBS Beroepsbevolking 2012

vanwege (dreigende) werkloosheid. Opvallend is dat zij dit niet zagen als een negatieve keuze; veel van hen hadden al eerder aan zelfstandig ondernemerschap gedacht. Door het wegvallen van de zekerheid van de vaste baan, is de drempel om nu alsnog de stap te zetten aanzienlijk verlaagd. Ook zijn relevante vragen opgenomen in de evaluatie van de Startersdag (zie verder Hoofdstuk 4).

Literatuuronderzoek, expertsessie en expertinterviews hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van een goed onderbouwde vragenlijst voor kwantitatief onderzoek. Informatie uit de Startersdag-enquête, telefonische vragen (KIA) en klanttevredenheidsonderzoek vormt een verdieping voor de groep aspirant-ondernemers en wordt gepresenteerd in Hoofdstuk 4.

2.4 Omschrijving steekproef en representativiteit

Het onderzoek naar aspirant-ondernemers is uitgezet in het online consumentenpanel van Moventem (link). Op 2 december 2015 zijn voor dit onderzoek 9461 volwassenen tussen 18 en 75 jaar uitgenodigd om de online vragenlijst in te vullen. Na een week is een herinnering verstuurd en op 18 december 2015 is het onderzoek gesloten. In totaal hebben 2911 personen de vragenlijst ingevuld (responspercentage 30,8%). Bij nadere inspectie van de data bleken 279 respondenten al ondernemer te zijn. Zij zijn uit de dataset verwijderd, zodat er 2632 respondenten in de verdere analyse zijn meegenomen.

Tabel 1 laat de verdeling van de respondenten over kenmerken zien zoals geslacht, leeftijd, samenstelling huishouden en opleidingsniveau. De vergelijking met de Nederlandse bevolking laat zien dat de steekproef iets meer mannen dan vrouwen omvat, wat leeftijd betreft iets ouder is, minder eenpersoonshuishoudens heeft en qua opleidingsniveau behoorlijk representatief is maar dat we op basis van onze data geen harde uitspraken kunnen doen over de gehele Nederlandse bevolking. Dit was echter ook geen doel van het onderzoek; dat is namelijk om uitspraken te doen over de groep latente en aspirant-ondernemers en hoe deze van elkaar en van mensen zonder ondernemersambities (niet-ondernemers) verschillen. Aangezien we niet weten hoe de verdeling van latent en aspirant-ondernemers is in de Nederlandse populatie, kunnen we geen uitspraken doen over de representativiteit van de steekproef voor deze beide groepen.

3. Resultaten van het vragenlijstonderzoek

In dit hoofdstuk worden de resultaten van het kwantitatieve onderzoek gepresenteerd. Doel is om uitspraken te kunnen doen over hoe latente en aspirant-ondernemers van elkaar verschillen en hoe deze van niet-ondernemers verschillen om het contrast te tonen. In de presentatie van de resultaten worden daarom drie typen personen onderscheiden. De gekozen indeling is gebaseerd op de literatuurstudie:

- **Niet-ondernemer:** Persoon die geen bedrijf zou willen hebben;
- **Latente ondernemer:** Persoon die een bedrijf zou willen hebben, maar daar (vooralsnog) passief in is;
- **Aspirant-ondernemer:** Persoon die start-up activiteiten heeft ondernomen.

In de volgende paragrafen blijkt dat de drie typen personen statistisch significant van elkaar verschillen op diverse kenmerken.

3.1 Typering van latente en aspirant-ondernemers

De steekproef omvat 59,5% personen die geen ambitie hebben om ondernemer te worden, 33% die daar wel eens over denken, maar nog geen actie hebben ondernomen en 7,6% die activiteiten ondernemen om hun eigen bedrijf te beginnen. Dit laatste percentage is iets hoger dan blijkt uit internationaal onderzoek waarin in Nederland 5,2% van de volwassenen tussen 18 en 64 jaar nu bezig zijn om een eigen bedrijf te starten (Panteia, 2015). Het verschil hangt mogelijk samen met de wat hogere gemiddelde leeftijd in de steekproef.

Een aanzienlijk deel van de groep zonder ambitie, 10%, heeft ooit het idee gehad om een eigen bedrijf te starten, maar is daarop teruggekomen hetgeen aanleiding geeft tot vervolgonderzoek. In dit onderzoek geeft slechts 1% van de respondenten aan zich gedwongen te voelen om als zzp'er verder te gaan vanwege druk vanuit de werkgever. In ander onderzoek is vastgesteld dat het aandeel 'schijnzelfstandigen' tussen de 2 en 17 procent is, afhankelijk van de sector (IBO, 2015).

Type aspirant	Omschrijving	Aantal	%	Aantal	%
Niet ondernemer	Ik moet er niet aan denken om ooit een eigen bedrijf te starten	626	24%	1566	59,5%
	Ik denk er nooit aan om een eigen bedrijf te starten	675	26%		
	Ik wilde ooit wel een eigen bedrijf starten, maar ben daar op teruggekomen	265	10%		
Latente ondernemer	Ik droom er wel eens van om ooit nog eens, alleen of samen met anderen, een bedrijf te starten	587	22%	866	32,9%
	Ik wil in de toekomst, alleen of samen met anderen, een eigen bedrijf starten maar ben daar nu niet actief mee bezig	279	11%		
Aspirant-ondernemer	Ik zou het liever anders zien, maar mijn huidige werkgever wil mij in de toekomst alleen nog als zzp'er inhuren	19	1%	200	7,6%
	Ik ben, alleen of samen met anderen, plannen aan het maken om een eigen bedrijf te starten	119	5%		
	Ik ben, alleen of samen met anderen, bezig met het starten van mijn eigen bedrijf	62	2%		
totaal		2632	100%	2632	100,0%

Tabel 2

3.2 Kenmerken van latente en aspirant-ondernemers

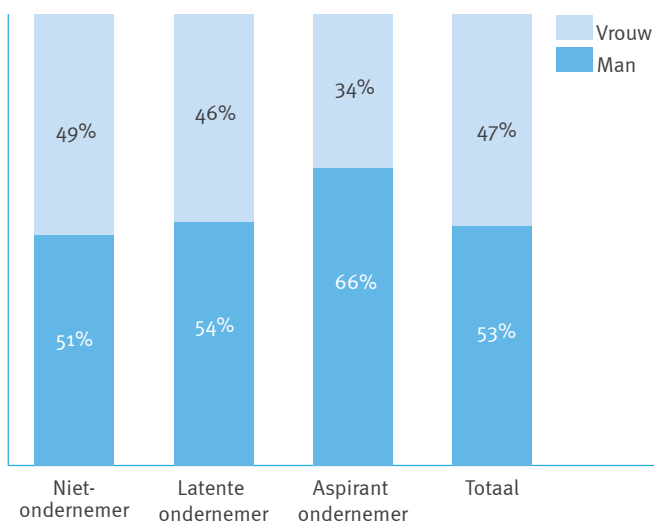
In deze paragraaf wordt verkend hoe latente en aspirant-ondernemers verschillen van niet-ondernemers. Eerst komen een aantal achtergrondkenmerken aan de orde (3.2.1), daarna enkele kenmerken gerelateerd aan het persoonlijke netwerk.

3.2.1 Achtergrondkenmerken

Geslacht

In de literatuur is bekend dat mannen vaker dan vrouwen aspiraties hebben om ondernemer te worden (Van Hooven, 2015). In de resultaten is dit enigszins terug te zien voor latente ondernemerschap maar bij de groep aspirant-ondernemers is het duidelijker zichtbaar. Het aandeel mannelijke aspirant-ondernemers is 66%, het aandeel vrouwen is aanzienlijk lager (34%).

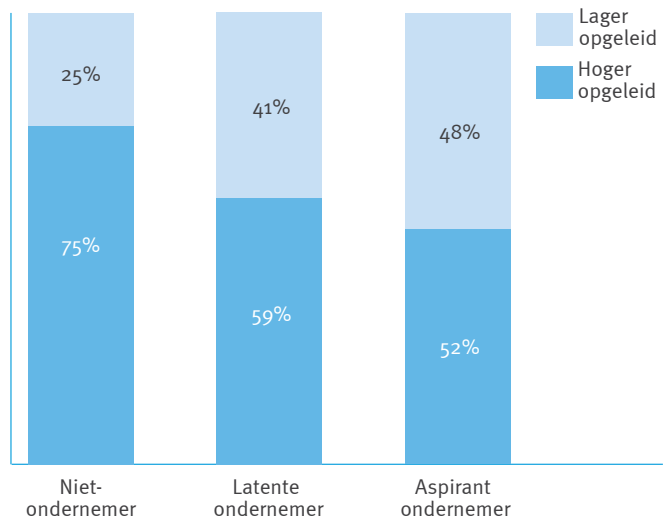
Dit verschil tussen mannen en vrouwen werkt door in het feitelijk starten van een bedrijf. Uit gegevens van de KvK (2016) blijkt dat van alle startende ondernemers 61,8% man is en 38,2% vrouw.



Grafiek 1

Opleidingsniveau

Aspirant-ondernemers hebben een duidelijk hoger opleidingsniveau dan niet-ondernemers. Van de aspirant-ondernemers is 48% hoger opgeleid (HBO/WO). Bij latente ondernemers is het percentage hoogopgeleiden 41%, bij niet-ondernemers 25%. Deze positieve invloed van het opleidingsniveau is terug te vinden in de literatuur (Jayawarna et al., 2014).



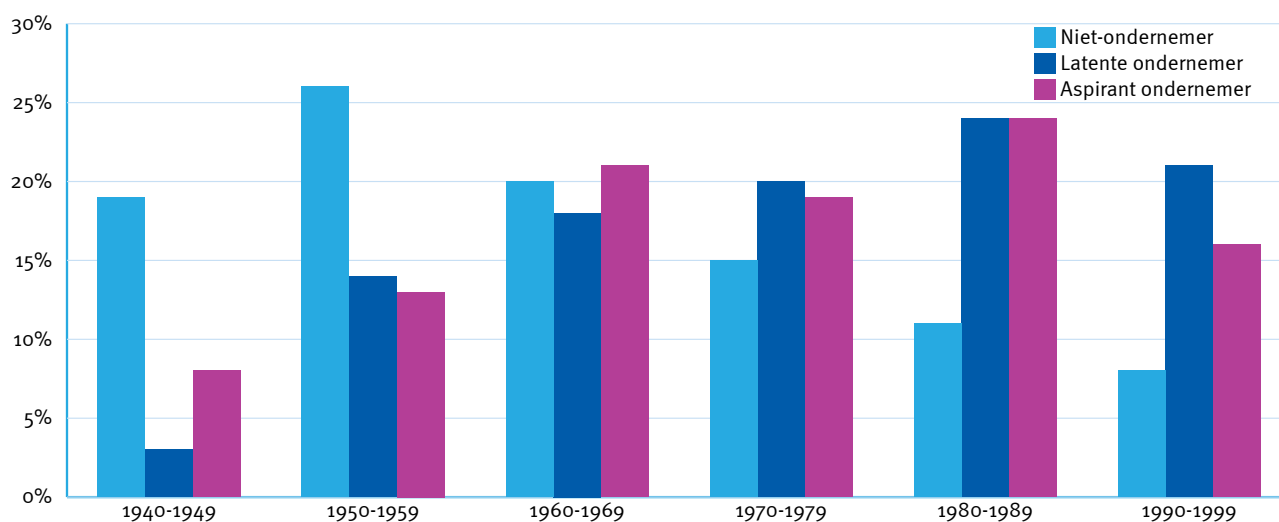
Grafiek 2

Leeftijd en werkervaring

Op gemiddelde leeftijd en werkervaring verschillen de drie groepen. Latente ondernemers vormen de jongste groep met een gemiddelde leeftijd van 40 jaar. Ook aspirant-ondernemers zijn gemiddeld duidelijk jonger (42 jaar) dan niet-ondernemers (51 jaar). Ook als we de gepensioneerden buiten beschouwing laten ligt de gemiddelde leeftijd van niet-ondernemers nog steeds beduidend hoger dan van de overige groepen. De latente en aspirant-ondernemers hebben weliswaar minder werkervaring dan niet-ondernemers, maar altijd nog gemiddeld 18, respectievelijk 20 jaar.

	Niet- ondernemer	Latente ondernemer	Aspirant- ondernemer	Totaal
	n=1566	n=866	n=200	n=2632
Geboortjaar (gemiddeld)	1964	1975	1973	1969
Werkervaring (gemiddeld aantal hele jaren)	25,2	18,0	20,2	22,4

Tabel 3



Grafiek 3

De spreiding over de leeftijdsklassen naar geboortjaar in de bovenstaande grafiek geeft aan dat latent en aspirant-ondernemerschap in alle leeftijdscategorieën voorkomt.

Ter vergelijking, uit gegevens van de KvK (2016) blijkt dat de gemiddelde leeftijd waarop ondernemers starten 37,2 jaar is, waarbij de categorie 25 t/m 29 jaar met 17% de grootste categorie is. Het aantal starters onder de 40 jaar en rond de 50 jaar stijgt in vergelijking met de voorgaande jaren.

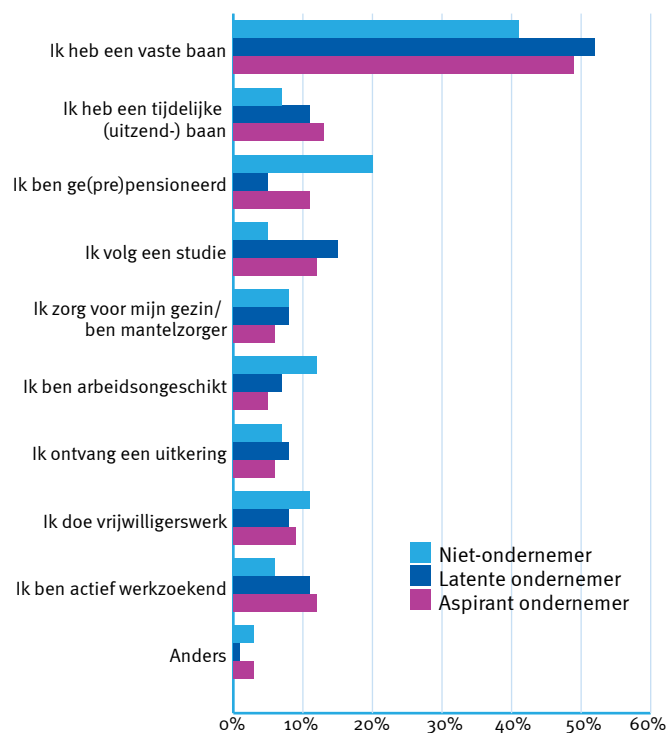
Leeftijdscategorie	Aantal	Percentage	trend
0 tot 19 jaar	4.159	3%	◀▶
20 t/m 24 jaar	23.077	14%	▲
25 t/m 29 jaar	27.619	17%	▲
30 t/m 34 jaar	23.377	14%	▲
35 t/m 39 jaar	20.207	12%	▲
40 t/m 44 jaar	19.708	12%	▼
45 t/m 49 jaar	17.919	11%	▲
50 t/m 54 jaar	13.580	8%	▲
55 t/m 59 jaar	8.173	5%	▼
60 t/m 64 jaar	4.250	3%	▼
65 jaar en ouder	3.198	2%	▼
onbekend	1	0%	▼
	165.268	100%	

Tabel 4: Leeftijd starters

Huidige arbeidssituatie

Ongeveer de helft van de latente en aspirant-ondernemers heeft op dit moment een vaste baan; bij niet-ondernemers is dat 41%. De rest van de groepen is verdeeld over de andere arbeidssituaties. Relatief veel (20%) niet-ondernemers zijn gepensioneerd, 15% van de latente ondernemers is student en 12% van de aspirant-ondernemers is werkzoekend.

Ter vergelijking, in het recente IBO-onderzoek naar zzp'ers werd vastgesteld dat in 2013 48% van de zzp'ers startte vanuit loondienst, 18% vanuit werkloosheid en 34% behoorde niet tot de beroepsbevolking (IBO, 2015).



Grafiek 4

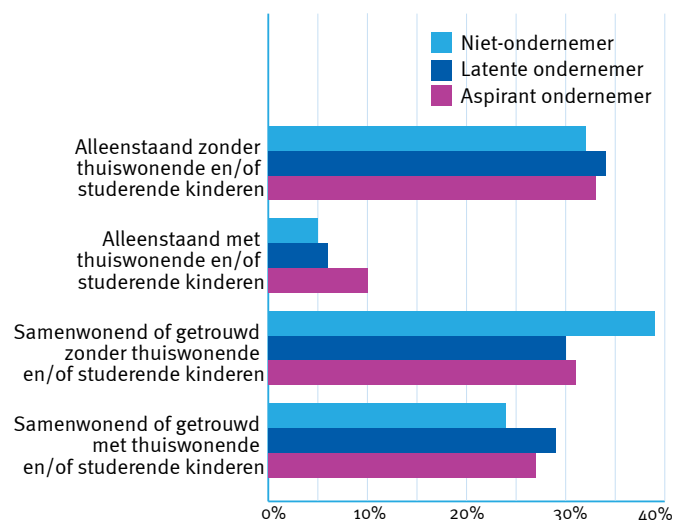
Bij aspirant-ondernemers geeft 47% aan dat de arbeidssituatie de komende 12 maanden zal veranderen, bij latente ondernemers is dat 36,8%. Dit is voor het overgrote deel te verklaren omdat deze personen verwachten ondernemer te worden, slechts een enkeling geeft aan zijn of haar baan kwijt te zullen raken.

Bij niet-ondernemers verwacht slechts 17% dat de huidige arbeidssituatie zal veranderen.

Thuisituatie

Aspirant-ondernemers hebben vaker een thuisituatie met kinderen (37%), dan niet-ondernemers (29%). Vooral alleenstaanden met kinderen zijn vaker bezig met het starten van een eigen bedrijf. Deze groep geeft vaker dan de andere groepen aan, te willen ondernemen om financiële zekerheid te kunnen bieden aan het gezin, om werk en privé beter te kunnen combineren of om niet meer afhankelijk van een uitkering te zijn. Maar ook binnen deze groep is de wens om eigen baas te zijn net als bij de andere groepen overigens het belangrijkste motief om te willen ondernemen (meer over motieven in 3.3).

Het aandeel niet-ondernemers is relatief het grootste onder de groep samenwonend of getrouwd zonder thuiswonende of studerende kinderen. Dit kan deels verklaard worden door de relatief grote groep ge(pre)pensioneerden in deze categorie. Latente ondernemers zitten tussen beide groepen in qua thuisituatie.



Grafiek 5

	Niet- ondernemer	Latente ondernemer	Aspirant- ondernemer	Totaal
	n=986	n=513	n=115	n=1614
Nee, mijn partner heeft geen (substantieel) inkomen	21%	19%	20%	20%
Het inkomen van mijn partner dekt een deel van onze vaste lasten	47%	55%	61%	50%
Het inkomen van mijn partner dekt onze vaste lasten volledig	33%	26%	19%	30%
	100%	100%	100%	100%

Tabel 5

Inkomen partner

Bij alle drie de groepen is bij mensen met een partner, ongeveer 80%, een inkomen van de partner beschikbaar om de vaste lasten geheel of gedeeltelijk te dekken. Bij aspirant-ondernemers is echter het percentage waarbij het inkomen van de partner de lasten volledig dekt, beduidend lager (19%) dan bij niet-ondernemers (33%). Dit verschil is grotendeels te verklaren vanuit het geslacht: mannen zijn vaker aspirant-ondernemer maar hebben ook significant vaker een partner zonder inkomen of van wie het inkomen slechts een deel van de vaste lasten dekt.

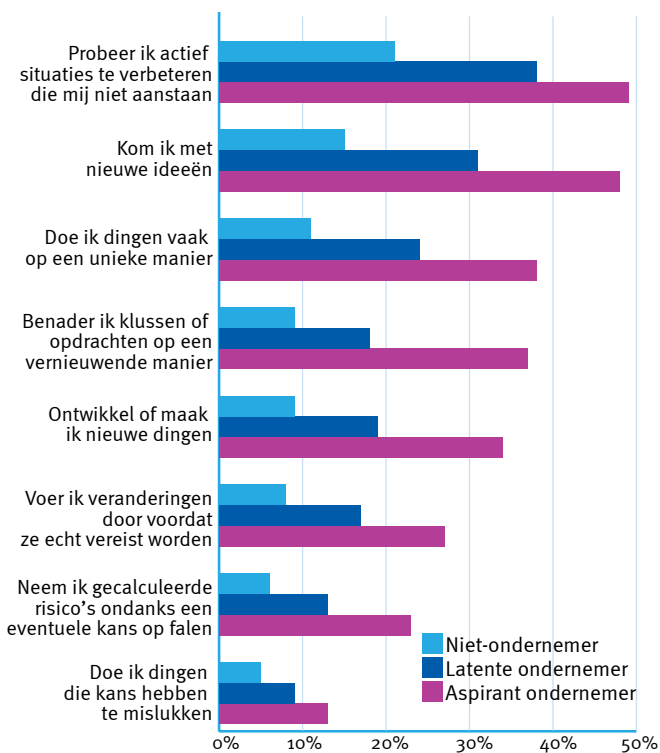
Ondernemende houding

Een ondernemende persoonlijkheid kan ondernemerschap stimuleren. Het herkennen én grijpen van kansen staat vrij centraal in het ondernemerschap, zo blijkt uit de literatuur. Persoonlijkheidskenmerken van de ondernemer zijn heel relevant (Chan et al., 2015; Crant, 1996; Gatewood et al., 1995) bij een ondernemende houding op individueel niveau of 'entrepreneurial

attitude' (Wakkee et al., 2010). Een ondernemende houding bestaat uit drie dimensies (Stull and Singh, 2005):

- proactiviteit: inspelen op toekomstige behoeften, veranderingen en uitdagingen die kunnen leiden tot nieuwe kansen;
- innovativiteit: activiteiten ondernemen die kunnen leiden tot nieuwe ideeën, processen, producten en diensten;
- risico's nemen: het verkennen van onbekend terrein zonder te weten wat het resultaat daarvan zal zijn.

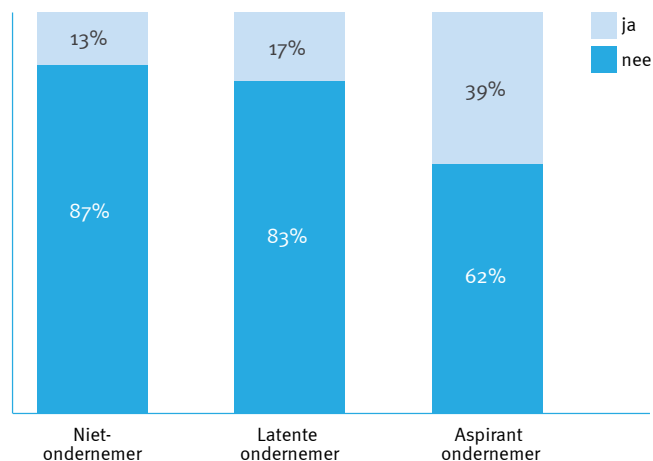
In het onderzoek is gevraagd in hoeverre genoemd gedrag de respondent omschrijft in relatie tot werk of bij het uitvoeren van hobby's. Ook hier zijn de drie groepen duidelijk van elkaar te onderscheiden. Over de gehele linie geven meer aspiranten aan dat ondernemend gedrag zich altijd of vaak voordoet in het werk of bij het uitvoeren van hobby's, dan latente of niet-ondernemers. Ook als we de elementen combineren tot een schaal van 1 tot 5 dan zien we bijna een vol punt verschil tussen niet-ondernemers (gemiddeld: 2.3) en aspirant-ondernemers (gemiddeld: 3.1)



Grafiek 6

Ondernemerservaring

Van de aspirant-ondernemers heeft maar liefst 39% eerdere ondernemerservaring. Dit is beduidend meer dan latente ondernemers (17%), en niet-ondernemers (13%). Blijkbaar draagt eerdere ondernemerservaring bij aan het willen starten van (nog)

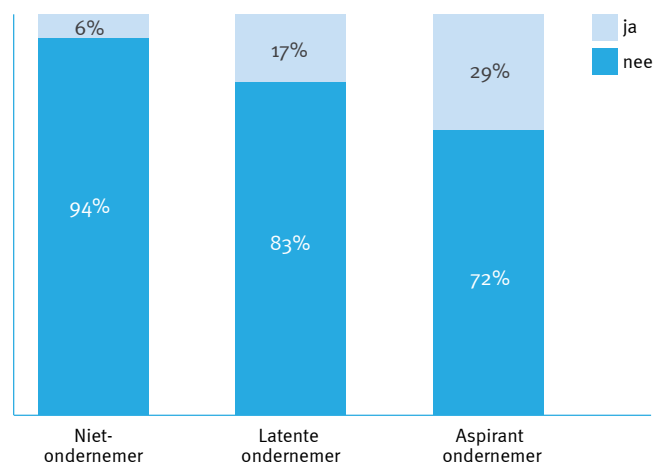


Grafiek 7

een onderneming. Er is geen verschil tussen de niet-ondernemers en latente ondernemers op dit punt. Blijkbaar spelen andere factoren dan ondernemerservaring dus een rol bij de overgang van latente naar aspirant-ondernemerschap.

Ondernemersopleiding

Bijna een derde van de aspirant-ondernemers neemt het plan om ondernemer te worden dermate serieus dat ze deelnemen of genomen hebben aan een opleiding of training over het starten of voeren van een eigen bedrijf. Bij latente ondernemers is dit aandeel aanzienlijk lager maar toch al een stuk hoger dan bij de niet-ondernemers. Ondernemerschapstraining lijkt hiermee dus een rol te spelen in het proces richting ondernemerschap. In internationaal onderzoek is aangetoond dat personen die na de middelbare school een training ondernemerschap volgen, een twee keer zo hoge ondernemerschapsintentie (TEA²) hebben dan personen die dat niet hebben gedaan (Panteia, 2015).



Grafiek 8

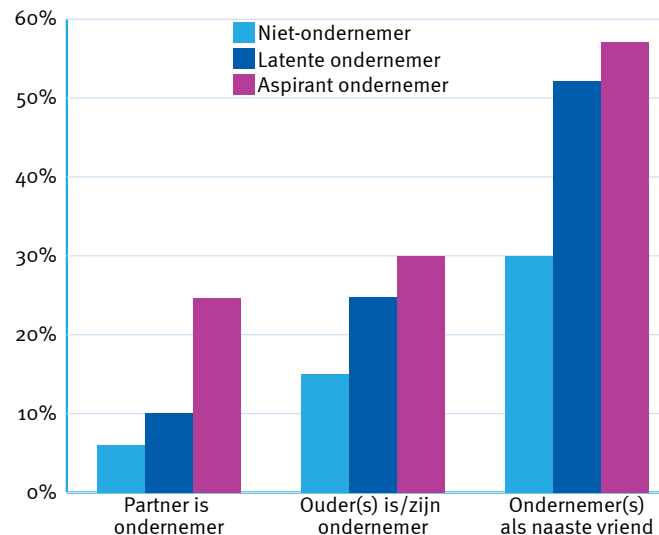
² De "Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) rate" wordt gedefinieerd als het percentage volwassenen tussen 18 en 64 jaar die actief betrokken zijn bij het opstarten of voeren van een eigen onderneming in de eerste 3,5 jaar na oprichting (Global Entrepreneurship Monitor 2015).

3.2.2 Netwerk en netwerkgedrag

In de literatuur is bewijs te vinden voor de positieve invloed van het netwerk en netwerkgedrag op het proces van starten van een onderneming (Van Hooven, 2015). Zo blijkt latent ondernemerschap positief te worden beïnvloed door het hebben van ouders of vrienden met een onderneming. Specifieke zakelijke netwerkcontacten kunnen het starten van een onderneming positief beïnvloeden.

Ondernemers dichtbij

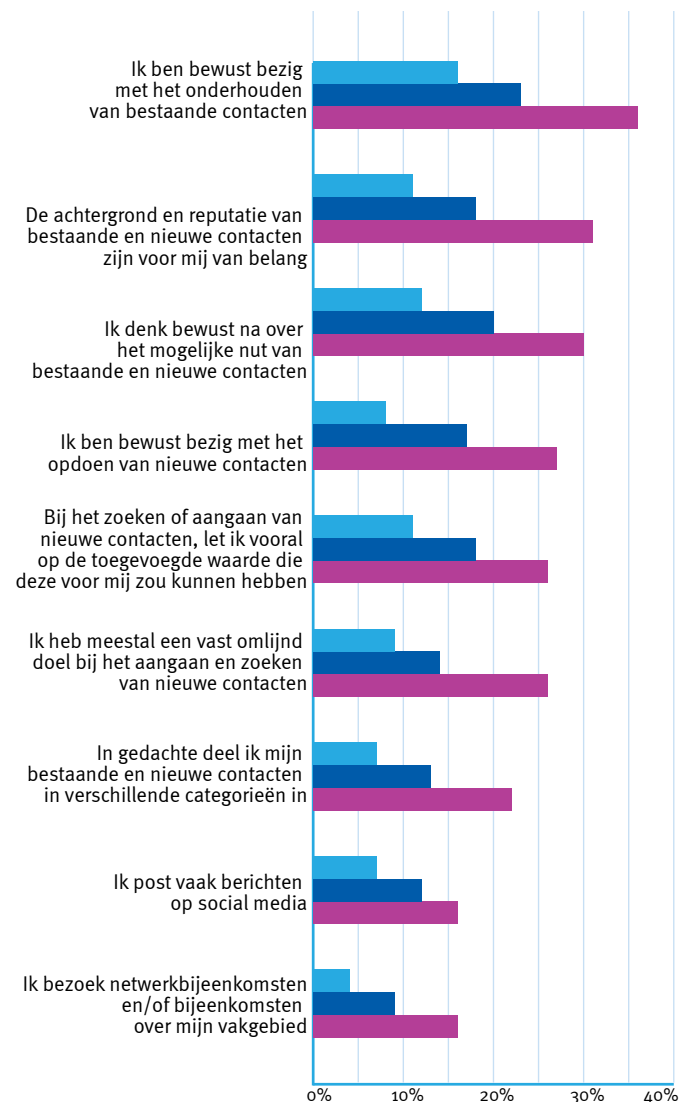
De aanwezigheid van ondernemers in de directe persoonlijk omgeving kan inspireren tot het ondernemerschap. Ook hier onderscheiden de drie groepen zich duidelijk. Een kwart van de aspirant-ondernemers heeft een partner die ondernemer is, 30% heeft een ouder als ondernemer en 57% heeft ondernemers in de naaste vriendenkring. Bij niet-ondernemers is dit respectievelijk 6%, 15% en 30%. Blijkbaar gaat er nogal eens een inspirerende werking uit van de aanwezigheid van ondernemers.



Grafiek 9

Netwerkgedrag

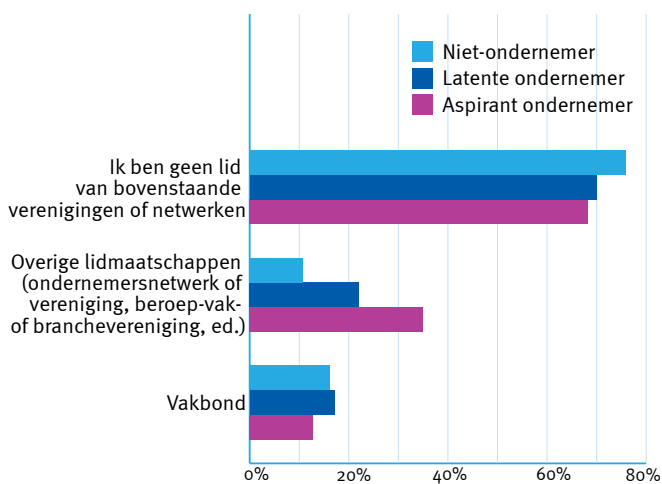
Onderstaande grafiek laat zien dat qua netwerkgedrag een duidelijk verschil bestaat tussen de drie groepen. Niet-ondernemers zijn minder actief bezig met hun netwerk dan latente ondernemers, die weer beduidend lager scoren dan aspirant-ondernemers. Netwerkgedrag is daarmee van belang in het proces richting ondernemerschap.



Grafiek 10

Lidmaatschappen

In de literatuur over ondernemerschap wordt vaak gewezen op het belang van lidmaatschappen van verenigingen of netwerken voor het starten van een onderneming, omdat deze leiden tot een diversiteit aan contacten en daarmee toegang tot veel nieuwe informatie en hulpbronnen (Davidsson and Honig, 2003). In deze steekproef blijkt het grootste deel van de respondenten echter van geen enkele professionele vereniging actief lid te zijn. Vakbondslidmaatschap komt nog wel relatief veel voor. Overige actieve lidmaatschappen zijn niet onder een noemer te brengen. Duidelijk is wel dat aspirant-ondernemers relatief vaker actief lid zijn van andere professionele verenigingen zoals ondernemersnetwerken of –verenigingen, beroeps-, vak- of brancheverenigingen, dan de twee andere groepen.

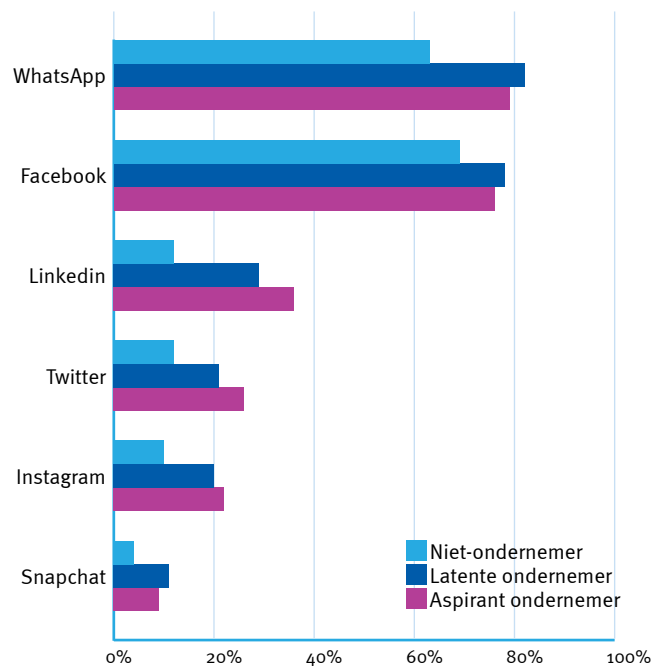


Grafiek 11

Social media

WhatsApp en Facebook zijn de meest gebruikte vormen van sociale media onder de respondenten. Aspirant en latente ondernemers zijn duidelijk vaker te vinden op alle vormen van sociale media dan niet-ondernemers; latente ondernemers gebruiken Facebook, Snapchat en WhatsApp vaker dan aspirant-ondernemers; aspirant-ondernemers gebruiken relatief iets vaker LinkedIn, Twitter en Instagram vergeleken met latente ondernemers.

Ter vergelijking, CBS (2016) stelde recentelijk vast dat 41% van de 25- tot 45-jarigen en 28% van de 45- tot 65-jarigen professionele sociale netwerken gebruiken, zoals LinkedIn. Vooral het gebruik van instant messaging, zoals WhatsApp en Snapchat, is hoger dan drie jaar geleden. Dit is populairder dan netwerken zoals Facebook of Twitter. Inmiddels gebruikt 86% van de 25- tot 45-jarigen en 65% van de 45 tot 65-jarigen instant messaging. Ook zijn deze leeftijdsgroepen steeds vaker te vinden op sociale netwerken als Facebook en Twitter.



Grafiek 12

3.3 Motieven voor ondernemerschap

In de literatuur wordt vaak het onderscheid gemaakt tussen 'necessity' en 'opportunity' gedreven ondernemerschap (Acs, Szerb, & Autio, 2015, Baptista, Karaöz, Mendonça, 2014). 'Necessity' gedreven ondernemers voelen zich gedwongen om te gaan ondernemen om te ontsnappen uit een onwenselijke situatie (gebrek aan geld, vervelende baas, dreigende werkloosheid e.d.). 'Opportunity' gedreven ondernemerschap komt voort uit het zien van kansen in de omgeving zoals het zien

van een gat in de markt, het ontdekken van mogelijkheden om een maatschappelijk probleem op te lossen en dergelijke. In dit onderzoek zien we echter duidelijk een derde vorm naar voren komen, namelijk lifestyle ondernemerschap waarbij mensen op zoek zijn naar een levensstijl waarbij de eigen ontwikkeling

en zelfverwezenlijking centraal staan. De meeste latente en aspirant-ondernemers worden gedreven door deze laatste groep motieven.

Waarom wilt u ondernemer worden?	Niet-ondernemer**	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Ik wil eigen baas zijn en mijn eigen beslissingen kunnen nemen	12,7%	48,3%	47,5%
Om met mijzelf de uitdaging aan te gaan*	9,6%	37,2%	45,0%
Om van mijn hobby mijn werk te maken*	***	33,8%	42,5%
Het is gewoon de juiste tijd in mijn leven om dit te doen*	4,8%	9,7%	27,0%
Om bij te dragen aan de maatschappij*	4,8%	15,7%	25,0%
Om continu met nieuwe dingen bezig te zijn*	2,7%	12,0%	22,5%
Om erkenning te krijgen voor iets dat ik zelf heb bereikt	3,4%	15,7%	21,0%
Om werk en privé beter te kunnen combineren	8,0%	19,6%	21,0%
Om (financiële) zekerheid te kunnen bieden aan mijzelf, mijn partner en/of mijn kinderen	7,7%	17,0%	20,5%
Omdat ik een innovatief idee heb en/of een gat in de markt zie*	5,3%	8,0%	16,5%
Om niet (meer) afhankelijk van een uitkering te zijn	8,0%	13,3%	16,0%
Omdat ik veel wil verdienen	5,1%	14,0%	15,0%
Omdat ik geen baan kan vinden*	12,1%	9,5%	14,5%
Omdat ik zie dat anderen het ook kunnen	2,4%	10,5%	9,5%
Om een maatschappelijk probleem op te lossen	3,0%	6,6%	9,0%
Om meer invloed te krijgen	2,4%	7,3%	8,5%
Om een familietraditie voort te zetten*	1,0%	2,3%	6,5%
Om het voorbeeld te volgen van iemand die ik bewonder	1,1%	3,8%	5,5%
Om aanzien te krijgen	1,3%	4,0%	5,0%
Anders	1,3%	2,8%	2,5%
Geen van allen	57,7%		
Totaal N	1566	866	200

Tabel 6

* op deze motieven onderscheiden latente en aspirant-ondernemers significant

** niet-ondernemers kregen de vraag: Welke van de onderstaande overwegingen zouden er toe kunnen leiden dat u in de toekomst toch als zelfstandig ondernemer aan de slag gaat? (Meerdere antwoorden mogelijk)

*** niet gevraagd

Aspirant-ondernemers zijn gedreven om ondernemers te worden vanwege de autonomie (eigen baas zijn, 47,5%), de persoonlijke uitdaging (45%) en om van hun hobby hun werk te maken (42,5%). Ook bij latente ondernemers scoren deze motieven het hoogst. Niet-ondernemers geven vaak aan überhaupt niet te willen ondernemen maar geven ook aan dat, mocht ondernemerschap aan de orde komen in de toekomst, autonomie en uitdaging de belangrijkste motieven zijn. Zij geven echter relatief vaak aan dat

dreigende werkloosheid hen tot ondernemerschap zou kunnen aanzetten. In deze groep spelen noodzaak-gerelateerde drijvers ('necessity') duidelijk vaker een rol.

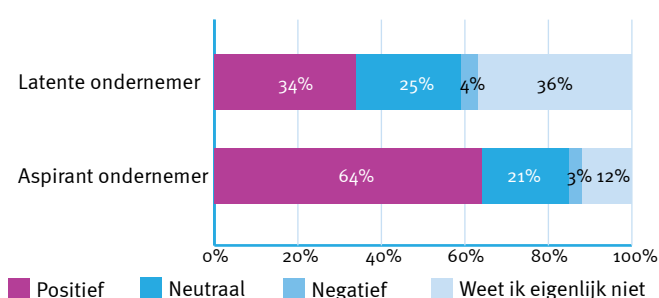
Waar verheugt u zich op?

Om een beter inzicht te krijgen in wat mensen drijft om ondernemer te worden, hebben we de vraag gesteld aan latente en aspirant-ondernemers: Waar verheugt u zich het meeste op als

Categorie	Omschrijving	Aantal	%
Autonomie	Eigen baas zijn/zelfstandigheid/eigen beslissingen nemen/geen verantwoording afleggen aan baas/het ondernemen/opbouwen van iets wat van mezelf is	373	37,0%
Vrijheid	Vrijheid	133	13,2%
Flexibiliteit werktijden/ werkplek	Flexibele werktijden/werkplek	87	8,6%
Financiële aspecten	Financiële voordelen / eerste winst / meer inkomsten etc.	82	8,1%
Eigen ideeën, producten en diensten	Eigen ideeën en producten/diensten / creatief bezig zijn / kwaliteit leveren / talent benutten	80	7,9%
Doen wat ik leuk vind	Werk doen wat ik leuk/belangrijk/interessant vind of van hobby werk maken/plezier	78	7,7%
Succes behalen	Succes behalen/bedrijf zien groeien/trots zijn op resultaat	55	5,5%
Mensen en klanten helpen	Mensen helpen/tevreden klanten	42	4,2%
Weer werken en nuttig bezig zijn	Weer werken (vanuit werkloosheid/arbeidsongeschiktheid)/(nuttig) bezig zijn / weer een doel hebben / voldoening / weer iets nieuws	31	3,1%
Uitdaging en persoonlijke groei	Uitdaging en persoonlijke groei	30	3,0%
Verantwoordelijkheid	Verantwoordelijkheid	21	2,1%
Onafhankelijk zijn	Onafhankelijk/ zelfstandig en niet meer afhankelijk van bijvoorbeeld uitkering	19	1,9%
Contact met mensen	Contact met mensen/klanten	17	1,7%
Een bepaald moment	Een bepaald moment zoals eerste klant/opdracht/eerste dag	15	1,5%
Overig	Overig	63	6,2%
Weet ik niet	Weet ik niet	44	4,4%
	Totaal	1009	100,0%

Tabel 7: Waar verheugt u zich het meeste op als u denkt aan het starten van een eigen onderneming?

u denkt aan het starten van een eigen onderneming? De vraag is “open” gesteld zonder vooraf bepaalde antwoordcategorieën, zodat respondenten hun vrije mening konden geven. Vervolgens zijn de antwoorden geanalyseerd en met de hand ingedeeld in categorieën. Tabel 7 laat zien dat ook hier autonomie de meeste mensen motiveert (37%).



Grafiek 13

Steun

Slechts enkele latente en aspirant-ondernemers hebben te maken met negatieve reacties van naasten (familie en vrienden) als het gaat om hun ondernemende plannen. Het aandeel

neutrale reacties in beide groepen is ongeveer vergelijkbaar. Bijna twee derde van de aspirant-ondernemers geeft aan dat naasten positief staan tegenover hun ondernemende plannen. Bij latente ondernemers is dit slechts een derde. Dit verschil lijkt vooral te ontstaan doordat ook bijna een derde van laatstgenoemde groep eigenlijk niet weet hoe familie en vrienden erover denken. Dit komt overeen met de eerder genoemde observatie uit de Startersdag dat veel potentiële starters pas met naasten praten over de ondernemende plannen als deze concrete vormen hebben aangenomen.

3.4 Beoogde onderneming

Propositie: producten/diensten

De meeste aspiranten (41%) hebben een onderneming voor ogen waarbij diensten of service geleverd worden in de vorm van arbeid. Bijna een derde overweegt een combinatie van producten en diensten en slechts 17% wil alleen producten gaan verkopen. Nagenoeg dezelfde verhoudingen zien we bij latente ondernemers waarbij het percentage dat het nog niet weet wel wat hoger is (18%) ten opzichte van aspiranten (11%).

Wat wilt u aanbieden aan uw toekomstige klanten?	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Diensten of service in de vorm van arbeid	33%	41%
Een combinatie van producten en diensten of service in de vorm van arbeid	30%	32%
Producten	19%	17%
Dat weet ik nog niet	18%	11%
Totaal N	866	200

Tabel 8

Welke van de onderstaande organisatievormen past het beste bij wat u voor ogen heeft?	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Ik wil aan de slag als zzp'er	16%	30%
Ik wil in mijn eentje een bedrijf starten en op termijn personeel aannemen	21%	22%
Ik wil samen met een of meerdere anderen een bedrijf starten en op termijn personeel aannemen	20%	16%
Ik wil in mijn eentje een bedrijf starten en direct personeel aannemen	3%	6%
Ik wil een bestaand bedrijf overnemen (koop of opvolging)	2%	4%
Ik wil me als zzp'er structureel aansluiten bij een of meer andere zzp'ers (samenwerkingsverband)	3%	3%
Ik wil samen met een of meerdere anderen een bedrijf starten en direct personeel aannemen	6%	2%
Dat weet ik nog niet	28%	18%

Tabel 9

Organisatievorm

Zo'n 61% van de aspiranten verwacht alleen te starten. Van deze 61% wil ruim de helft (30% van alle aspiranten) ook alleen blijven als zzp'er, of in samenwerking met andere zzp'ers (3% van alle aspiranten). De overige solo-starters willen direct (6%) of op termijn (22%) personeel aannemen.

Samen met anderen starten is voor 18% aan de orde. In totaal 46% van de aspirant-ondernemers, die alleen of samen met anderen starten, heeft dus de intentie om direct (8%) of op termijn (38%) personeel aan te nemen. Slechts 4% wil een

bestaand bedrijf overnemen. Van de aspiranten heeft 18% nog geen idee van de organisatievorm, bij latente ondernemers ligt dit hoger (28%).

Zakenpartners

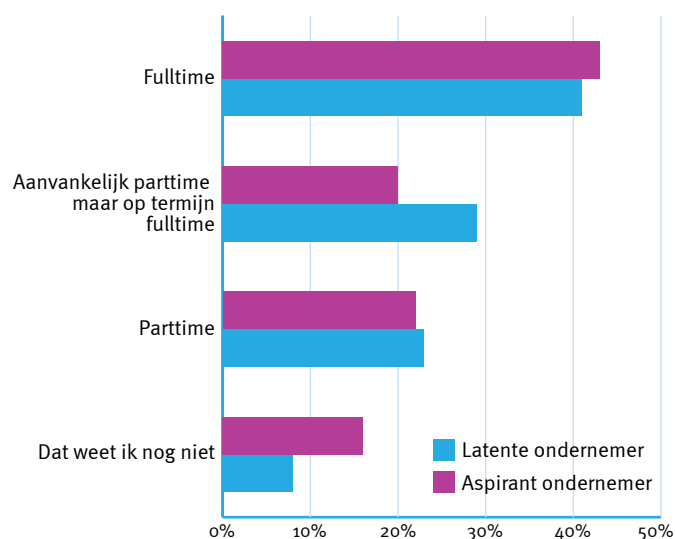
Bij de aspiranten die samen met anderen willen starten heeft de meerderheid (73%) de zakenpartner(s) al gevonden. Al zijn bij de meesten (63%) nog geen afspraken vastgelegd. Het andere deel (27%) is zich nog aan het oriënteren op zakenpartner(s). Latente ondernemers moeten logischerwijze meestal nog op zoek naar partners. Een kwart heeft echter al een zakenpartner gevonden.

Weet u al wie uw zakenpartners zullen worden?	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Ik heb mijn zakenpartner(s) gevonden maar we hebben nog geen concrete afspraken gemaakt	26%	63%
Ik moet nog op zoek naar zakenpartners	63%	15%
Ik ben met verschillende mensen in gesprek	11%	12%
Ik heb mijn zakenpartner(s) gevonden en we hebben afspraken vastgelegd	0%	10%
totaal N	254	41

Tabel 10

Tijdsbesteding

Van de aspirant-ondernemers wil 41% van de onderneming een fulltime activiteit maken. Ook aspiranten die parttime starten, streven naar een fulltime activiteit (29%). Een op de vijf ziet ondernemen vooral als parttime activiteit. In totaal denkt 52% van de aspiranten dus aan parttime starten. Op dit punt is er niet heel veel verschil met latente ondernemers.



Grafiek 14

Uit cijfers van de KvK is bekend dat parttime starten (zonder personeel en minder dan 15 uur per week) aan populariteit wint. In 2015 was het aandeel parttime starters 33,7% van het totaal aantal startende ondernemers. Het aandeel parttime ondernemers is in 5 jaar met 80% gestegen, waarbij vooral het aandeel parttime startende vrouwen stijgt. Daarnaast valt op dat de gemiddelde leeftijd van parttime starters bij mannen iets hoger ligt dan bij vrouwen, respectievelijk 44 jaar bij de mannen en 42 jaar bij de vrouwen. Populaire sectoren voor vrouwelijke parttime starters zijn persoonlijke verzorging, paramedische praktijken en organisatieadviesbureaus. Bij mannen zijn organisatieadvies, het ontwikkelen, produceren en uitgeven software en ingenieursbureaus, technisch ontwerp en advies populaire activiteiten om parttime mee te starten (KvK, 2016).

Waarom deeltijd?

Latente en aspirant-ondernemers die parttime willen starten, hebben we in een open vraag om de reden gevraagd. In onderstaande tabel is te lezen dat vooral de financiële zekerheid of het behoud van een baan ernaast de belangrijkste reden is (43%). Andere redenen zijn zorg voor gezin/familie, vrije tijd en gezondheidsredenen.

Redenen om parttime te starten	Aantal	Percentage
Financiële zekerheid/huidige baan behouden	194	43%
Zorg voor kinderen/meer tijd voor gezin/mantelzorg	56	12%
Vrije tijd	53	12%
Gezondheidsredenen/leeftijd	51	11%
Eerst klanten vinden/kijken of er markt voor is	47	10%
Rustig opbouwen en uitproberen	32	7%
Uitdaging/eigen baas zijn/flexibiliteit/zelfontplooiing	18	4%
Parttime is normaal in branche	6	1%
Het is een hobby/beetje bijverdienen	5	1%
Overig	14	3%
Totaal	455	100%

Tabel 11

Vanuit waar zullen uw bedrijfsactiviteiten aanvankelijk uitgevoerd gaan worden?	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Vanuit huis	49%	53%
Vanuit een zelfstandige bedrijfsruimte (kantoor, werkplaats, productiefaciliteit)	18%	22%
Vanuit een flexibele werkplek (bijv. Seats2meet, Starbucks)	5%	8%
Vanuit een incubator of broedplaats	2%	4%
Dat weet ik nog niet	26%	15%
Totaal N	866	200

Tabel 12

Locatie

Ruim de helft van de aspiranten denkt een onderneming vanuit huis te starten. Overige aspiranten kiezen voor een zelfstandige bedrijfsruimte (22%), een flexibele werkplek (8%), bij een incubator (4%) of weet het nog niet (15%). De voorkeur voor starten vanuit huis is vanuit kostenoverweging niet onlogisch en komt overeen met bevindingen uit eerder onderzoek (Bruins, 2004; Stokvis, 2013). Ondanks de toegedichte voordelen, blijken moderne varianten zoals flexibele werkplekken (Ross and Ressa, 2015; Waters-Lynch et al., 2016) en incubators voor de meeste latente en aspirant-ondernemers niet echt op het netvlies te staan. Onder hoogopgeleide aspirant-ondernemers is de interesse in flexibele werkruimtes overigens significant hoger dan onder niet hoogopgeleide ondernemers. Deze laatgenoemde groep geeft echter vaker aan nog niet te weten vanuit waar ze zullen gaan ondernemen.

3.5 Ondernomen activiteiten en startdatum

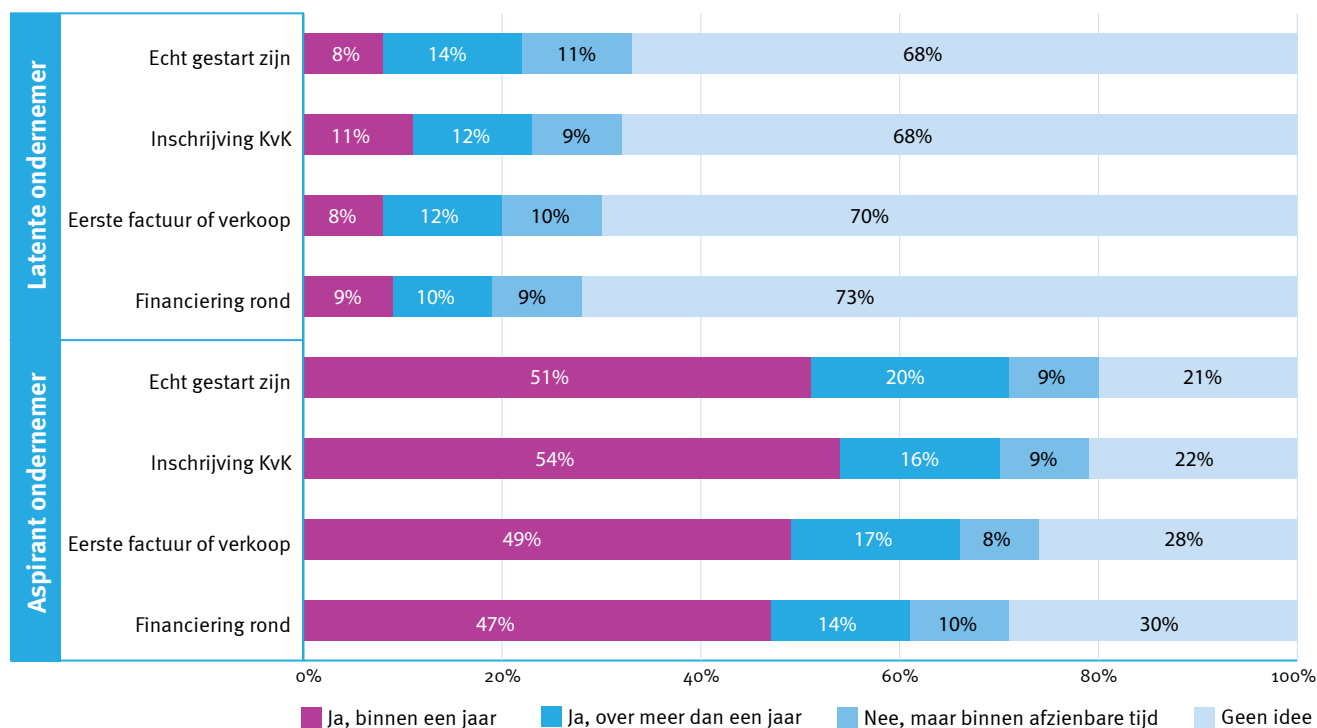
Aspirant-ondernemers onderscheiden zich van latente ondernemers doordat ze daadwerkelijk (meer) activiteiten hebben ondernomen om (eventueel) een eigen bedrijf te starten. Latente ondernemers hebben gemiddeld 2 activiteiten ondernomen, aspirant-ondernemers gemiddeld 5. Op nagenoeg alle concrete activiteiten (zoals ondernemingsplan, geld gespaard, domeinnaam aangevraagd) is het verschil tussen latente en aspirant-ondernemers significant.

Het blijkt dat 30% van de latente ondernemers geen van genoemde activiteiten heeft ondernomen tegenover 10,5% bij de aspiranten. Bij de aspiranten heeft 48% nagedacht over de persoonlijke consequenties van het starten van een eigen bedrijf. Daarnaast heeft 40% al nagedacht over een huisstijl en heeft een eigen bedrijf besproken met vrienden (40,5%) en andere ondernemers (24,5%) of heeft een ondernemingsplan geschreven of is daar mee bezig (30,5%). Opvallend is dat vooral 'reflectieve' activiteiten hoog scoren: nadenken over, met anderen spreken over, en dergelijke. Concrete activiteiten zoals ondernemingsplan geschreven, geld gespaard, domeinnaam aangevraagd, zijn door minder aspiranten ondernomen.

Welke van de onderstaande activiteiten heeft u in het afgelopen jaar ondernomen met het oog op het (eventueel) starten van een eigen bedrijf? (Meerdere antwoorden mogelijk)	Latente ondernemer	Aspirant ondernemer
Ik heb nagedacht over wat het starten van een eigen bedrijf zou betekenen voor mij***	30,8%	48,0%
Ik heb met vrienden gesproken over het starten van een eigen bedrijf***	26,6%	40,5%
Ik heb nagedacht over mijn website, logo, huisstijl en of inrichting van mijn bedrijf***	12,8%	40,5%
Ik heb gefantaseerd hoe het zal zijn als ik mijn eigen bedrijf heb**	38,2%	33,5%
Ik heb een ondernemingsplan geschreven of ben daar mee bezig***	4,8%	31,5%
Ik heb met andere ondernemers gesproken of over ondernemers gelezen om me door hen te laten inspireren***	9,8%	24,5%
Ik heb geld gespaard voor mijn bedrijf***	7,5%	18,0%
Ik ben naar vakbeurzen geweest***	6,6%	17,5%
Ik heb eigen geld geïnvesteerd***	2,4%	17,5%
Ik heb mijn product of dienst verkoopklaar gemaakt***	2,9%	16,5%
Ik heb opleiding of training op het gebied van ondernemerschap gevolgd***	7,3%	16,0%
Ik heb een bedrijfskans of gat in de markt gevonden***	4,7%	16,0%
Ik heb een domeinnaam aangevraagd***	3,8%	16,0%
Ik heb me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel***	3,0%	16,0%
Ik heb zakelijke sociale media accounts (Facebook, Twitter, Instagram etc) geopend***	3,0%	13,0%
Ik heb een boekhouder / accountant gezocht***	2,7%	12,5%
Ik heb een BTW-nummer aangevraagd***	2,5%	12,5%
Ik ben naar netwerkbijeenkomsten geweest met andere ondernemers	4,8%	12,0%
Ik heb marketing- of andere promotieactiviteiten ondernomen***	1,8%	12,0%
Ik heb een zakelijke bankrekening geopend***	2,1%	11,5%
Ik heb met mogelijke producenten gesproken***	2,7%	10,5%
Ik heb bedrijfsmiddelen zoals werkruimte, apparatuur, auto geregeld***	1,4%	10,0%
Ik heb een mentor of coach gezocht***	2,7%	8,5%
Ik heb externe financiering gezocht**	2,9%	7,5%
Ik heb grondstoffen en/of voorraad aangeschaft**	2,1%	6,5%
Ik ben bezig geweest met vergunningen**	2,5%	6,0%
Ik heb een startup-team samengesteld (toekomstige partners en medewerkers gevonden)**	1,7%	6,0%
Ik heb praktische zaken thuis geregeld zoals kinderopvang en huishoudelijke hulp**	1,7%	5,5%
Ik heb (ondernemers- en aansprakelijkheids-)verzekeringen afgesloten**	1,4%	3,5%
Ik heb het intellectueel eigendom vastgelegd (patent aangevraagd, merk gedeponneerd)**	1,3%	3,5%
Ik heb (gedeeltelijk) ontslag genomen	1,7%	2,5%
Ik heb meegedaan aan een bootcamp of businessplan competitie	0,9%	2,5%
Geen van deze activiteiten***	30,3%	10,5%

Tabel 13

*** significant $p=.000$, ** significant $p<.05$



Grafiek 15

Startmoment

In de literatuur worden verschillende momenten als startmoment van het eigen bedrijf gekozen. In dit onderzoek kregen de respondenten vier mogelijke situaties voorgelegd als startmoment. In grafiek 15 is te zien dat de vier concepten in de perceptie van de respondenten weinig onderscheidend zijn. Rond de 10% van de latente ondernemers heeft een startmoment van het eigen bedrijf voor ogen binnen één jaar. Bij aspirant-ondernemers ligt dat rond de 50%.

Het startmoment is voor de meeste latente en aspirant-ondernemers geen vaststaand moment (zie tabel 14). De meesten laten zich niet uit het veld slaan als de doelstelling niet gehaald wordt en gaan gewoon door, passen hun idee aan, zoeken externe hulp of een zakenpartner. Toch geeft 18% van de latente ondernemers aan het idee op te geven wanneer het startmoment niet gehaald wordt.

Indien u de door u gestelde streefdatum niet haalt, wat zou dat voor u betekenen? (Meerdere antwoorden mogelijk)	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Dan blijf ik gewoon doorgaan	59%	73%
Dan pas ik mijn bedrijfsidee aan	16%	18%
Dan zoek ik externe hulp	11%	16%
Dan zoek ik een zakenpartner	6%	9%
Dan geef ik het idee op en ga ik niet ondernemen	18%	7%
Anders, namelijk:	6%	2%
Totaal N	866	200

Tabel 14

3.6 Behoeftte aan informatie en ondersteuning

Aspirant-ondernemers realiseren zich blijkbaar beter dat zij behoefte hebben aan ondersteuning of kunnen hun ondersteuningsbehoefte beter benoemen (zie tabel 15). Aspirant-ondernemers onderscheiden zich vooral van latente ondernemers doordat ze meer bezig zijn met het profileren van hun bedrijf richting de markt en het opbouwen van het netwerk. We weten niet of geen behoefte aan informatie betekent of ze nu geen behoefte hebben (maar dit later nog krijgen) of dat ze dit punt al geregeld hebben. Ook heeft een deel al eerdere ondernemerservaring waardoor er mogelijk geen behoefte bestaat aan ondersteuning.

Zijn er zaken waar u op dit moment ondersteuning bij zou willen om de volgende stap richting ondernemerschap te zetten? (Meerdere antwoorden mogelijk)	Latente ondernemer	Aspirant-ondernemer
Ik heb geen behoefte aan ondersteuning***	47,5%	32,0%
Bij het opbouwen van mijn netwerk***	12,0%	22,0%
Bij het opzetten van mijn financiële administratie*	9,8%	14,5%
Bij het inschatten van de risico's van mijn bedrijfsidee	10,0%	14,0%
Bij het positioneren of profileren van mijn bedrijf**	6,9%	14,0%
Bij het identificeren van mogelijke klanten**	6,7%	14,0%
Bij het meer vertrouwd raken met ondernemerschap*	9,1%	13,5%
Bij het vinden van financiering	13,4%	12,5%
Bij het opstellen van een financierings- en/of investeringsplan	10,5%	12,5%
Bij de ontwikkeling of het ontwikkelen van een (online) marketing en promotieplan**	5,9%	12,0%
Bij de communicatie met / presentatie naar klanten***	4,7%	12,0%
Bij het verbeteren van mijn sterke kanten*	7,5%	11,5%
Bij het opstellen van een plan B voor als mijn bedrijf in zwaar weer komt*	7,2%	11,5%
Bij het uitzoeken of er vraag is naar mijn idee (product/dienst)	8,3%	7,5%
Bij het ontwikkelen van mijn product of dienst	7,7%	7,5%
Bij het uitzoeken of ik al die taken wel aan kan	7,0%	7,0%
Bij het opzetten van een startup team	5,0%	7,0%
Bij het vinden van antwoord op de vraag of ik geschikt ben als ondernemer	9,0%	6,5%
Bij het vinden van een coach of mentor	4,8%	6,0%
Bij het aanbrengen van meer of betere structuur in mijn bedrijfsidee	4,7%	5,5%
Bij het vinden van geschikt personeel	4,0%	5,0%
Bij het vinden van een product	5,5%	4,5%
Bij het vinden van een rolmodel van wie ik kan leren wat ondernemerschap inhoudt	3,7%	4,5%
Bij het vinden van een sparring partner/klankbord	4,4%	2,5%
Bij het benaderen van de internationale markt	2,9%	2,5%
Bij het uitzoeken wat voor bedrijf bij mij past**	7,7%	2,0%
Bij het maken van een exit-strategie	2,7%	1,0%
Anders	3,2%	2,0%
Totaal N	866	200

Tabel 15

***significant $p=.000$, ** $p<.01$, * $p<.05$

4. Aspiranten en de KvK

Om een rijker beeld te krijgen van aanstaande ondernemers, wordt in dit hoofdstuk aanvullend materiaal gepresenteerd uit de praktijk van de KvK. Dit betreft de enquête van de Startersdag (4.1), een analyse van vragen die binnenkomen bij de telefonische informatie- en advieslijn (KIA) (4.2), als ook informatie uit het online klanttevredenheidsonderzoek (4.3).

4.1 Enquête van de Startersdag 2015

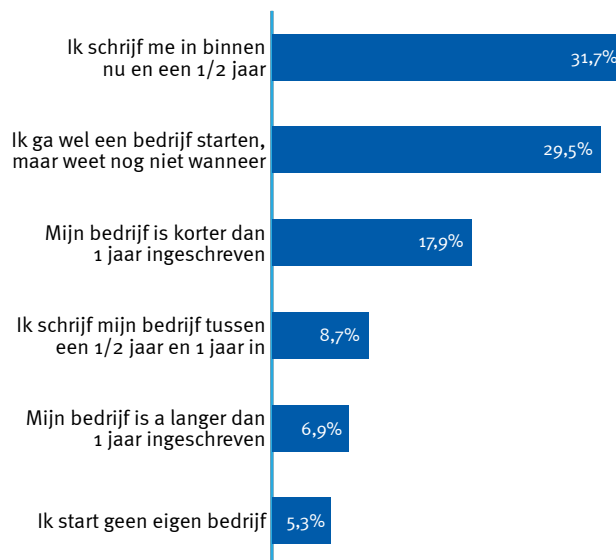
De jaarlijkse Startersdag is een landelijk evenement op 7 locaties waar de KvK en diverse andere partijen, zoals Belastingdienst, UWV, banken en ondernemers, informatie en inspiratie bieden aan bezoekers. Van de bezoekers aan de Startersdag in november 2015 hebben 1755 deelnemers een evaluatieformulier ingevuld. Deze evaluatie geeft een interessant beeld van achtergrond, ambities en informatiebehoefte.

Profiel

De bezoekers van de Startersdag zijn iets meer vrouwen (52%) dan mannen (48%). De leeftijden liggen vooral tussen 50 en 59 jaar (34%) en 40 en 49 jaar (28%). Twee derde van de bezoekers is hoogopgeleid (HBO/WO). De meeste bezoekers zijn nu in loondienst (37%), werkeloos (27%) en 22% is al (deels) ondernemer. Van de bezoekers heeft 20% een ouder met een onderneming. Bezoekers van de Startersdag zijn dus vooral wat ouder, hoogopgeleid met opvallend grote aandelen werkeloze bezoekers en ondernemers.

Ambitie

Van de bezoekers geeft zo'n 40% aan een bedrijf binnen een jaar in te schrijven, 30% weet nog niet wanneer. Opvallend is dat bijna 25% al een (jong) bedrijf heeft. Het evenement trekt dus zowel latente ondernemers als aspiranten en starters.

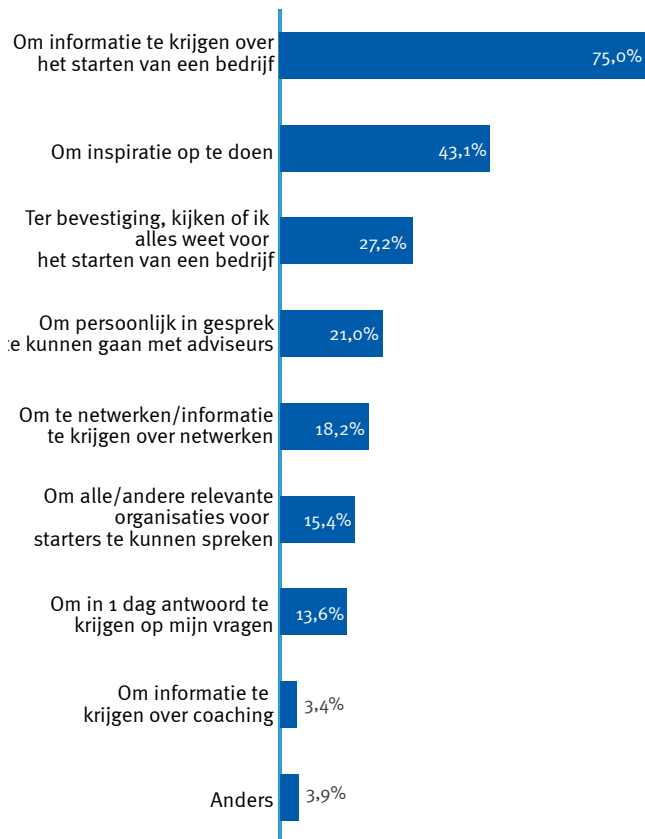


Grafiek 16 Wanneer gaat u uw bedrijf inschrijven bij de KvK?

Verder heeft 22% al een betalende klant of verwacht die binnen een half jaar te hebben (48%). Wat groeiambitie betreft wil 15% een zo groot mogelijke onderneming hebben; 85% blijft alleen of met enkele medewerkers. Veruit de meesten (91%) ambiëren een onderneming die in een goede levensstandaard kan voorzien met weinig kans op falen; slechts een enkeling (9%) wil een onderneming waarmee ze miljonair kunnen worden, al lopen ze meer risico. De meerderheid kiest voor levenslang ondernemerschap (71%), terwijl 29% toch weer voor een baan zou kiezen als die aangeboden wordt.

Informatiebehoefte

Bezoekers van de Startersdag komen vooral om concrete informatie te krijgen (75%) en inspiratie op te doen (43%) (Grafiek 17). Bijna een derde is op zoek naar bevestiging, om te kijken of ze alles weten voor het starten van een bedrijf. Ook netwerken is een belangrijke reden.



Grafiek 17 Belangrijkste redenen om de Startersdag te bezoeken (n=1755)

De meeste bezoekers zijn op zoek naar hele concrete informatie zoals over belastingen en fiscale aspecten (60%), financiën/financiering en administratie (48%) en inschrijven KvK en Belastingdienst (41%) (Grafiek 18).

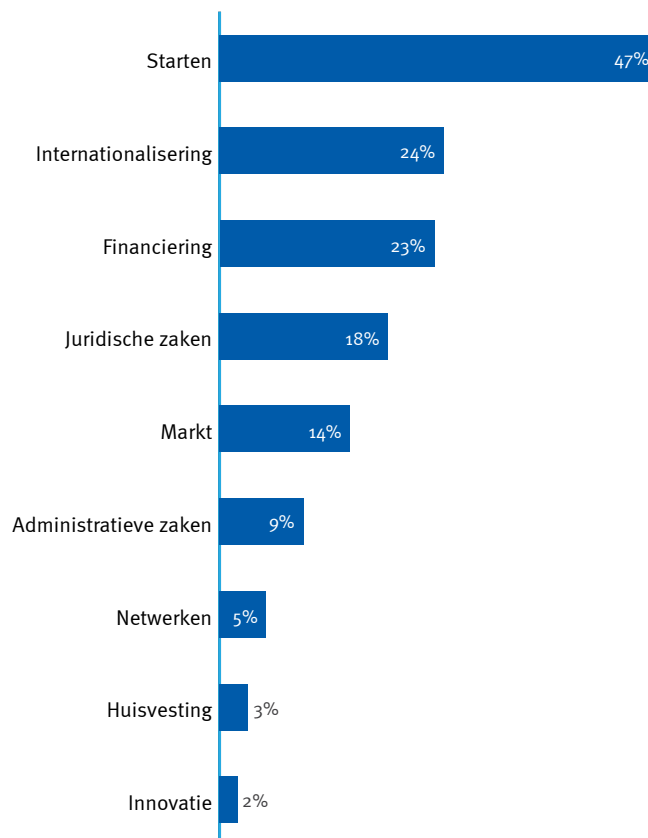


Grafiek 18 Over welke onderwerpen wilde u informatie krijgen? Meerdere antwoorden mogelijk

4.2 Analyse van de telefonische informatie- en advieslijn (KIA)

In 2015 hebben adviseurs van de KvK informatie- en advieslijn (KIA) 14.870 aspirant-ondernemers te woord gestaan die vragen hebben over het starten van een onderneming. Deze vragen zijn vastgelegd in het CRM-systeem, waarbij de KvK-adviseur de beller typeert als aspirant-ondernemer. Met behulp van tekstanalyse kan inzicht worden verkregen in de onderwerpen van de vragen. Dit geeft inzicht in de onderwerpen waar aspirant-ondernemers de KvK voor bellen.

Grafiek 19 geeft de verdeling van de vragen over hoofdcategorieën. De meeste aspirant-ondernemers bellen met een algemene vraag over het starten. Bijna een kwart van de aspiranten heeft een vraag over internationaal zakendoen en ook het onderwerp financiering is goed voor bijna een kwart van de vragen.



Grafiek 19 Verdeling KIA-vragen aspirant-ondernemers naar hoofdcategorie

Een categorisering op subcategorieën levert een genuanceerder beeld (Tabel 16). De vragen over starten zijn vooral algemene vragen. De vragen over internationaal zakendoen betreffen meestal vragen over landen en financieringsvragen spitsen zich het meest toe op vragen over belastingen.

Hoofdcategorie	Subcategorie	Aspiranten	%
Starten	Starten - algemeen	5559	37,4%
Internationalisering	Landen	1511	10,2%
Financiering	Belasting	1311	8,8%
Juridische zaken	Handelsregister	1211	8,1%
Financiering	Financiering - algemeen	1116	7,5%
Internationalisering	Handelsagent	888	6,0%
Administratieve zaken	Personeel	884	5,9%
Starten	Overname	828	5,6%
Markt	Ondernemingsplan - marktonderzoek	776	5,2%
Financiering	Uitkering	714	4,8%
Internationalisering	Import	712	4,8%
Starten	Oprichten	608	4,1%
Markt	Webwinkel	507	3,4%
Juridische zaken	Merknaam	348	2,3%
Huisvesting	Huisvesting algemeen	344	2,3%
Juridische zaken	Wet- en regelgeving	316	2,1%
Internationalisering	Export	293	2,0%
Netwerken	Netwerken algemeen	291	2,0%
Markt	Verkoopkanaal	283	1,9%
Juridische zaken	Vergunningen	277	1,9%
Markt	Vinden van klanten	277	1,9%
Juridische zaken	Zakenpartner	203	1,4%
Netwerken	Sparren	203	1,4%
Markt	Goederen	198	1,3%
Innovatie	Regelingen en subsidies	180	1,2%
Administratieve zaken	Factuur	178	1,2%
Administratieve zaken	Verzekering	160	1,1%
Netwerken	Samenwerken	158	1,1%
Juridische zaken	Aansprakelijkheid	155	1,0%
Overig		1068	7,2%
Totaal aantal aspirant-ondernemers		14870	

Tabel 16 Verdeling KIA-vragen aspirant-ondernemers naar subcategorieën

4.3 Informatie uit online tevredenheidsonderzoek

De KvK laat ieder kwartaal een Online TevredenheidsOnderzoek (OTO) onder de bezoekers van de website uitvoeren. Doel is om inzicht te krijgen in hoe websitebezoekers hun bezoek aan www.kvk.nl hebben ervaren. In het online tevredenheidsonderzoek van de KvK worden aspirant-ondernemers als apart segment onderscheiden op basis van een selectievraag over het aantal werkzame personen en vervolgens over de arbeidssituatie: zzp'er, werkzaam in loondienst etc. Indeling in het segment aspirant-ondernemer volgt na een positief antwoord op de vraag: "Zou u in de komende 5 jaar zelfstandig ondernemer willen worden?". In het 2e t/m 4e kwartaal 2015 hebben er 382 aspirant-ondernemers meegedaan aan het online tevredenheidsonderzoek.

De bezoekers van de website die gekenmerkt kunnen worden als aspirant-ondernemer zijn vooral man (59,2%), hoogopgeleid (59,5% HBO/WO) met een gemiddelde leeftijd van 50 jaar. De groep aspiranten zijn vooral werkzaam in loondienst (33%) of werkloos (18%). Zie tabel 17.

Welk van de volgende situaties is op u (het meest) van toepassing?	Aantal	Percentage
Werkzaam in loondienst bij een bedrijf	126	33%
Werkloos/ werkzoekend/ bijstand	67	18%
Bestuurslid vereniging of stichting	60	16%
Studerend / schoolgaand	34	9%
Gepensioneerd of VUT	18	5%
Anders, namelijk:	77	20%
Totaal	382	100%

Tabel 17

Verder valt op dat 32,5% eerder een eigen bedrijf heeft gehad.

Heeft u zelf een eigen bedrijf gehad?	Aantal	Percentage
Ja, ik heb een eigen bedrijf gehad	124	32,5%
Nee, ik heb nooit een eigen bedrijf gehad	230	60,2%
Geen mening/ wil ik niet zeggen	28	7,3%
Totaal	382	100,0%

Tabel 18

Van de websitebezoekers die te kenmerken zijn als aspirant-ondernemer heeft 42,7% concrete plannen. De overige 57% is te categoriseren als latente ondernemer.

Zou u in de komende 5 jaar zelfstandig ondernemer willen worden?	Aantal	Percentage
Ja, ik heb al concrete plannen	163	42,7%
Ja, ik heb ideeën maar nog geen plannen	85	23,1%
Ja, misschien	134	34,2%
Totaal	382	100,0%

Tabel 19

Aspirant-ondernemers zijn vooral op zoek naar bedrijfsinformatie (handelsregister), inschrijven, wijzigingen of uitschrijven, informatie over starten/overnemen, inschrijven, en contactgegevens van de KvK.

Bezochte onderwerpen	Aantal	Percentage
Handelsregister / bedrijfsinformatie	222	58,1%
Inschrijven	158	41,4%
Wijzigen / uitschrijven	114	29,8%
Bedrijf starten en overnemen	109	28,5%
Contactgegevens KvK	78	20,4%
Bijeenkomsten en groeikansen	42	11,0%
Deponeren jaarrekening	39	10,2%
Financiering	29	7,6%
Internationale handel	20	5,2%
Innoveren	15	3,9%
Exportdocumenten	15	3,9%
Geen van bovenstaande	26	6,8%
n=382		

Tabel 20

5. Conclusies

De Kamer van Koophandel heeft behoefte aan beter inzicht in de samenstelling, kenmerken en behoefte van de grote groep aspirant-ondernemers, om deze groep nog beter te kunnen bedienen. Naast een literatuurscan en het raadplegen van experts is een vragenlijstonderzoek gedaan om inzicht te verwerven in mogelijke subsegmenten en hun kenmerken en behoeften.

Het kwantitatief onderzoek laat zien dat er een duidelijk onderscheid te maken is tussen niet-ondernemers, latente en aspirant-ondernemers. De subsegmenten zijn als volgt gedefinieerd:

- Niet-ondernemer: Persoon die geen bedrijf zou willen hebben;
- Latente ondernemer: Persoon die een bedrijf zou willen hebben, maar daar (vooralsnog) passief in is;
- Aspirant-ondernemer: Persoon die start-up activiteiten heeft ondernomen.

De drie groepen onderscheiden zich statistisch significant op de volgende factoren.

- **Achtergrond** Vergeleken met niet-ondernemers zijn aspirant-ondernemers gemiddeld vaker man (66%), hoogopgeleid (48%), jonger (42 jaar) en hebben iets minder werkervaring (20 jaar). Ze hebben een thuissituatie met kinderen (37%) en hebben minder vaak een partner die de vaste lasten dekt (19%). Aspirant-ondernemers hebben vaker een vaste baan (50%); slechts een enkeling verwacht deze baan in de komende tijd kwijt te raken. Een aantal van deze factoren, zoals geslacht, partnerinkomen, leeftijd en thuissituatie hangt sterk met elkaar samen; daarom is het relatieve belang van elk van deze factoren voor ondernemerschap niet direct evident.
- **Ondernemend gedrag** Aspiranten laten duidelijk vaker ondernemend gedrag zien in werk of hobby's dan latente of niet-ondernemers. Bovendien heeft 39% eerdere ondernemerservaring. Dit is beduidend meer dan latente ondernemers (17%), en zeker niet-ondernemers. Interessant is om nader te onderzoeken waarom sommigen ooit gestopt zijn met ondernemen. Dit kan inzicht bieden in

obstakels voor het ondernemerschap. Bijna een derde van de aspirant-ondernemers nam of neemt deel aan een ondernemersopleiding. Bij latente ondernemers is dit aandeel aanzienlijk lager maar toch al een stuk hoger dan bij de niet-ondernemers. Onduidelijk is of aspirant-ondernemers actief op zoek gaan naar opleidingen om hun plannen beter te kunnen uitvoeren of dat blootstelling aan ondernemerschapsonderwijs leidt tot ondernemerschapsaspiraties.

- **De nabijheid van ondernemers** Aspiranten hebben vaker ondernemers in hun directe omgeving: een kwart heeft een partner die ondernemer is, 30% heeft een ouder als ondernemer en 57% heeft ondernemers in de naaste vriendenkring. Bij niet-ondernemers is dit respectievelijk 6%, 15% en 30%. Aspiranten geven bovendien aan dat praten met vrienden (40,5%) en met andere ondernemers (24,5%) over het ondernemen belangrijke activiteiten zijn tijdens het starten. Contacten met andere ondernemers zijn dus van groot belang. Andere ondernemers bieden inspiratie, zijn een bron van reflectie en kunnen als vraagbaak dienen om praktische zaken te bespreken.
- **Actief netwerkgedrag** Niet-ondernemers zijn minder actief bezig met hun netwerk dan latente ondernemers, die weer beduidend lager scoren dan aspirant-ondernemers. Aspirant-ondernemers zijn relatief vaker actief lid van professionele verenigingen dan de twee andere groepen. Latente en aspirant-ondernemers zijn duidelijk vaker te vinden op alle vormen van sociale media dan niet-ondernemers. Bewust en actief netwerken lijkt daarmee een randvoorwaarde voor ondernemerschap te zijn. Verder heeft het onderzoek inzicht opgeleverd in de overeenkomsten en verschillen tussen latente en aspirant-ondernemers:
- **Levensstijl ondernemerschap als motief** De meeste latente en aspirant-ondernemers worden gedreven door motieven die draaien om de eigen ontwikkeling en zelfverwezenlijking. Aspirant-ondernemers zijn gedreven om ondernemer te

worden vanwege eigen baas zijn (47,5%), persoonlijke uitdaging (45%) en om van hun hobby hun werk te maken (42,5%). Ook bij latente ondernemers scoren deze motieven het hoogst. In dit onderzoek zien we, naast 'noodgedreven' en 'kansgedreven' ondernemerschap, duidelijk een derde vorm: 'levensstijl' ondernemerschap. Autonomie en vrijheid is blijkbaar wat aanstaande ondernemers aanspreekt in het ondernemerschap.

- **Steun groeit met concreetheid plannen** Zowel latente als aspirant-ondernemers worden maar in zeer beperkte mate geconfronteerd met negatieve reacties vanuit de naaste omgeving. Wel zien we dat hoe concreter de plannen worden, hoe meer positieve steun vanuit familie en vrienden wordt ervaren.
- **Beeld van beoogde onderneming** Aspirant-ondernemers hebben een duidelijker beeld van de onderneming die ze willen starten dan latente ondernemers. De meesten (41%) overwegen diensten te leveren of een combinatie van diensten en producten (32%). Bijna twee derde (61%) start alleen en waarvan 33% zzp'er wil blijven en 28% personeel denkt aan te nemen (direct: 6%, op termijn: 22%). Ruim de helft van de aspiranten ziet een onderneming vanuit huis voor zich.
- **Veel starten parttime** Van de aspiranten denkt 52% parttime te starten, een deel daarvan (29%) streeft daarna wel naar een fulltime activiteit. 41% wil direct van de onderneming een fulltime activiteit maken. Een op de vijf ziet ondernemen vooral als parttime activiteit. Bij latente ondernemers zien we dezelfde verhouding maar is een hoger percentage er nog niet uit. Belangrijkste reden om parttime te starten is de financiële zekerheid of het behoud van een baan ernaast (43%). Het klassieke beeld van de fulltime starter lijkt voor aanstaande ondernemers vaak niet meer aan de orde.
- **Ondernomen activiteiten** Aspirant-ondernemers hebben gemiddeld 5 activiteiten ondernomen om (eventueel) een eigen bedrijf te starten; latente ondernemers gemiddeld 2 activiteiten ondernomen. Het blijkt dat 30% van de

latente ondernemers geen van genoemde activiteiten heeft ondernomen tegenover 10,5% bij de aspiranten. Bij de aspiranten voeren vooral reflectieve activiteiten de boventoon: 48% heeft nagedacht over de persoonlijke consequenties van het starten van een eigen bedrijf; 40% al nagedacht over een huisstijl en heeft 40,5% een eigen bedrijf besproken met vrienden en andere ondernemers (24,5%). Concrete activiteiten (zoals ondernemingsplan geschreven, geld gespaard, domeinnaam aangevraagd) komen minder vaak voor, maar het verschil tussen latente en aspirant-ondernemers is redelijk groot en statistisch significant.

- **Startmoment** Rond de 10% van de latente ondernemers heeft een startmoment van het eigen bedrijf voor ogen binnen een jaar. Bij aspirant-ondernemers ligt dat rond de 50%. Bij de meeste aspiranten (54%) markeert de inschrijving bij de KvK binnen een jaar het startmoment. Dit suggereert dat er sprake is van een overzichtelijke termijn. Het feitelijke startmoment is voor de meesten echter geen halszaak.
- **Behoeft aan ondersteuning** Aspirant-ondernemers realiseren zich blijkbaar beter dat zij behoefte hebben aan ondersteuning of kunnen hun ondersteuningsbehoefte beter benoemen, dan latente ondernemers. Het percentage dat zegt geen ondersteuning nodig te hebben (32%) ligt aanmerkelijk lager dan bij latente ondernemers (47,5%). We weten niet of geen behoefte betekent dat ze nu geen behoefte hebben (maar dit later nog krijgen) of dat ze dit punt al geregeld hebben. Aspirant-ondernemers onderscheiden zich vooral van latente ondernemers doordat ze meer bezig zijn met het profileren van hun bedrijf richting de markt en het opbouwen van het netwerk.

Of het nu gaat over organisatievorm, locatie, tijdsbesteding, of startmoment, aspirant-ondernemers onderscheiden zich vooral van latente ondernemers doordat ze duidelijker voor ogen hebben wat ze willen. Aspirant-ondernemers zijn verder in hun proces naar ondernemerschap en hebben dan ook meer concrete activiteiten ondernomen en een duidelijker informatiebehoefte.

6. Aanknopingspunten voor dienstverlening

Vanuit de resultaten zijn een aantal aanknopingspunten te duiden die relevant zijn voor de dienstverlening aan latente en aspirant-ondernemers:

Ondernemerschapsintentie is te beïnvloeden.

Dit onderzoek toont aan dat veel verschillen tussen niet-ondernemers, latente ondernemers en aspirant-ondernemers te maken hebben met netwerkcontacten en ondernemend gedrag. Dit impliceert dat ondernemerschapsintentie in hoge mate te beïnvloeden is door bewustwording, scholing, activering en begeleiding.

- **Belang van netwerkcontacten** Op basis van de bevindingen is niet direct te concluderen dat alle latente ondernemers na verloop van tijd vanzelf doorstromen naar de categorie aspirant-ondernemers. Dit wordt evident als we kijken naar de rol van het netwerk. Zo lijkt actief netwerkgedrag van cruciaal belang evenals het in contact brengen van latente ondernemers met meerdere andere ondernemers, ook al is het wel of niet hebben van ondernemende ouders of een ondernemende partner natuurlijk niet beïnvloedbaar.
- **Belang van ondernemend gedrag.** Een ander belangrijk aspect is activering en gedragsverandering. Latente ondernemers die zich ondernemender gaan opstellen en proactiever met hun netwerk omgaan lijken eenvoudiger de stap te kunnen gaan maken naar aspirant-ondernemerschap. Ondernemers in de omgeving van de latente ondernemers zouden hierbij een voorbeeldfunctie kunnen vervullen (rolmodel) maar ook opleiding, mentoren en coaches. Belangrijke vraag hierbij blijft hoe de groep latente ondernemers te benaderen is als zij zich niet zelf actief melden – bijvoorbeeld omdat hun ondernemende ambitie nog te weinig specifiek is.

- **De moderne aspirant-ondernemer** Dit onderzoek geeft een interessant beeld van de moderne aspirant-ondernemer en zijn ambities. De helft van de aspiranten wil in deeltijd starten. Ook uit de cijfers van de KvK blijkt dat parttime ondernemerschap aan populariteit wint. Daarbij worden latente en aspirant-ondernemers vooral gemotiveerd door levensstijl-motieven als autonomie en vrijheid. Dit betekent dat het ondernemerschap vooral draait om zelfontwikkeling en in mindere mate om het zien van een gat in de markt of als noodzaak om brood op de plank te verdienen. In de ondernomen activiteiten zien we dit terug: aspirant-ondernemers zijn vooral bezig met reflectieve activiteiten en in mindere mate met concrete activiteiten om de start van hun bedrijf voor te bereiden. Dit lijkt aan te geven dat aspirant-ondernemers behoefte hebben aan twee typen ondersteuning: reflectief (reflecteren op ideeën en consequenties rondom een eigen bedrijf) en concreet (informerend over uit te voeren stappen om een bedrijf te starten).
- **Aansprekende marketing en communicatie** Dit onderzoek geeft een beeld van de latente en aspirant-ondernemer, zowel qua achtergrondkenmerken als qua gedrag en informatiebehoefte. Bij het ontwerpen van marketing en communicatie voor deze subsegmenten is het van belang om een goed beeld en profiel van de aspirant-ondernemer voor ogen te hebben. Dit zorgt ervoor dat zoveel mogelijk aspiranten zich aangesproken voelen. Het zijn veelal mensen met flink wat werkervaring en in vele gevallen ook ondernemerservaring, in een leeftijd van rond de 40 jaar. De Startersdag trekt nu vooral aspiranten, starters en werklozen van boven de 40 jaar. Van belang is ook het feit dat het merendeel parttime gaat starten, een deel op termijn personeel wil aannemen en het zien van ondernemen als levensstijl.

- **Nader onderzoek is nodig naar herstarters** Uit dit onderzoek blijkt dat een deel van de niet-ondernemers (10%) ooit een bedrijf wilde hebben, maar daarvan is teruggekomen. Ook zien we dat een grote groep (39%) van de aspiranten eerder een bedrijf heeft gehad, en daarmee is gestopt. Ook 32% van de KvK-websitebezoekers, die gekenmerkt kunnen worden als aspirant-ondernemer, zegt eerder een bedrijf te hebben gehad. Interessant is om nader te onderzoeken waarom mensen met ondernemersambities niet doorzetten. Daarnaast is nader onderzoek nodig naar de grote groep, die een eerdere onderneming heeft gehad en een herstart overweegt. Dit onderzoek kan meer inzicht opleveren naar de redenen achter de beslissing om het ondernemerschap te verlaten. Deze informatie kan behulpzaam zijn bij het ondersteunen van aspirant-ondernemers om snel en op goede gronden te kunnen beslissen om door te gaan of te stoppen. Niet iedereen hoeft uiteindelijk te starten.

7. Literatuurlijst

Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2015). **The global entrepreneurship and development index** (pp. 39-64). Springer International Publishing.

Alsos, G. A., & Kolvereid, L. (1998). The business gestation process of novice, serial and parallel business founders. **Entrepreneurship Theory and Practice**, **22**, 101-114.

Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. **Small business economics**, **24**(3), 233-247.

Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2014). The impact of human capital on the early success of necessity versus opportunity-based entrepreneurs. **Small Business Economics**, **42**(4), 831-847.

Bhave, M. (1994). A process model of entrepreneurial venture creation. **Journal of Business Venturing**, **9**, 223-42.

Brixy, U., & Hessels, J. (2010). **Human Capital and Start-Up Success of Nascent Entrepreneurs**. Zoetermeer: EIM.

Bruins, A. (2004). **"Starten in de recessie"**. Zoetermeer: EIM

Brush, C. G., Manolova, T. S., & Edelman, L. F. (2008). Properties of emerging organizations: An empirical Test. **Journal of Business Venturing**, **23**, 547-566.

CBS (2016). **"Gebruik professionele sociale netwerken stijgt"**, persbericht 29 januari 2016, [link](#)

Chan, K.-Y., Uy, M. A., Chernyshenko, O. S., Ho, M.-H. R. & Sam, Y.-L. (2015). "Personality and entrepreneurial, professional and leadership motivations". **Personality and Individual Differences**, Vol. 77, No. pp. 161-166.

Claire, L. (2012). Re-Storying the Entrepreneurial Ideal: Lifestyle Entrepreneurs as Hero?. **Tamara Journal of Critical Organisation Inquiry**, **10**(1), 31.

Crant, J. M. "The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions." **Journal of small business management** 34, no. 3 (1996): 42.

Davidsson, P. & Honig, B. (2003). "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs". **Journal of business venturing**, Vol. 18, No. 3 pp. 301-331.

Davidsson, P., & Gordon, S. (2009). **Nascent entrepreneurship research: A review**. Brisbane: Queensland University of Technology.

Gatewood, E. J., Shaver, K. G. & Gartner, W. B. (1995). "A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation". **Journal of business venturing**, Vol. 10, No. 5 pp. 371-391.

Grilo, I., & Irigoyen, J. (2006). Entrepreneurship in the EU: To Wish and Not to Be. **Small Business Economics** **26**, 305-318.

Hundt, C., & Sternberg, R. (2014). Explaining new firm creation in Europe from a spatial and time perspective: A multilevel analysis based upon data of individuals, regions and countries. **Papers in Regional Science**.

IBO (2015). **"Eindrapport IBO Zelfstandigen zonder personeel"**. Den Haag: Ministerie van Financiën

Jayawarna, D., Jones, O., & Macpherson, A. (2014). Entrepreneurial potential: The role of human and cultural capitals. **International Small Business Journal**, **32**(8), 918-943.

Panteia (2014). Global Entrepreneurship Monitor The Netherlands 2013, **National Report**. Zoetermeer: Panteia..

Panteia. (2015). **"Global Entrepreneurship Monitor the Netherlands 2014"**. Zoetermeer: Panteia.

- Reynolds, P. D., Carter, N. M., Gartner, W. B., Greene, P. G. (2004). The prevalence of nascent entrepreneurs in the United States: evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics. **Small Business Economics**, **23**, 263–284.
- Ross, P. & Ressa, S. (2015). “Neither office nor home: Coworking as an emerging workplace choice”. **Employment Relations Record**, Vol. 15, No. 1 pp. 42.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process. **Entrepreneurship & Regional Development**, **17**, 109-127.
- Schoonhoven, C. B., Burton, M. D., & Reynolds, P. D. (2009). Reconceiving the gestation window: the consequences of competing definitions of firm conception and birth. In: Reynolds, P., Curtin, R. (Eds.), **Business Creation in the United States: Initial Explorations with the PSED II Data Set** (pp. 219-238). New York: Springer.
- Stokvis, A. (2013). **De werkende wijk: Een studie naar de effecten die kleinschalige bedrijvigheid op de leefbaarheid in een wijk kan hebben**. Delft: Delft University of Technology.
- Stull, M., & Singh, J. (2005). Intrapreneurship in nonprofit organizations examining the factors that facilitate entrepreneurial behaviour among employees. Working paper. Retrieved May, 24, 2005.
- Van Gelderen, M. W. (1999). **Ontluikend ondernemerschap, Een studie naar mensen die bezig zijn met het opzetten van een bedrijf (nascent entrepreneurs)**. Zoetermeer: EIM.
- Van Gelderen, M. W., Bosma, N., & Thurik, A. R. (2005). Success and risk factors in the pre-startup phase. **Small Business Economics**, **26**, 319-335.
- Van Hooven, L. (2015). **”Aspirant Ondernemerschap, een literatuurstudie”**. Utrecht: Kamer van Koophandel.
- Wakkee, I., Elfring, T. & Monaghan, S. (2010). “Creating entrepreneurial employees in traditional service sectors The role of coaching and self-efficacy”. **International Entrepreneurship and Management Journal**, Vol. 6, No. 1 pp. 1-21.
- Waters-Lynch, J. M., Potts, J., Butcher, T., Dodson, J. & Hurley, J. (2016). “Coworking: A Transdisciplinary Overview”.

8. Bijlagen

Bijlage 1: Geraadpleegde experts

Expertsessie 19 oktober 2015:

Ria Hilhorst (FNV zelfstandigen)

Jelle Kok (Jong Ondernemen)

Martijn Driessen (Entrepreneur Consultancy BV)

Ingrid Wakkee (VU Amsterdam),

KvK experts: Ron Visser, Marieke van Rhee, Manon van Brakel en Jeroen de Groot

Projectleider: Lambêr van Nispen (KvK)

Discussieleider: Dian Smetsers (KvK)

Expertinterviews (november/december 2015):

Expert	Organisatie	Doelgroep
Frans Heessels	Eigen Werk	Starter v/u Uitkering
Ruud Hamilton	Belastingdienst	Alle starters maar vooral uit uitkering
Arjan Cok	Regionaal Bureau Zelfstandigen	Reguliere starters
Rob Stuart	HAS	Studenten (staf)
Bart Huydts	Artez	Studenten
Gitte Schober	WUR	(phd) Studenten

Bijlage 2: Vragenlijst

1. Wat is uw huidige thuissituatie? [THUIS]

- alleenstaand zonder thuiswonende en/of studerende kinderen → ga door naar 2
- alleenstaand met thuiswonende en/of studerende kinderen → ga door naar 2
- samenwonend of getrouwd zonder thuiswonende en/of studerende kinderen → ga door naar 1b
- samenwonend of getrouwd met thuiswonende en/of studerende kinderen → ga door naar 1b

1b. Heeft uw partner momenteel inkomsten waarmee uw vaste lasten wordt gedekt? [PARTN_INK] → ga door naar 1c

- nee, mijn partner heeft geen (substantieel) inkomen
- het inkomen van mijn partner dekt een deel van onze vaste lasten
- het inkomen van mijn partner dekt onze vaste lasten volledig

1c. Werkt uw partner momenteel als ondernemer (zzp'er of eigenaar van een bedrijf met personeel)? [PART_ENT]

- Nee
- Ja

2. Arbeidssituatie. Welke van de onderstaande activiteiten nemen ten minste 15 uur van uw week in beslag?

(meerdere antwoorden mogelijk) [ARBEID_NU]

- Ik heb een vaste baan [ARBEID_01] → ga door naar 3
- Ik heb een tijdelijke baan of werk via een uitzendbureau [ARBEID_02] → ga door naar 3
- Ik ben zzp'er [ARBEID_03] → ga door naar einde vragenlijst
- Ik ben eigenaar van een onderneming met personeel [ARBEID_04] → ga door naar einde vragenlijst
- Ik ben ge(pre)pensioneerde [ARBEID_05] → ga door naar 3
- Ik volg een studie [ARBEID_06] → ga door naar 3
- Ik zorg voor mijn gezin/ ben mantelzorger [ARBEID_07] → ga door naar 3
- Ik ben arbeidsongeschikt [ARBEID_08] → ga naar 3
- Ik ontvang een uitkering [ARBEID_09] → ga naar 3
- Ik doe vrijwilligerswerk [ARBEID_10] → ga naar vraag 3
- Ik ben actief werkzoekend [ARBEID_11] → ga naar vraag 3
- Anders namelijk.....[ARBEID_12] → ga door naar 3

3. Zal uw arbeidssituatie de komende 12 maanden veranderen? [D_ARBEID]

- Nee → ga naar vraag 4
- Ja → ga naar 3b

3b. Over 12 maanden heb of ben ik tenminste 15 uur in de week...

- een vaste baan [D_ARBEID_o1]
- een tijdelijke baan of werk via een uitzendbureau [D_ARBEID_o2]
- zzp'er [D_ARBEID_o3]
- eigenaar van een onderneming met personeel [D_ARBEID_o4]
- ge(pre)pensioneerd [D_ARBEID_o5]
- student [D_ARBEID_o6]
- verzorgende van mijn gezin/mantelzorger [D_ARBEID_o7]
- arbeidsongeschikt [D_ARBEID_o8]
- uitkeringsgerechtigd [D_ARBEID_o9]
- actief met vrijwilligerswerk [D_ARBEID_10]
- actief werkzoekend [ARBEID_11]
- Anders [D_ARBEID_12]

4. Hoeveel jaren werkervaring heeft u in totaal? (afgerond naar hele jaren) [ERV_WERK]

5. Heeft u in het verleden kortere of langere tijd (deels) als ondernemer gewerkt? [ERV_ENT]

- Nee
- Ja

6. Heeft u ooit deelgenomen aan een opleiding of training over het starten en voeren van een eigen bedrijf, of bent u daar momenteel mee bezig? Denk hierbij aan scholing, cursussen, workshops, webinars en dergelijke. [ENTEDU]

- Nee
- Ja, nl

7. In hoeverre omschrijven de onderstaande activiteiten u in uw werk of bij het uitvoeren van uw hobby's [EA]

In mijn werk of bij het uitvoeren van mijn hobby's...

	Nooit	Zelden	Regelmatig	Vaak	Altijd
Doe ik dingen die kans hebben om te mislukken [EAo1]					
Neem ik gecalculeerde risico's ondanks een eventuele kans op falen [EAo2]					
Probeer ik actief situaties te verbeteren die mij niet aanstaan [EAo3]					
Kom ik met nieuwe ideeën [EAo4]					
Ontwikkel of maak ik nieuwe dingen [EAo5]					
Benader ik klussen of opdrachten op een vernieuwende manier [EAo6]					
Doe ik dingen vaak op een unieke manier [EAo7]					
Voer ik veranderingen door voordat ze echt vereist worden [EAo8]					

NETWERK

8. Werkt of werkte één of beiden van uw ouders als ondernemer of zelfstandige? [OUDERS_ENT]

- Nee
- Ja

9. Is één of meer van uw naaste vrienden momenteel ondernemer of zelfstandige? [VRIENDEN_ENT]

- Nee
- Ja

10. Bent u actief lid van één of meer van onderstaande verenigingen of netwerken? [LIDMAATSCHAPPEN]

- Beroeps- of vakvereniging [LIDMo1] zoals schildersvakvereniging, vereniging van bedrijfsjuristen
- Ondernemersvereniging zoals de lokale winkeliersvereniging, of een technologiekkring [LIDMo2]
- Ondernemersnetwerk zoals Open Coffee, StartmeUP, ondernemersborrel [LIDMo3]
- Branchevereniging [LIDMo4] → idem met wat voorbeelden
- Vakbond [LIDMo5]
- Werkgeversvereniging [LIDMo6]
- Rotary of Lions [LIDMo7]
- Vrouwenetwerk [LIDMo8] (bijv VVAO, Red Hat Society, KBO)
- Jaarclub, dispuut of studievereniging [LIDMo9]
- Ik ben geen lid van bovenstaande verenigingen of netwerken [LIDMo10]
- Anders namelijk [LIDM11]

11. Hoe gaat u in een professionele context om met nieuwe en bestaande contacten?

	Nooit	Zelden	Regelmatig	Vaak	Altijd
Ik ben bewust bezig met het opdoen van nieuwe contacten. [NW1]					
Ik ben bewust bezig met het onderhouden van bestaande contacten. [NW02]					
Ik denk bewust na over het mogelijke nut van bestaande en nieuwe contacten.[NW03]					
Ik heb meestal een vast omljnd doel bij het aangaan en zoeken van nieuwe contacten. [NW04]					
De achtergrond en reputatie van bestaande en nieuwe contacten zijn voor mij van belang. [NW05]					
In gedachte deel ik mijn bestaande en nieuwe contacten in verschillende categorieën in.[NW06]					
Ik post vaak berichten op sociale media [NW07]					
Ik bezoek netwerkbijeenkomsten en/of bijeenkomsten over mijn vakgebied. [NW08]					
Bij het zoeken of aangaan van nieuwe contacten, let ik vooral op de toegevoegde waarde die deze voor mij zou kunnen hebben. {NW09}					

12. Hoe actief bent u op sociale media?

	Dagelijks	Wekelijks	Maandelijks	Minder dan 1 keer per maand	Niet van toepassing
Linkedin [soc_medo1]					
Facebook [soc_medo2]					
Instagram [soc_medo3]					
Snapchat [soc_medo4]					
Twitter [soc_medo5]					
WhatsApp [soc_medo6]					
Anders, nl... [soc_medo7]					

13. Welke van de onderstaande omschrijvingen is het beste op u van toepassing? 1 keuze [CLASSIFICATIE]

- Ik moet er niet aan denken om ooit een eigen bedrijf te starten → ga naar vraag 22a
- Ik denk er nooit aan om een eigen bedrijf te starten → ga naar vraag 22a
- Ik zou het liever anders zien, maar mijn huidige werkgever wil mij in de toekomst alleen nog als zzp'er inhuren → ga naar vraag 14
- Ik droom er wel eens van om ooit nog eens, alleen of samen met anderen, een bedrijf te starten → door naar 14
- Ik wil in de toekomst, alleen of samen met anderen, een eigen bedrijf starten maar ben daar nu niet actief mee bezig → 14
- Ik wilde ooit wel een eigen bedrijf starten, maar ben daar op teruggekomen → ga door met 13b.
- Ik ben, alleen of samen met anderen, plannen aan het maken om een eigen bedrijf te starten → door naar vraag 14
- Ik ben, alleen of samen met anderen, bezig met het starten van mijn eigen bedrijf → ga door naar vraag 14

SCENARIO

De volgende serie vragen gaat over het soort bedrijf, dat u momenteel voor ogen heeft, als u denkt aan het starten van een eigen bedrijf.

14. Welke van de onderstaande organisatievormen past het beste bij wat u voor ogen heeft? 1 keuze [start_scenario]

- Ik wil aan de slag als zzp'er → ga door naar vraag 15
- Ik wil me als zzp'er structureel aansluiten bij een of meer andere zzp'ers (samenwerkingsverband) → ga door naar vraag 14b
- Ik wil in mijn eentje een bedrijf starten en direct personeel aannemen → ga door naar vraag 15
- Ik wil in mijn eentje een bedrijf starten en op termijn personeel aannemen → ga door naar vraag 15
- Ik wil samen met een of meerdere anderen een bedrijf starten en direct personeel aannemen → ga door naar vraag 14b
- Ik wil samen met een of meerdere anderen een bedrijf starten en op termijn personeel aannemen → ga door naar vraag 14b
- Ik wil een bestaand bedrijf overnemen (koop of opvolging) → ga door naar vraag 15
- Dat weet ik nog niet → ga door naar vraag 15

14b. Weet u al wie uw zakenpartners zullen worden? [partners]

- Ik moet nog op zoek naar zakenpartners
- Ik ben met verschillende mensen in gesprek
- Ik heb mijn zakenpartner(s) gevonden maar we hebben nog geen concrete afspraken gemaakt
- Ik heb mijn zakenpartner(s) gevonden en we hebben afspraken vastgelegd

15. Wat wilt u aanbieden aan uw toekomstige klanten? [aanbod]

- Producten
- Diensten of service in de vorm van arbeid
- Een combinatie van producten en diensten of service in de vorm van arbeid
- Dat weet ik nog niet

16. Wordt uw toekomstige bedrijf een fulltime activiteit of ziet u uw bedrijf als een parttime activiteit (naast uw werk, uitkering en/of zorgtaken?) [HYBRIDE]

- Fulltime → ga naar vraag 17
- Parttime → ga naar vraag 16b
- Aanvankelijk parttime maar op termijn fulltime → ga naar vraag 16b
- Dat weet ik nog niet → ga naar vraag 17

16b. Wat is voor u de reden om parttime te gaan (beginnen met) ondernemen?

17. Vanuit waar zullen uw bedrijfsactiviteiten aanvankelijk uitgevoerd gaan worden? [LOCATIE]

- Vanuit huis
- Vanuit een flexibele werkplek (bijv. Seats to Meet, Starbucks)
- Vanuit een incubator of broedplaats
- Vanuit een zelfstandige bedrijfsruimte (kantoor, werkplaats, productiefaciliteit)
- Dat weet ik nog niet

ACTIVITEITEN

Welke van de onderstaande activiteiten heeft u in het afgelopen jaar ondernomen met het oog op het (eventueel) starten van een eigen bedrijf? (Meerdere antwoorden mogelijk)

- Ik heb nagedacht over wat het starten van een eigen bedrijf zou betekenen voor mijn privésituatie [ACTIEo1]
- Ik heb gefantaseerd hoe het zal zijn als ik mijn eigen bedrijf heb [ACTIEo2]
- Ik heb met andere ondernemers gesproken of over ondernemers gelezen om me door hen te laten inspireren [ACTIEo3]
- Ik heb met vrienden gesproken over het starten van een eigen bedrijf [ACTIEo4]
- Ik heb een ondernemingsplan geschreven of ben daar mee bezig [ACTIEo5]
- Ik heb een bedrijfskans of gat in de markt gevonden [ACTIEo5]
- Ik heb mijn product of dienst verkoopklaar gemaakt [ACTIEo6]
- Ik heb me ingeschreven bij de Kamer van Koophandel [ACTIEo7]
- Ik ben bezig geweest met vergunningen [ACTIEo8]
- Ik heb het intellectueel eigendom vastgelegd (patent aangevraagd, merk gedeponeerd, auteursrecht vastgelegd) [ACTIEo9]
- Ik heb (ondernemers- en aansprakelijkheids-)verzekeringen afgesloten [ACTIE10]
- Ik heb (gedeeltelijk) ontslag genomen [ACTIE11]
- Ik heb opleiding of training op het gebied van ondernemerschap gevolgd [ACTIE12]
- Ik heb een startup-team samengesteld (toekomstige partners en medewerkers gevonden) [ACTIE13]
- Ik heb praktische zaken thuis geregeld zoals kinderopvang en huishoudelijke hulp [ACTIE14]
- Ik heb geld gespaard voor mijn bedrijf [ACTIE15]
- Ik heb eigen geld geïnvesteerd [ACTIE16]
- Ik heb externe financiering gezocht [ACTIE17]
- Ik heb een zakelijke bankrekening geopend [ACTIE18]
- Ik heb een domeinnaam aangevraagd [ACTIE19]
- Ik heb zakelijke sociale media accounts (facebook, twitter, instagram etc) geopend [ACTIE20]
- Ik heb nagedacht over mijn website, logo, huisstijl en of inrichting van mijn bedrijf [ACTIE21]
- Ik heb een BTW nummer aangevraagd [ACTIE22]
- Ik heb grondstoffen en/of voorraad aangeschaft [ACTIE23]
- Ik heb bedrijfsmiddelen zoals werkruimte, apparatuur, auto geregeld [ACTIE24]
- Ik heb marketing of andere promotieactiviteiten ondernomen [ACTIE25]
- Ik heb een boekhouder / accountant gezocht [ACTIE26]
- Ik heb met mogelijke producenten gesproken [ACTIE27]
- Ik ben naar netwerkbijeenkomsten geweest met andere ondernemers [ACTIE28]
- Ik ben naar vakbeurzen geweest [ACTIE29]
- Ik heb meegedaan aan een bootcamp of businessplan competitie [ACTIE30]
- Ik heb een mentor of coach gezocht [ACTIE31]
- Geen van deze activiteiten [ACTIE32]

19. Heeft u voor uzelf al een moment in gedachten waarop u – uiterlijk – de volgende zaken wilt hebben gerealiseerd?

	Ja, binnen 6 maanden	Ja, binnen 6 tot 12 maanden	Ja, meer dan een jaar van nu	Nee, maar wel binnen afzienbare tijd	Nee, nog geen idee
Echt gestart zijn [STARTo4]					
Inschrijving KvK [STARTo1]					
Eerste factuur of verkoop [STARTo2]					
Financiering rond [STARTo3]					

20. Indien u de door u gestelde streefdatum niet haalt, wat zou dat voor u betekenen? [missingtarget]

- dan blijf ik gewoon doorgaan [mto1]
- dan zoek ik een zakenpartner [mto2]
- dan zoek ik externe hulp [mto3]
- dan pas ik mijn bedrijfsidee aan [mto4]
- dan geef ik het idee op en ga ik niet ondernemen [mto5]
- anders namelijk..... [mto6]

21. Hoe staan uw naasten (familieleden en vrienden) tegenover uw plan om een eigen onderneming te starten? [steun]

- Overwegend negatief
- Overwegend neutraal
- Overwegend positief
- Weet ik eigenlijk niet

22. Waar verheugt u zich het meeste op als u denkt aan het starten van een eigen onderneming?

22a. Welke van de onderstaande overwegingen zouden er toe kunnen leiden dat u in de toekomst toch als zelfstandig ondernemer aan de slag gaat? (meerdere antwoorden mogelijk)

- Om eigen baas te zijn en mijn eigen beslissingen te kunnen nemen [MOT01a]
- Omdat ik een innovatief idee heb en/of een gat in de markt zie [MOT02a]
- Omdat het gewoon de juiste tijd in mijn leven zou zijn [MOT03a]
- Om (financiële) zekerheid te kunnen bieden aan mijzelf, mijn partner en/of mijn kinderen [MOT04a]
- Om werk en privé beter te kunnen combineren [MOT05a]
- Omdat ik veel wil verdienen [MOT06a]
- Om met mijzelf de uitdaging aan te gaan [MOT07a]
- Om erkenning te krijgen voor iets dat ik zelf heb bereikt [MOT08a]
- Om aanzien te krijgen [MOT09a]
- Om bij te dragen aan de maatschappij [MOT10a]
- Om niet (meer) afhankelijk van een uitkering te zijn [MOT11a]
- Om meer invloed te krijgen [MOT12a]
- Om het voorbeeld te volgen van iemand die ik bewonder [MOT13a]
- Om een familietraditie voort te zetten [MOT14a]
- Omdat ik geen baan kan vinden [MOT15a]
- Omdat ik zie dat anderen het ook kunnen [MOT16a]
- Om een maatschappelijk probleem op te lossen [MOT17a]
- Om continu met nieuwe dingen bezig te zijn [MOT18a]
- Geen van allen [MOT19a]

→ ga door naar Einde vragenlijst

22b. Waarom wilt u ondernemer worden? Vraag alleen voor aspiranten.

- Ik wil eigen baas zijn en mijn eigen beslissingen kunnen nemen [MOT01b]
- Omdat ik een innovatief idee heb en/of een gat in de markt zie [MOT02b]
- Het is gewoon de juiste tijd in mijn leven om dit te doen [MOT03b]
- Om (financiële) zekerheid te kunnen bieden aan mijzelf, mijn partner en/of mijn kinderen [MOT04b]
- Om werk en privé beter te kunnen combineren [MOT05b]
- Omdat ik veel wil verdienen [MOT06b]
- Om met mijzelf de uitdaging aan te gaan [MOT07b]
- Om erkenning te krijgen voor iets dat ik zelf heb bereikt [MOT08b]
- Om aanzien te krijgen [MOT09b]
- Om bij te dragen aan de maatschappij [MOT10b]
- Om niet (meer) afhankelijk van een uitkering te zijn [MOT11b]
- Om meer invloed te krijgen [MOT12b]
- Om het voorbeeld te volgen van iemand die ik bewonder [MOT13b]
- Om een familietraditie voort te zetten [MOT14b]
- Omdat ik geen baan kan vinden [MOT15b]
- Omdat ik zie dat anderen het ook kunnen [MOT16b]
- Om een maatschappelijk probleem op te lossen [MOT17b]
- Om continu met nieuwe dingen bezig te zijn [MOT18b]
- Anders namelijk..... [MOT18b]

→ ga door naar 23

23. Zijn er zaken waar u op dit moment ondersteuning bij zou willen om de volgende stap richting ondernemerschap te zetten?

- Bij het vinden van een sparring partner/klankbord [info01]
- Bij het aanbrengen van meer of betere structuur in mijn bedrijfsidee [info02]
- Bij het meer vertrouwd raken met ondernemerschap [info03]
- Bij het verbeteren van mijn sterke kanten [info04]
- Bij het opbouwen van mijn netwerk [info05]
- Bij het positioneren of profileren van mijn bedrijf [info06]
- Bij het opzetten van een startup team [info07]
- Bij het ontwikkelen van mijn product of dienst [info08]
- Bij het ontwikkelen van een (online) marketing en promotieplan [info09]
- Bij het identificeren van mogelijke klanten [info10]
- Bij het opstellen van een financierings- en/of investeringsplan [info11]
- Bij het benaderen van de internationale markt [info12]
- Bij het vinden van een product [info13]
- Bij het vinden van een coach of mentor [info14]
- Bij het opzetten van mijn financiële administratie [info15]
- Bij het vinden van geschikt personeel [info16]
- Bij de communicatie met/presentatie naar klanten [info17]
- Bij het inschatten van de risico's van mijn bedrijfsidee [info18]
- Bij het maken van een exit-strategie [info19]
- Bij het opstellen van een plan B voor als mijn bedrijf in zwaar weer komt [info20]
- Bij het vinden van een rolmodel van wie ik kan leren wat ondernemerschap inhoudt [info21]
- Bij het vinden van antwoord op de vraag of ik geschikt ben als ondernemer [info22]
- Bij het uitzoeken of ik al die taken wel aan kan [info23]
- Bij het uitzoeken of er vraag is naar mijn idee (product/dienst) [info24]
- Bij het uitzoeken wat voor bedrijf bij mij past [info25]
- Bij het vinden van financiering [info26]
- Ik heb geen behoefte aan ondersteuning [info26]
- Anders, namelijk [info27]

U heeft het einde van de vragenlijst bereikt.

Hartelijk dank voor uw medewerking

