

Ondersteuning van micromkb en zzp

Aanknopingspunten voor gemeentelijk beleid

in opdracht van de gemeente Zwolle

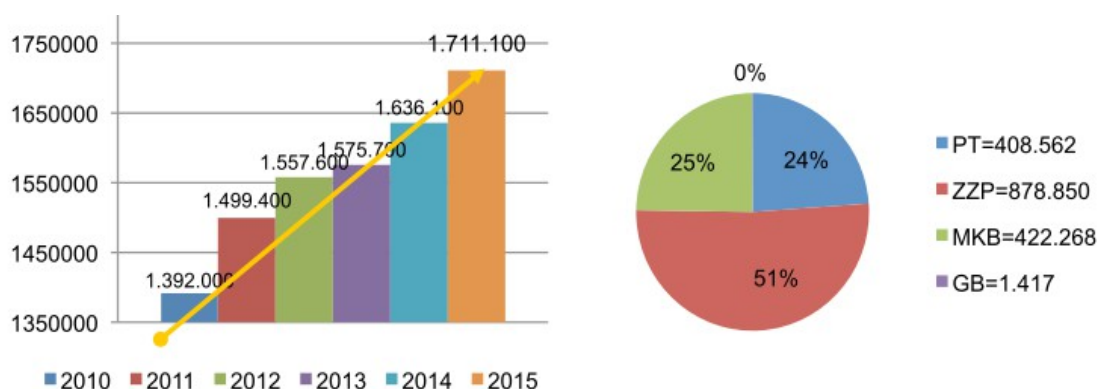
september 2015

1. Inleiding

In 2014 bleek uit onderzoek van de SER dat het mkb goed is voor 58,5% van de werkgelegenheid in Nederland. Als ook de zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) meegeteld worden, komt dit percentage uit op 69,5%. Het mkb is daarnaast verantwoordelijk voor 58% van de omzet in het bedrijfsleven en heeft een aandeel van 59% in het Bruto Nationaal Product (BNP) van Nederland. De arbeidsproductiviteit van het mkb blijft echter achter bij het grootbedrijf (76.500 euro versus 95.000 euro). Ruim 99% van alle Nederlandse bedrijven valt onder de definitie mkb¹. ZZP Barometer berekende recent dat zzp'ers goed zijn voor 9,4% van het BNP, zijnde 62,5 miljard euro².

Uit een overzicht van de Kamer van Koophandel naar grootteklasse blijkt dat:

- 51% uit bedrijven met één werkzame persoon (zzp) bestaat;
- 24% uit bedrijven met mensen die minder dan 15 uur in de week werken (PT=parttime bedrijven);
- 25% uit bedrijven in het mkb-segment
- 0,1% uit grote bedrijven welke tevens goed zijn voor 75% van de Nederlandse export.



Figuur 1 Groei bedrijven en indeling naar soort bedrijf (KvK, 2015)

Ontwikkeling afgelopen jaren: opkomst zzp'ers en banenverlies microbedrijven

Zeker 99% van de startende bedrijven in Nederland is een eenmanszaak of klein mkb. De dienstverlening is de grootste groep en de hardst groeiende sector. Het aantal zzp'ers groeide van 865.000 personen in 2010 tot 988.000 personen in 2014 (CBS). In Zwolle liep het aantal zzp'ers op van 12.149 in 2008 tot 20.988 in 2013. Het aantal zzp'ers in de zakelijke dienstverlening steeg van 5.358 (2008) naar 9.532 (2013). Bovenop die cijfers is de groei van het aantal zzp'ers in de zorg noemenswaardig: 458 in 2008 en 1.941 in 2013. Schattingen geven aan dat er in 2015 tussen de 1 en 1,2 miljoen zzp'ers zullen zijn in Nederland. De verwachting is dat dit aantal de komende jaren nog verder zal stijgen.

Daartegenover staat een onderzoek van adviesbureau McKinsey. Deze berekende in 2014 dat het kleinbedrijf (2-50 medewerkers) de afgelopen jaren in zwaar weer kwam. Er gingen 320.000 banen verloren, de bijdrage aan de bruto toegevoegde waarde daalde, de gemiddelde winst ging met 31% omlaag en de omzet met 12%. Bovendien telde Nederland in de afgelopen jaren veel minder groeiende kleinbedrijven dan veel andere Europese landen. Daarnaast gaf McKinsey aan dat microbedrijven (<10 werknemers, niet zijnde zzp'ers) gemiddeld genomen harder getroffen werden door de crisis.

¹ Bedrijven met minder dan 250 werknemers, een jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of een jaarlijks balanstotaal kleiner of gelijk aan 43 miljoen euro.

² Hier kwam veel kritiek op van andere partijen die vonden dat dit maximaal 4% zou moeten zijn, ofwel: 26,6 miljard euro.

Ambitie Gemeente Zwolle

Zwolle is een stad van midden- en kleinbedrijf. Nieuwe ondernemers zijn belangrijk voor de stad omdat zij voor dynamiek en werkgelegenheid zorgen. Ook zorgen zij voor vernieuwing en innovatie door nieuwe producten op de markt te brengen of door bestaande producten te verbeteren. Daarmee dwingen ze ook vernieuwing af bij anderen.

Het doel van de gemeente is om de mkb-vriendelijkste gemeente te zijn. In de Innovatieagenda van de Regio Zwolle, "The Next Step: Coalition of the Willing", is als ambitie verwoord dat het aantal startende ondernemers op of boven het landelijke gemiddelde moet komen te liggen. Daarnaast is aangegeven dat de organisatiegraad en regionale samenwerking tussen ondernemers op regionaal niveau een impuls nodig hebben. De gemeente Zwolle heeft voor dit laatste punt €60.000 euro beschikbaar gesteld. Voor dit bedrag zal een MKB-accountmanager aangetrokken worden die met name aandacht zal hebben voor startende en kleine bedrijven, waaronder zzp-ers.

Aanleiding voor deze verkenning

Nederland heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld naar een dynamische en ondernemende economie. Deze is tegelijkertijd een 'kenniseconomie' omdat veel nieuwe bedrijvigheid is gebaseerd op nieuwe kennis. Het is ook een 'netwerkeconomie' aangezien bedrijven steeds meer aan 'outsourcing' doen en samenwerken in netwerkverbanden.

In de ondernemende economie zijn kleine, flexibele bedrijven belangrijke motoren van economische groei. Zij bewijzen wat het beste werkt, waarna opschaling kan plaatsvinden. Er is daarom behoefte aan een dynamisch mkb, met zowel nieuwe bedrijfsoprichtingen als bestaande bedrijven die zich blijven ontwikkelen. Een dynamische economie vereist een sterke 'keten' van starters/zzp-ers, microbedrijven, kleine, middelgrote en grote bedrijven.

In het onderzoek van Bureau Lauter neemt Zwolle de 30e plek in (in de periode 2000-2013: plek 43). Er is veel verbeterd, maar het aantal startende bedrijven is, gegeven de economische vitaliteit van Zwolle, relatief laag. Het is belangrijk dat deze starters, waaronder veel zzp-ers, zich kunnen ontwikkelen tot krachtige bedrijven. Voor sommige ondernemers betekent dit groeien en (meer) personeel aannemen, voor andere dat zij, als zzp-er, blijvend inkomsten boven het minimumloon genereren. Hierbij zijn vooral de economische potentie en het innovatieve vermogen van bedrijven belangrijk.

Landelijk en in de gemeente Zwolle zijn veel faciliteiten voor (startende) bedrijven. Voorbeelden zijn Kennispoort, de Creatieve Coöperatie, IncZwolle, Zwolse Xpertz en de verschillende bedrijvenkringen. Via het Topsectorenbeleid ligt de nadruk op ambitieuze en innovatieve starters met een grote doorgroeipotentie. Voor het micromkb en zzp-ers, het begin van de 'keten', is minder goed bekend of de bestaande faciliteiten aansluiten op de vraag van deze ondernemers. Zzp-ers en micromkb zijn een voor de gemeente moeilijk te bereiken groep omdat zij minder georganiseerd en minder in beeld zijn.

De grote opkomst van zzp-ers (en daarmee hun toenemende economische betekenis) en het zware weer waarin micro mkb-ers zich bevinden, maken de vraag relevant of deze bedrijven de beschikbare faciliteiten in voldoende mate weten te vinden én of zij er baat bij hebben. Ook is onduidelijk welke rol hier eventueel voor de gemeente is. De gemeente vraagt daarom input voor haar uitvoeringsagenda welke tevens als opdracht voor de mkb-accountmanager kan dienen. De concrete vraag luidt: hoe kan de gemeente met name zzp-ers en kleine ondernemers in Zwolle steunen bij hun ontwikkeling en groei? Voorliggende notitie gaat als volgt in op de vraag:

- wat zijn de feiten?
- waar zitten knelpunten voor de ontwikkeling van zzp-ers en micro-MKB?
- welke rol zien zzp-ers en MKB-ers zelf voor de gemeente?
- wat doen provincies en andere gemeenten? en sluit af met
- aanknopingspunten voor beleid.

2. De feiten

De grote opkomst van zzp'ers is een duidelijk teken dat de arbeidsmarkt aan het veranderen is. In de discussies over zzp'ers zit vaak veel emotie. Zzp'ers zouden werkende armen zijn, die onverzekerd en zonder aandacht voor hun pensioen in posities van schijnzelfstandigheid werken als verkapte werknemers. Ook zouden het geen echte ondernemers zijn, omdat zij, zegt men, geen toegevoegde waarde leveren en geen banen creëren. Voor goed beleid zijn goede feiten nodig. Deze notitie begint daarom met een korte feitelijke uiteenzetting van zzp'ers.

Naar verwachting zullen er in 2015 tussen de 1 en 1,2 miljoen zzp'ers zijn in Nederland. Het aantal zzp-bedrijven is de afgelopen vijf jaar met 51% gestegen en zal naar verwachting de komende jaren nog verder stijgen. In het MKB was in dezelfde periode sprake van een stijgingspercentage van 2% met de meeste groei in de gezondheidssector.

De groei van de zzp'ers kende diverse oorzaken, waaronder:

- flexibilisering van de arbeidsmarkt;
- ondernemerschap als alternatief voor een baan in loondienst;
- ondernemer zijn is 'hip';
- grotere behoefte aan autonomie (niet langer voor een baas willen werken).

Bij de startende zzp'ers kiest bijna 30% voor de zakelijke dienstverlening. Andere sectoren die het goed doen zijn de bouw en de horeca. Bij de startende mkb'er zitten de meeste starters ook in de zakelijke dienstverlening.

Wie zijn de zzp'ers?

Zzp'ers zijn een lastige grijpbare groep die zich moeilijk laat definiëren. De belangrijkste reden hiervoor is dat klassieke scheidslijn tussen ondernemer en werknemer steeds minder duidelijk is. De groep zzp'ers is zeer heterogeen en varieert van "innovatieve startende ondernemers tot zelfstandige veehouders; van ondernemers die geen personeel willen aannemen tot verkapte werknemers die worden gedwongen om zich als zzp'er te laten inhuren; van directeuren-grotaandeelhouders (dga's) tot de huisvrouw die wat bijverdient als thuiskapper"³.

Het CBS en TNO hanteren de volgende definitie:



De zelfstandigen zonder personeel kunnen weer opgedeeld worden in:

- 'nieuwe' zzp'ers zijn zelfstandigen zonder personeel die voornamelijk hun eigen arbeid verkopen;
- 'klassieke' zzp'ers zijn zelfstandigen zonder personeel die voornamelijk goederen of grondstoffen verkopen of produceren (waaronder detailhandel, agrariërs).

³ Bosch & Van Vuuren, 2010, p. 682

Ca. 14% van de zzpers geeft aan zzper te zijn geworden omdat zij geen baan in loondienst konden vinden. Dit percentage is het kleinst in de zorgsector en komt iets vaker dan gemiddeld voor in de zakelijke dienstverlening. Deze ondernemers hebben meer moeite om werk binnen te halen. Minder dan 10% van de zzpers wil op termijn weer terug in loondienst.

Uit onderzoek van Bureau Bartels blijkt dat schijnzelfstandigheid eerder een beperkt, en merendeels tijdelijk verschijnsel is, dan een structureel kenmerk van het bestaan als zzper. Het bureau noemt schijnzelfstandigheid in de bouw (5%) en zakelijke dienstverlening (5-10%) "een marginaal verschijnsel" en "beperkt aanwezig" in de zorg (9-15%) en het vervoer (14%). Waar het zich voordoet, blijkt schijnzelfstandigheid bovendien vooral op initiatief van de opdrachtgever te zijn.

Circa 30% van de kleine ondernemers verdient minder dan 1.250 euro als netto maandinkomen (= minimumloon), terwijl 20% van de kleine ondernemers meer dan 3.000 euro per maand verdient. Klassieke zzpers verdienen vaker dan zzpers een inkomen van minder dan 1.250 euro én minder vaak een inkomen van meer dan 3.000 euro.

Hier past wel een kanttekening bij: zzpers met een laag inkomen besteden over het algemeen minder dan 25 uur per week aan hun bedrijf. Dit wordt bij een deel gecompenseerd doordat zij relatief vaak ook een uitkering hebben. Dit type zzpers lijkt echter kwetsbaarder te zijn voor inkomensderving bij ziekte of arbeidsongeschiktheid en heeft een hoger dan gemiddelde voorkeur voor werken in loondienst. Ze zijn ook vaker onverzekerd.

Onderzoek van Panteia laat zien dat 75% van de eenpersoonsbedrijven verzekerd is voor aansprakelijkheid in het bedrijf, 18% is verzekerd tegen het risico van inkomstenderving door ziekte en 31% heeft zich verzekerd tegen langdurige arbeidsongeschiktheid. Iets minder dan 50% van de zzpers spaart voor de oude dag. Er is een duidelijk verband tussen het netto maandinkomen van de ondernemer en het hebben van een inkomensverzekering.

Hoewel er de laatste jaren steeds meer informatie komt over zzpers, blijkt er weinig informatie beschikbaar te zijn over zzpers en kleine ondernemers in de gemeente Zwolle. Het CBS houdt de ontwikkeling van deze groepen niet apart bij en de Kamer van Koophandel kan slechts beperkt informatie leveren (maatwerk, €). Om goed beleid te kunnen voeren, zal het voor de gemeente van cruciaal belang zijn beter inzicht te krijgen in de feiten zoals deze gelden voor zzpers en micro mkb-ondernemers in Zwolle.

3. Knelpunten

Om te bepalen waar eventuele extra ondersteuning nodig is, is het belangrijk een beeld te krijgen van de knelpunten die kleine mkb-ers en zzp-ers ervaren bij hun groei en ontwikkeling. Hiervoor zijn gesprekken gevoerd met ondernemers en organisaties uit Zwolle (zie bijlage 1 voor een overzicht van gesprekspartners). De belangrijkste knelpunten staan hieronder, naar volgorde van belangrijkheid.

Geen overzichtelijk aanbod

Er is al heel veel in de gemeente aan ondersteuning voor starters. Echter, het is gefragmenteerd en onoverzichtelijk. Partijen werken onvoldoende samen en weten vaak van elkaar niet wat ze doen. Ondernemers weten hierdoor niet waar ze terecht kunnen met hun vragen of welke partij de ondersteuning biedt die zij zoeken. Het onderscheidend vermogen tussen de initiatieven die ze tegenkomen is te laag. Ondernemers geven ook aan dat zij een fysieke plek missen waar ze terecht kunnen voor een *face-to-face* (advies)gesprek.

Onbewust ondernemerschap

Er is veel informatie beschikbaar over ondernemerschap en zaken die daar voor geregeld moeten worden. Toch starten veel ondernemers een bedrijf zonder zich voldoende bewust te zijn van wat ondernemer-zijn betekent. Het gaat dan o.a. om het inkomensrisico/acquisitie, de inrichting van de administratie, fiscale zaken, marktonderzoek, positionering en het belang van een goed netwerk. Daarnaast is de vertaalslag van de beschikbare informatie, 'hoe doe ik dit in de praktische context van mijn bedrijf', een lastige opgave voor ondernemers. Gesprekspartners zien hier geen rol voor de 'nieuwe' Kamer van Koophandel; zij vinden deze nu te ver van ondernemers af staan.

Ook zijn veel zogenaamde 'zachte factoren', die raken aan de persoon van de ondernemer, niet op orde. Dit punt wordt met name genoemd door organisaties die met startende bedrijven werken.

Te klein netwerk; te weinig kennisdeling en sparringpartners

Veel ondernemers blijken een (te) beperkt netwerk te hebben. Hierdoor missen zij kansen zichzelf te profileren, aan opdrachten te komen en kennis op te doen. Ondernemers geven aan dat zij een overzicht missen van welke netwerken er zijn en waarom deze voor hen interessant zouden kunnen zijn. De tijd die het kost om dat uit te zoeken besteden zij liever aan hun bedrijf.

Een hypothese uit de gesprekken is dat het beperkte netwerk met name bij lager opgeleiden speelt. Hoger opgeleiden lijken een groter en breder netwerk (in aantal personen en vertegenwoordiging van sectoren) te hebben.

Ondernemers geven ook aan op zoek te zijn naar sparringpartners. Deze verschilt wezenlijk van een coach of trainer, daar men de sparringpartner graag als klankbord bij bedrijfsvraagstukken betreft. Er zijn veel (oud-)ondernemers die hun kennis beschikbaar willen stellen aan jonge ondernemers; de starters/zzp-ers en micro mkb-ers weten hen echter amper te vinden.

Te weinig lijnen tussen grote en kleine bedrijven

Het lijkt er op dat grote(re) en kleine bedrijven zich grotendeels in gescheiden werelden begeven. Hoewel beide aangeven meer in contact te willen komen met de ander, lukt dit nog onvoldoende. De bestaande netwerkmomenten, zoals bijvoorbeeld het Ondernemerscongres, bieden te weinig aanknopingspunten omdat men de vertrouwde kringen en bekenden opzoekt. Grote(re) bedrijven missen hierdoor toegang tot diensten en (vak)kennis, terwijl starters/zzp-ers en het micromkb opdrachten mislopen.

Opleidingsaanbod sluit onvoldoende aan op vragen van ondernemers

Het grootste deel van het cursus- en opleidingsaanbod richt zich op hbo-wo-geschoolden (abstract denkvermogen). De vraagstukken van mbo-geschoolde ondernemers verschillen echter wezenlijk van hbo/wo-geschoolden. Het huidige aanbod van opleidingen en ondersteuning lijkt zich met name op hogeropgeleiden te richten en daardoor onvoldoende aan te sluiten op de kennisvragen van mbo/mbo+ opgeleide ondernemers.

Een ander punt wat in de gesprekken terugkomt is dat ondernemers liever niet over hun problemen praten. Bij lageropgeleiden speelt dit nog sterker. Gesprekspartners konden dit niet verklaren maar gaven aan dat gevoelens van schaamte en angst ('je doet het niet goed') een rol kunnen spelen. Daarnaast investeren lageropgeleiden minder tijd in het opdoen van kennis bij experts, zoals de accountant. Zeker als er voor betaald moet worden; dan zien zij dit als een kostenpost die zo laag mogelijk gehouden moet worden.

Beperkte strategie en ontwikkeling

Een knelpunt dat voortborduurt op het vorige betreft het businessplan en de verdienmodellen van ondernemers. Bij zzp-ers gaat het vooral om het verdienmodel dat zij met hun vakkennis denken op te kunnen bouwen. Te vaak denkt men dat vakkennis genoeg is, om er later achter te komen dat hun onderscheidend vermogen onvoldoende is of dat niemand op hun product zit te wachten. Ook spelen vraagstukken als innovatie, groei van het bedrijf en doorontwikkeling van de ondernemer.

Bij het micromkb gaat het met name om vraagstukken als profilering, toekomst van het bedrijf en de impact van nieuwe (technologische) ontwikkelingen. Veel kleine mkb-bedrijven, denk aan retail, restaurants, slager, horeca en schoenmaker, maken hier onvoldoende tijd voor vrij. Ook opvolgingsvraagstukken in verband met pensioen vallen hier onder. Daarnaast geven partijen aan dat er te weinig ondersteuning is voor ondernemers die willen groeien of die expansie naar het buitenland ambiëren. Zij missen vaak de kunde om de groei in goede banen te leiden.

NB: het gaat hier om de 'harde' kant van ondernemen, niet de (competentie)ontwikkeling van de ondernemer.

Fysieke ruimte

Het gebrek aan goedkope (of gratis) ruimte voor met name zzp-ers wordt ook als knelpunt genoemd. Hier speelt onder andere het gebrekkige inzicht in de 'echte' m2 prijs. Makelaars adverteren vaak met netto huurprijzen zonder de bijkomende kosten te noemen waardoor een goedkope aanbieding in de praktijk hoger uitvalt.

Te weinig financiering

Financiering blijft een knelpunt, met name bij het mkb en starters met een groeiwens. Men geeft aan dat banken nog steeds zeer terughoudend zijn met financieringen. Ondernemers zoeken daarom naar alternatieven, maar weten deze niet altijd te vinden. Daarnaast sluit hun verzoek niet altijd aan op wat een investeerder wil zien. Het gaat niet altijd om grote bedragen. Zeker voor het kleine mkb en zzp-ers gaat het soms om een financiering van een paar duizend euro. Bedrijven die een groeistap zouden willen zetten, kunnen dit niet.

Conclusie: herkenbare knelpunten

De hierboven genoemde punten komen overeen met wat er uit onderzoek en in andere gemeenten genoemd wordt. Uit diverse onderzoeken blijkt dat ca. 30% van de zzp-ers moeite heeft met het krijgen van voldoende inkomsten. Dit raakt nadrukkelijk aan thema's als positionering, netwerken en (persoonlijke) ontwikkeling.

Een recent ING-onderzoek naar mkbers concludeerde dat 40% van hen de achterhoede vormt. Het ontbreekt deze bedrijven vaak aan een duidelijke strategische visie en aan innoverend vermogen waardoor het groeipotentieel onvoldoende benut wordt. Ook dit heeft raakvlakken met kennis en ontwikkeling, vaak praktische. Belangrijke vraag is welke rol de gemeente volgens ondernemers kan spelen bij het oplossen van deze knelpunten.

4. Welke rol voor de gemeente?

In de gesprekken met ondernemers en organisaties uit Zwolle is ook gevraagd welke rol zij voor de gemeente zien. Bijna alle gesprekspartners vinden de gemeente de meest geschikte partij om het voortouw te nemen om de knelpunten op te lossen. De gemeente wordt gezien als onafhankelijke coördinator, die partijen aan elkaar kan verbinden en over de individuele belangen heen kan kijken. Een enkele vindt dat de gemeente zich niet met de markt en ondernemers moet bemoeien. Naar volgorde van belangrijkheid:

Voor overzicht zorgen

De gemeente moet goed zicht hebben op het beschikbare aanbod en ondernemers naar de juiste partij door kunnen verwijzen. Graag ziet men een brede inventarisatie, gevolgd door onderlinge afstemming en leidend tot één centrale agenda met activiteiten en informatie. Deze dient voor iedereen beschikbaar te zijn en moet gericht zijn op (praktische) vragen van ondernemers. De gemeente heeft een 'informatierol', maar partijen moeten zelf de benodigde informatie aanleveren en zorgen dat deze actueel blijft. Zo zouden netwerken bijvoorbeeld aan moeten geven: wanneer ze opgericht zijn, het aantal leden, top 5 branches en branchebescherming ja/nee.

Verbinden

Gesprekspartners adviseren bestaande elementen meer aan elkaar te verknopen. Men noemt expliciet het Ondernemerscongres, de Business Events, GEW, Cibap, Creatieve Coöperatie, Ondernemersbolwerk, Stichting Metropool, Landstede Business Boost, Deltion, banken, bedrijven, gemeenten, de Ideeënmakelaar en de International Business Day van de Rabobank. Ook zien de gesprekspartners graag dat studenten en startende bedrijven (ook zzp-ers) bij elkaar gebracht worden om van elkaar te leren. Anderen wijzen op het tekort aan stageplekken voor het hbo en het mbo en het groot potentieel aan stageplekken bij zzp-ers.

Eén gesprekspartner adviseert *communities* te bouwen, enerzijds van bedrijven die zaken met elkaar kunnen doen en anderzijds van bedrijven die ondersteunende diensten kunnen leveren. Bijvoorbeeld: Clean tech bedrijven, schoonmakers, grafisch ontwerpers en cateraars. Zorgdragen dat kleine en grote(re) bedrijven elkaar kunnen ontmoeten is een terugkerend thema in de gesprekken.

Bewustwording en startersondersteuning

Volgens gesprekspartners ligt hier een belangrijke rol voor de gemeente die ze overigens niet zelf hoeft in te vullen. Kernpunt is dat (startende) ondernemers beter bewust moeten zijn van het ondernemerschap. Centraal staan zaken als financiën, organisatievermogen en administratie, het kennen van de markt en het belang van een netwerk.

Men noemt initiatieven als de Inloopdagen voor potentiële ondernemers en mensen met goede ideeën, IkStartSmart, het activeren van ondernemers om als klankbord voor jonge(re) ondernemers te fungeren, het Starterscafé en het Startersplein (zowel *on-* als *offline*). Het is belangrijk dat deze activiteiten elkaar versterken en dat men ze weet te vinden. Men vraagt één aanspreekpunt bij de gemeente die informatie geeft en ondernemers doorverwijst. Dit hoeft volgens een aantal geen fysiek loket te zijn.

Een enkele ziet graag dat de gemeente een (gratis) intakegesprek voert met potentiële ondernemers. In dat gesprek is de centrale vraag, 'Heb je alles geregeld wat je had moeten regelen?' waarna de ondernemer doorverwezen wordt naar partijen die hem of haar verder kan helpen. De starter beschikt na het gesprek over een shortlist met te ondernemen stappen en formats op internet.

Bij bewustwording hoort ook mensen bewust maken van het feit dat een baan voor het leven niet meer bestaat en dat zij daarom in zichzelf (en hun bedrijf) moeten investeren.

Kennisaanbod verbeteren

Men wil graag dat het beschikbare kennisaanbod beter ontsloten wordt. Concrete aanbevelingen:

- maak de *community* van de Kamer van Koophandel (*Hallo*) aantrekkelijker voor alle ondernemers;
- activeer geslaagde ondernemers om als klankbord voor andere ondernemers op te treden en vraag hen tijdens bijeenkomsten te vertellen over hoe zij gekomen zijn waar ze zijn;
- laat accountantskantoren die met het mkb werken hen ook helpen bij strategiebepaling en -realisatie;
- organiseer durf te vragen (#dtv) sessies voor ondernemers. Organiseer kennisdeling rond thema's en ontwikkelingen als crowdfunding en gezamenlijk meedoen aan gemeentelijke aanbestedingen;
- organiseer bijeenkomsten die voor bewustwording zorgen bij zzpers en het mkb over relevante ontwikkelingen, bijvoorbeeld flexibilisering, internationalisering, profilering en het belang van investeren in je eigen opleiding en het bedrijf;
- kleine leningen verstrekken aan ondernemers met potentie voor opleidingsdoelinden (€ 500 – € 2.500);
- organiseer tafels waar zzpers in gesprek kunnen met een ondernemer met een probleem;
- zorg dat het aanbestedingsbeleid van de gemeente kansen biedt voor zzpers en klein mkb;
- help kleine bedrijven en zzpers *in de picture* te komen bij grotere bedrijven;
- stel faciliteiten (ruimte, koffie/thee, gastsprekers) ter beschikking voor flexwerken en kennisbijeenkomsten.

Sociale ondersteuning van zzpers en microbedrijven

Uit onderzoek van Regioplan blijkt dat het Bbz⁴ te weinig toegerust is op de praktijk van het ondernemerschap:

- het inkomen van de partner is medebepalend voor het recht op Bbz. Hierdoor heeft een grote groep zelfstandigen geen recht op het Bbz (hun inkomen is te hoog);
- er kan te weinig rekening worden gehouden met deeltijdondernemerschap en/of hoe om te gaan met het uren criterium als om welke reden dan ook het aantal uren niet kan worden gehaald;
- er zijn geen financiële middelen voor de begeleiding van zelfstandigen.

Hierdoor is er een reële kans dat bedrijven onnodig omvallen. Het onderzoek maakt ook duidelijk dat er behoefte is aan vroegtijdige signalering van problemen, maar dat er onvoldoende zicht is op (de ondersteuningsbehoeften van) zzpers en microbedrijven. Deels komt dit omdat zij pas in een (te) laat stadium om hulp vragen. Het voorgaande wordt door het RBZ Zwolle bevestigd. Daarnaast bemoeilijkt, volgens het onderzoek, het verschil in visie tussen Economische Zaken (de markt haar werk laten doen; natuurlijke selectie van echte ondernemers) en Sociale Zaken (ondernemers uit een uitkering houden) de integrale aanpak van kleine ondernemers.

De vragen aan het RBZ worden complexer, mede door de opkomst van zzpers en internet (kleine bedrijven kunnen over de hele wereld actief zijn). Er is met name behoefte aan vroegsignalering van problemen om te voorkomen dat ondernemers pas bij de gemeente aankloppen als het te laat is voor hun bedrijf.

Profileren als startersbolwerk

Volgens de gesprekspartners zou (de regio) Zwolle zich meer moeten positioneren als startersbolwerk. Dit vraagt o.a. een goede marketing en communicatie en zou in regionaal verband opgepakt moeten worden. De Global Entrepreneurship Week zou een regionaal evenement moeten worden, evenals andere activiteiten die bekend gemaakt worden via de eerder genoemde centrale agenda. Als voorbeeld genoemd: het Starterscafé on Tour.

⁴Er zijn twee wettelijke regelingen waarvan ondernemers gebruik kunnen maken. Dit zijn het Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz) en de Inkomensvoorziening Oudere Arbeidsongeschikte Zelfstandigen (IOAZ). Hier kan een beroep op worden gedaan door startende zelfstandigen, gevestigde zelfstandigen met tijdelijke financiële problemen, oudere zelfstandigen met een niet-levensvatbaar bedrijf en zelfstandigen die hun niet-levensvatbare bedrijf willen beëindigen. Zzp'ers worden niet als afzonderlijke groep onderscheiden.

Fysieke ruimte beschikbaar stellen en financiering

Een aantal partijen pleit voor facilitering van een ruimte waar starters/zzpers bij de start van hun bedrijf 6-12 maanden gratis terecht kunnen. Men denkt dat een dergelijke plek kostenneutraal uitkan, mits het beheerd wordt door een ondernemer en er (lage bedragen) betaald worden voor events etc. Ook kan er een beroep op succesvolle ondernemers worden gedaan om tegenprestaties om niet te leveren, bijvoorbeeld door kennissessies te verzorgen. Verschillende partijen die ondersteuning aan (startende) ondernemers bieden zouden graag zien dat de gemeente een basisfinanciering geeft om rust te creëren en als waardering voor hun initiatief.

Daarnaast zou een aantal gesprekspartners graag zien dat de gemeente ondernemers steunt bij hun persoonlijke ontwikkeling en/of de ontwikkeling van hun bedrijf door kleine leningen beschikbaar te stellen.

Wetgeving vertalen naar ondernemers

Het kabinet loopt achter op de flexibilisering van de arbeidsmarkt, stelt een gesprekspartner. De gemeente zou ondernemers moeten helpen een goede weg te vinden in de flexibilisering enerzijds en de wetgeving anderzijds. Met als kernvraag, 'Wat is er nodig om te anticiperen op de nieuwe situatie'?

Experimenteren met nieuwe oplossingen

Voor een grote groep ondernemers, waaronder veel zzpers, is de flexibilisering van de arbeidsmarkt dramatisch. Deze ondernemers, vaak de 45-plusser die na vele afgewezen sollicitaties 'dan maar ondernemer' wordt, beschikt over vakkennis die van toegevoegde waarde is. Opdrachten krijgen en de ontwikkeling van de persoon en het bedrijf zijn vaak een probleem. De gemeente zou kunnen stimuleren dat er experimenten komen om hier nieuwe oplossingen voor te vinden. Als voorbeeld werden marktplaatsen, coöperatievorming en intermediairs genoemd.

Conclusie: verbeter wat er al is

Men vraagt vooral verbetering van wat er is door partijen aan elkaar te verbinden en zaken beter inzichtelijk te maken. Dit hoeft niet altijd geld te kosten. Soms is verbinding zo simpel als bedrijven of personen uitnodigen een presentatie te geven voor de voorzitters van alle businessclubs.

5. Het beleid elders

Het vraagstuk rond, met name, de groei van het aantal zzp-ers en de ontwikkeling van kleine mkb-ers is niet nieuw. In veel gemeenten is men beleid aan het ontwikkelen om hier mee om te gaan. Nevenbijkomstigheid van deze projecten is dat zij bijdragen aan een structurele relatie tussen zzp-ers, zzp-netwerken, beleidsmakers en intermediaire organisaties wat leidt tot meer kennis en inzicht in (opleidings-en begeleidings)behoeften van zzp-ers.

Overigens bestaan er in de gemeente Zwolle al verschillende initiatieven die (deels) gericht zijn op zzp-ers en kleine mkb-ers. Voorbeelden zijn Kennispoort, IkStartSmart, INC Zwolle, MKB regio Zwolle, ZP Netwerken, 2Connexx en CityPost. Daarnaast bieden (commerciële) partijen als de Rabobank, Windesheim, Deltion en Landstede ook verschillende vormen van ondersteuning aan deze groep ondernemers. Het aanbod is echter gefragmenteerd en lastig vindbaar voor de zzp-ers en kleine mkb-ers. Daarnaast sluiten ze niet altijd goed aan op de vragen van ondernemers. Onderstaande voorbeelden kunnen als inspiratie dienen voor de gemeente.

Gemeente Amsterdam

De regio Amsterdam kiest ervoor haar zzp-ers als een positieve ontwikkeling en groot goed te erkennen en heeft een aantal initiatieven voor hen opgenomen in het programma van de Economic Board.

ZZP Academie

De ZZP Academie is opgericht omdat geconstateerd werd dat het bestaande opleidingsaanbod voor zzp-ers zeer divers, onoverzichtelijk en aanbodgedreven is. Ook ontbreekt het veelal aan kwalificatie, accreditatie en erkenning van opleidingen. De ZZP Academie moet leiden tot vraaggestuurde, toegankelijke, betaalbare en gekwalificeerde opleidingen voor zzp-ers om hun financiële zelfredzaamheid te versterken. Daarbij wordt nadrukkelijk samenwerking met bestaande aanbieders nagestreefd en wordt voortgebouwd op bestaande infrastructuur. Zzp-ers die deelnemen aan opleidingen ontvangen een certificaat.

ZZP Vloot

Onder de vlag van de ZZP Vloot worden activiteiten en projecten gestart om de positie van zzp-ers versterken. Eén van deze activiteiten is het organiseren van kwalitatief hoogwaardige netwerkbijeenkomsten voor zzp-ers. De bijeenkomsten zijn gericht op het vergroten van inzicht in toekomstontwikkelingen die relevant zijn voor zzp-ers, bijvoorbeeld rond ondernemerschap/zzp-schap, maar ook branche- en sectorspecifieke ontwikkelingen. De netwerkbijeenkomsten richten zich specifiek op het verbinden van (grote) bedrijven als opdrachtgever aan de zzp-er.

Stages bij zzp-ers

Door de veranderingen op de arbeidsmarkt zal het aantal zzp-ers blijven groeien en is dit voor jongeren ook een toekomstperspectief. Dit komt nog onvoldoende tot uiting in de onderwijscurricula en de organisatie van stages. Om te zorgen dat jongeren ook kennis kunnen maken met deze vorm van werken en werkervaring kunnen opdoen wil Amsterdam dat ook zzp-ers erkende stageplaatsen kunnen aanbieden of dat jongeren na hun opleiding werkstages kunnen volgen bij zzp-ers.

MBO Excellentie

Amsterdam schat dat slechts 5-10% van een potentieel van ca. 20% van afstuderende mbo-studenten als zzp'er start. De sprong van opleiding tot ondernemerschap is te groot. Het programma biedt excellente studenten extra scholing waarmee de individuele student interessanter wordt voor zijn toekomstige werkgever(s) en/of eerder succesvol als zzp'er aan de slag kan.

Gemeente Amersfoort

Amersfoort ziet zzp'ers als een middel om de wijk economie te versterken.

ZZP BV Amersfoort

Het programma is een samenwerking tussen een groot aantal partijen variërend van corporaties tot de Hogeschool Utrecht. De thema's netwerkvorming, dienstverlening en huisvesting zijn leidend. Enkele projecten zijn loketfuncties voor zzp'ers, het aanstellen van een gemeentelijke zzp-accountmanager, een haalbaarheidsonderzoek naar fysieke dienstverlening van zzp'ers in de wijk, een leergang voor zzp'ers en huisvesting voor creatieve zzp'ers. Het programma wordt gevolgd door een zzp-board met deskundigen en bestuurders.

Coaching en financiering

De gemeente Amersfoort wil daarnaast een breder aanbod van coaching en financiering met meer varianten en gericht op doelgroepen die ondersteuning nodig hebben. Het kan gaan om ondernemers (ook starters) in bepaalde branches die gestimuleerd worden zich in een bepaald gebied te vestigen, ondernemers die willen innoveren en investeren of groepen ondernemers die woonachtig zijn in een afgebakend gebied.

Bewustwording & ontmoediging

Amersfoort voert daarnaast een beleid dat gericht is op bewustwording van wat het betekent om ondernemer te zijn en het ontmoedigen van 'opportunisten'.

Gemeente Arnhem

Ondernemer in de wijk

De gemeente stelde een adviseur aan die actief in de wijk contact zocht met startende en gevestigde ondernemers die reguliere ondersteuning niet wisten te bereiken. Het contact kon leiden tot gerichte coaching van een half tot een heel jaar, waarbij men tegelijkertijd kennis kon vergroten door cursussen.

Provincie Gelderland

De provincie Gelderland biedt samen met een aantal partners, waaronder hogescholen, steden en bedrijven, de projecten 'IkStartSmart' en 'IkGroeSmart'.

IkStartSmart

IkStartSmart is een project dat startende ondernemers en pas gestarte ondernemers helpt bij het maken van een succesvolle start. IkStartSmart biedt informatie, coaching en trainingen en brengt starters in contact met andere beginnende ondernemers.

IkGroeSmart

IkGroeSmart is gericht op ondernemers die al een aantal jaren bezig zijn en voor complexe vraagstukken staan, zoals personeel aannemen, bedrijfsgroei of international ondernemen. Ondernemers werken samen met een coach en hebben toegang tot trainingen, netwerkbijeenkomsten, masterclasses en microfinanciering.

Provincie Flevoland

MKB Doorstart

Dit project is bedoeld om problemen bij ondernemers vroegtijdig te signaleren en op te reageren zodat faillissement en schuldsanering voorkomen kunnen worden. Gemeente Zwolle overweegt dit project ook te starten.

Provincie Overijssel

In het coalitieakkoord van de provincie staat de ambitie om ondernemerschap te stimuleren en een focus op o.a. mkb en zzp.

Ondersteuning van zes 'hubs'

Nog in 2015 zullen een zestal 'hubs' in Overijssel, plekken in gemeenten met fysieke ondersteuning voor startende ondernemers, een kleine bijdrage van de provincie ontvangen om hun activiteiten voor starters te versterken.

Beleidsprogramma ondernemerschap

De provincie werkt daarnaast aan een beleidsstuk wat drie mogelijke en vooralsnog uitsluitend ambtelijke denkrichtingen. Deze zijn:

- starters gericht op groei: werkgelegenheid is hier een centraal thema;
- MKB-breed: hier is met name aandacht voor de niet-technologische ('zachte') kanten van ondernemerschap, waaronder thema's als acquisitie, innovatie en ontwikkeling van de ondernemer;
- snelle groeiers (jaarlijks >20% groei).

Deze denkrichtingen behoeven nog aanscherping en zullen naar verwachting begin 2016 bestuurlijk vastgesteld gaan worden. De provincie zoekt nadrukkelijk de samenwerking met gemeenten.

Early warning system voor kleine ondernemers

Het onderzoek van Regioplan maakt melding van een niet nader genoemde gemeente waar een initiatief ontstaan is, overigens niet vanuit de gemeente, om de informatie-uitwisseling tussen partijen die ondersteuning (kunnen) bieden aan zzpers en microbedrijven te verbeteren. De gedachte hierachter is dat men elkaar eerder op de hoogte wil stellen van zelfstandigen die hulp nodig hebben. Met een dergelijk 'early warning system' zou vaker voorkomen kunnen worden dat deze zelfstandigen van de ene instantie naar de andere instantie gestuurd worden, nadat gebleken is dat ze er niet geholpen kunnen worden, waardoor in een kritische fase veel tijd verloren gaat met intakes, beoordelingen etc. Partijen als banken, Kamer van Koophandel, commerciële adviseurs als IMK, accountants en gemeentelijke diensten zetten hiertoe een 'ketenoverleg' op.

6. Aanknopingspunten voor beleid

Ten eerste is het belangrijk zicht krijgen en te houden op de zzp-ers en micro mkbers in de gemeente. Ze zijn nu onvoldoende in beeld, met name de ondernemers die zich minder goed redden. Juist deze groep heeft het meest baat bij ondersteuning die door verschillende partijen in de gemeente geboden wordt. Diverse partijen beschikken over data die hier voor gebruikt kan worden.

De wereld ziet er anders uit

In discussies rond de opkomst van zzp-ers ligt de focus sterk op (hun gebrek aan) banencreatie. Het is belangrijk te realiseren dat de arbeidsmarkt fundamenteel is veranderd. Er zijn er verschillende ontwikkelmogelijkheden voor ondernemers en er zijn mogelijkheden om te verschillen in ambitie. Er zijn twee hoofdontwikkelrichtingen:

1. doorgroeien naar een arbeidsorganisatie waarbij de zzp-er/starter uitgroeit tot manager
2. doorgroeien in vakkennis waarbij de zzp-er/starter uitgroeit tot vakspecialist.

In het eerste geval groeit het bedrijf in personeelsaantallen. In het tweede geval groeit het bedrijf via netwerkvorming, om, in samenwerking met anderen, hoge kwaliteit te leveren. Beide ontwikkelingen zijn goed.

De eerste richting vraagt andere competenties en vaardigheden dan het tweede en kent ook andere knelpunten en problemen. In het eerste geval gaat het meer over managersvaardigheden en het vermogen de expansie van het bedrijf te leiden. In het tweede geval, naast investeringen in persoonlijke kennis en vaardigheden, zaken die te maken hebben met hoe zzp-ers, in samenwerking, tot innovatie kunnen komen. Het beleid zal hier rekening mee moeten houden. Aanknopingspunten liggen op drie thema's: bewustwording, verbinding en ontwikkeling.

Bewustwording

Bij bewustwording draait het om het goed informeren van startende ondernemers over wat het betekent ondernemer te worden en het ontmoedigen van opportunisten. Naast het overzichtelijk presenteren van beschikbare initiatieven en hulpmiddelen, gaat het om het opzetten en/of doorontwikkelen van programma's die ondersteuning bieden aan ondernemers. Voorbeelden: MKB Doorstart, IkStartSmart, Inlooptdagen en Starterscafés.

Verbinding

Verbinden betreft zowel het beter aansluiten van bestaande initiatieven op elkaar als het verbinden van kleine en grote(re) bedrijven. Met het eerste is de gemeente Zwolle al bezig. Netwerkbijeenkomsten organiseren, organisaties en bedrijven aan elkaar voorstellen, of studenten en startende ondernemers aan elkaar verbinden zijn voorbeelden van hoe dit vorm kan krijgen.

De gemeente hoeft dit niet allemaal zelf uit te voeren. Er is al heel veel wat door de markt en semi-commerciële partijen opgepakt wordt. Daarnaast is samenwerking met andere overheidspartijen voor de hand liggend. Wat nog niet goed genoeg gebeurt, is de verbinding tussen deze initiatieven en het versterken ervan. "Faciliteer de markt en laat de verantwoordelijkheid bij de ondernemer."

Ontwikkeling

Bij ontwikkeling gaat het om de ontwikkeling van de persoon van de ondernemer en het bedrijf. Kansen liggen er op het terrein van het ontwikkelen van vraaggestuurde opleidingsmodules voor zzp-ers in de verschillende 'levensfasen' van het zzp-schap; om kennis en expertise die bij hogescholen beschikbaar is, met hen te delen; jongere werkzoekenden werkervaring op te laten doen bij zzp-ers en Nederlandse en zzp-ers beter in te bedden in en te betrekken bij regionale economische doelen.

Vergelijkbare kansen liggen er op het terrein van vraaggestuurde opleidingsmodules voor micro mkb-ers. Mits goed doordacht, kunnen deze van grote waarde zijn voor het innovatievermogen en de groei van micro mkb-ers. In beide gevallen staat de praktische toepassing van kennis ('hoe') centraal.

De mkb-accountmanager

De gemeente is voornemens een accountmanager voor zzp-ers en klein mkb aan te stellen. Gegeven hetgeen geschreven is in deze notitie, zal deze persoon over een aantal eigenschappen moeten beschikken om de functie succesvol uit te kunnen voeren. De belangrijkste:

- iemand die zich graag onder de ondernemers mengt en hun taal spreekt;
- iemand die door zowel grote(re) als kleine bedrijven en organisaties voor 'vol' wordt aangezien en die over voldoende gezag beschikt om op inhoud het gesprek met ondernemers, organisaties en onderwijsinstellingen aan te gaan en die niet snel opgeeft;
- een ondernemend persoon die in oplossingen denkt, pragmatisch en praktisch in ingesteld;
- iemand die zowel de wereld van het bedrijfsleven als de wereld van de politiek en ambtenarij kent;
- iemand die in staat is snel zichtbare resultaten te boeken.

Tot slot

De flexibilisering van de arbeidsmarkt heeft ervoor gezorgd dat een groep mensen ondernemer is geworden (of heeft moeten worden) die waarschijnlijk liever in loondienst was gebleven. In de huidige discussies over zzp-ers is de toon vrij hard: je bent een 'echte' ondernemer of niet. Vanuit beleidsoverwegingen ligt hier een potentieel risico in verscholen. De groep die het niet (goed genoeg) redt, opbrandt en in de ziektewet belandt, met een blijvend laag inkomen worstelt of die anderszins in de problemen komt, zal namelijk ooit bij de gemeente aankloppen voor financiële ondersteuning.

De flexibilisering kent dus ook een potentiële schaduwzijde, met name voor hen die hier minder goed geëquipeerd voor zijn. Hoe wil de gemeente hier mee omgaan? Nu investeren om deze ondernemers met enige ondersteuning op weg te helpen, dan wel een ondersteuningsstructuur om hen heen organiseren zodat zij zich wel kunnen redden lijkt altijd beter dan een beroep op de bijstand.

Daarmee komt wellicht een gewetensvraag aan de orde: 'Ben je als gemeente blij met je zzp-ers'? Ze voldoen misschien niet aan het traditionele beeld van de ondernemer die voor veel werkgelegenheid zorgt, maar zorgen wel voor de flexibiliteit op de arbeidsmarkt die het 'ademen' van het bedrijfsleven mogelijk maakt. Zzp-ers geven in onderzoeken dan ook aan behoefte aan erkenning voor hun betekenis en rol te hebben, ook van de overheid.

Het voorgaande hangt samen met een andere, opkomende, discussie. Zzp-ers opereren vaker in (informele) netwerken. Als de werkzaamheden van zzp-ers in deze netwerken complementair zijn, kunnen grotere en complexere opdrachten worden uitgevoerd en kunnen innovaties tot stand komen. Dit blijkt gelijkenissen te vertonen met 'open source' innovatiemodellen. Dit 'open source' innovatiepotentieel van zzp-ers staat echter niet op de radar bij beleidsmakers of wetenschappers maar zal in de toekomst van grotere betekenis kunnen worden.

Bijlage 1 Gesprekspartners

- Frank Dekkers, ZP Netwerken
- Margriet Twisterling, Bureau Twist & ZP Netwerken
- Rob Henstra, Onderneemkracht
- Lyanne Flikkenschild, Kennispoort
- Lambèr van Nispen, Kamer van Koophandel
- Gert Klamer, 2Inizio
- Dirk Jan Durieux, INC Zwolle
- Rob van Oosterhout, Gemeente Zwolle
- John de Vlieger, De Jong & Laan/Lovetofund
- Richard Marissen & Jorien Marcus, Comma
- Alexandar Djuric, Koppie Copy/Comma
- Trudy Huisman, Rabobank IJsseldelta
- Joke van der Zee & Sander Karnebeek, provincie Overijssel
- Jacob Gent, Gemeente Zwolle/RBZ
- Joost Govers, Jomago Administratiekantoor
- Christa Pieffers, coach bij IkStartSmart/Creating Business Opportunities
- Denise van den Bosch, Denise's Design
- Satinah Jellema, Sjeworks Bedrijf en Industrie Fotografie
- Richard Temmink, MKB regio Zwolle
- Bé Richter, 2Connex

- CBS & TNO, Factsheet Arbeidsomstandigheden en inzetbaarheid van zelfstandig ondernemers, juli 2015
- Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, TNO, CBS, Zelfstandigheden Enquête Arbeids 2015, juli 2015
- Kamer van Koophandel, Bedrijvendynamiek, 1e halfjaarcijfers 2015, juli 2015
- Kamer van Koophandel, Bedrijvenoverzicht 2014, juli 2015
- KIZO in opdracht van de Vereniging Eigen Huis, Woononderzoek onder zzp'ers met een koop- en huurwoning, mei 2015
- Schaekel & Partners, Interim Index 12, mei 2015
- Gemeente Amsterdam, Rol gemeente bij zzp'ers, april 2015
- ING, MKB 2025: Naar een sterker MKB, januari 2015
- Panteia, Arbeidsmarktpositie van zzp'ers, januari 2015
- Stichting ZZP Nederland, Stand van zaken zelfstandigen zonder personeel in Nederland, december 2014
- Kamer van Koophandel, Panelonderzoek over Vernieuwing en Internationalisering, december 2014
- SCP, Bevrijd of beklemd? Werk, inhuur, inkomen en welbevinden van zzp'ers, november 2014.
- Amsterdam Economic Board, Werk maken van Talent, november 2014
- Kennisinstituut Atria, Factsheet vrouwelijke zzp'ers in Nederland, juni 2014
- Gemeente Amsterdam, Factsheet zzp'ers, mei 2014
- McKinsey & Company: Het kleinbedrijf – Grote motor van Nederland: Het Nederlandse kleinbedrijf in zwaar weer & 10 maatregelen voor duurzame groei, april 2014
- European Forum of Independent Professionals, Future Working: The Rise of Europe's Independent Professionals (iPros), 2014
- SER, Deeladvies financiering MKB, 2014
- Panteia, Wat drijft MKB-ondernemers?, december 2013
- IJsselkern BV in opdracht van Kamer van Koophandel Oost Nederland en Regio Zwolle, Vergroten economische slagkracht door effectieve inzet ZP'ers uit de regio, oktober 2013
- EIM, Calimero creativiteit: de innovatieve netwerken van zzp'ers, maart 2013
- SEOR in opdracht van het Ministerie van EZ, ZZP tussen werknemer en ondernemer, 2013
- Regioplan Beleidsonderzoek in opdracht van de Raad voor Werk en Inkomen, Ondersteuning van zzp'ers door gemeenten, juli 2010
- Gemeente Amersfoort, Wijkeconomie en zzp-ers, 2010
- SER, Deeladvies ZZP'ers: aantallen, ontwikkeling, kenmerken, motieven, 2010
- EIM en Bureau Bartels in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, Zelfstandigen zonder Personeel, november 2008