

Ondernemerschap goede keuze

De belangrijkste beweegredenen en ervaringen van zelfstandigen

Een bedrijf opstarten is een hele onderneming. De overgrote meerderheid van de zelfstandigen blijkt echter succesvol: de belangrijkste persoonlijke doelstellingen worden veelal volledig gerealiseerd. Beginnende ondernemers zijn vooral op zoek naar meer flexibiliteit, zelfstandigheid en werkplezier. Een hoger inkomen speelt meestal een ondergeschikte rol bij het opstarten van een bedrijf. Het leven als ondernemer wordt dan ook met een dikke voldoende gewaardeerd. Negen op de tien ondernemers zouden, als ze voor de afweging staan, opnieuw kiezen voor het ondernemerschap.

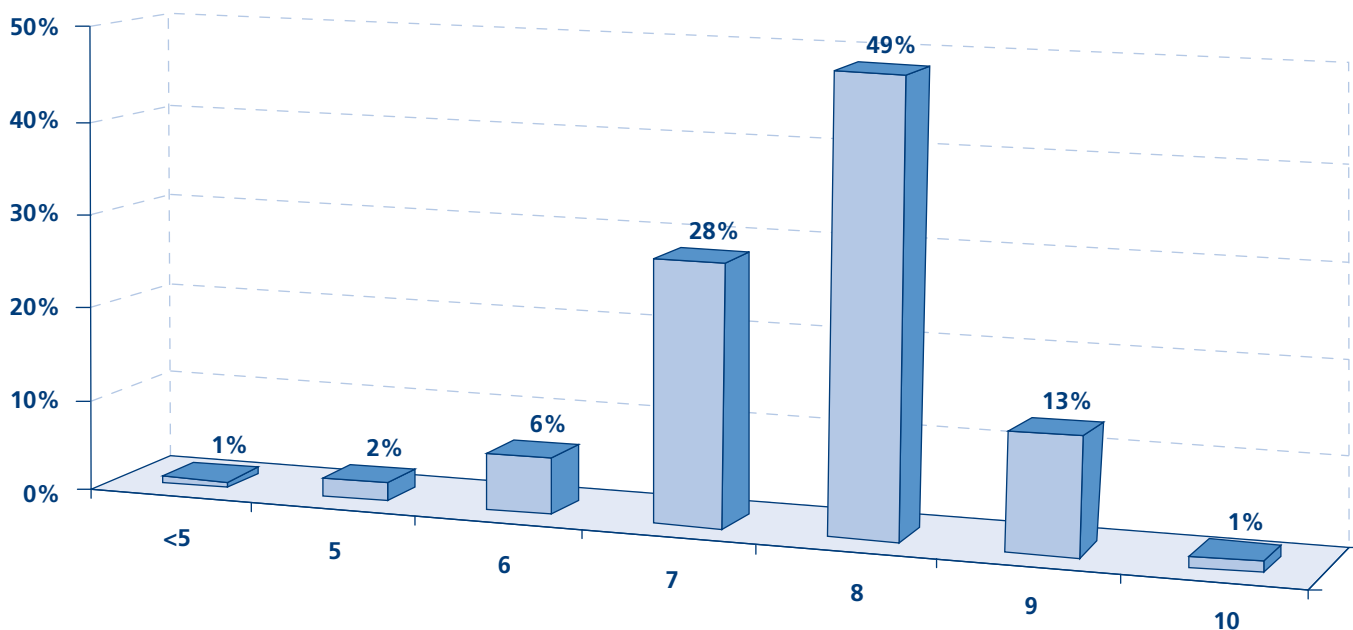
Ondernemerschap met een 7,6 gewaardeerd

Het inwisselen van een werkgever voor een eigen bedrijf is de laatste jaren in opkomst. Hoewel niet alle beginnende bedrijven overleven, blijkt een start-up op persoonlijk vlak vaak een verrijking: veruit de meeste zelfstandigen vinden hun leven als ondernemer zeer geslaagd. Bijna tweederde waardeert zijn ondernemersleven zelfs met een 8 of hoger. Slechts 4% zou met de huidige kennis niet opnieuw voor het

Op basis van een enquête onder 840 leden van ondernemersnetwerk De Zaak zijn de beweegredenen en ervaringen van zelfstandig ondernemers onderzocht.

Wilt u weten wat voor ondernemer u bent? Ga dan naar www.ing.nl/starters en doe daar de starterstest.

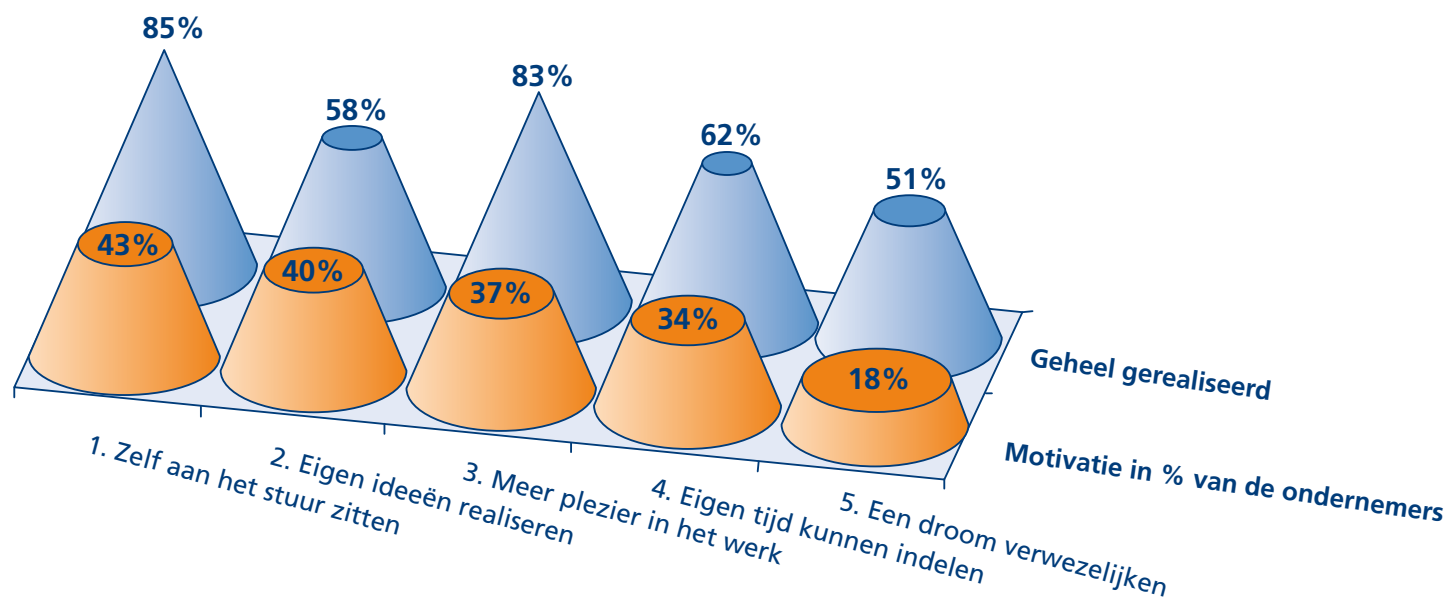
Figuur 1 Verdeling van de verschillende rapportcijfers voor het leven als ondernemer



Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro



Figuur 2 Top-5 belangrijkste motivaties voor zelfstandig ondernemerschap en de realisatie ervan



Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

ondernemerschap kiezen, 6% weet het niet. Echt ontevreden ondernemers zijn er dan ook weinig.

Succesvol bestaan

De overgrote meerderheid van de startende ondernemers is succesvol in het bereiken van de belangrijkste persoonlijke doelstellingen.¹ Bij het opstarten van een bedrijf zijn dat vooral: meer zelfstandigheid, flexibiliteit en plezier in het werk. Degenen die een bedrijf starten om daarmee een droom te verwezenlijken, hebben meer moeite om hun doel te realiseren. Bijna de helft van deze 'droomstarters' slaagt er slechts gedeeltelijk of zelfs helemaal niet in. Voor slechts 1% was de motivatie dat een ondernemer meer status zou hebben, doorslaggevend.

¹ In de eerder verschenen brochure van ING Economisch Bureau 'Succesvol beginnend ondernemerschap' worden de verschillende kenmerken van snelgroeiende starters belicht.

Niet-financiële motivaties bovenaan

Dat een eigen bedrijf vooral mogelijkheid biedt om zo snel mogelijk, zoveel mogelijk geld te vergaren wordt door ondernemers zelf weerlegd: niet meer dan 12% van de starters is voor zichzelf begonnen om meer geld te verdienen. Wel heeft bijna tweederde van de financieel gedreven starters zijn doel uiteindelijk bereikt.

Werkloosheid minder aantrekkelijke uitgangspositie

Werknemers die een bedrijf opstarten omdat zij werkloos (dreigen te) worden, blijken het minst succesvol in hun ondernemerschap. Meer dan 1 op de 6 werklozen heeft zijn persoonlijke ondernemersdoelstellingen niet gerealiseerd. Ook starters die ernaar streven meer vanuit huis te werken of een internationaal bedrijf op te bouwen hebben vaker met tegenslag te kampen.

Motivaties voor eigen zaak

'Passie werd werk'

'Een eigen bedrijf betekent: je boterham verdienen met waar je goed in bent en wat je leuk vindt'

'Uit onvrede over een prijs die mij berekend werd heb ik een heel bedrijf opgestart. Wij willen het product goedkoper maken.'

'Ik werd 65 en kon niet blijven werken bij mijn werkgever. Ik wilde wel werken en begon daarom een eigen bedrijf'

'Voor werkgevers was ik te oud, te duur of te eigenwijs'

Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

Vrijheid gezocht in particuliere diensten

Het zelf kunnen indelen van de tijd vormt in de overige (hier: financiële, persoonlijke en niet-commerciële) dienstverlening veruit de belangrijkste reden om een eigen bedrijf te starten. De helft van deze dienstverleners noemt dit als beweegreden. Gezien de grotere vrijheid die ondernemers vaak in de particuliere dienstverlening ervaren is dit geen vreemde uitkomst. Bedrijven werken veelal intensiever en op contractbasis samen met hun dienstenleveranciers. Over het algemeen zijn zij daardoor veeleisender dan particuliere klanten die vaker op ad hoc basis diensten afnemen.

Droomzaak

In de detailhandel zijn veel ondernemers te vinden die een droom proberen te verwezenlijken (28%). De snelle groei van e-commerce heeft de weg geëffend voor talloze nieuwe webwinkels en online dienstverleners. Internet maakt een snelle start tegen lage kosten mogelijk. Voor starters ligt een eigen virtuele zaak daardoor steeds vaker binnen handbereik.

Inkomen en status eigen bedrijf onderschat

De twee grootste meevallers van het ondernemerschap komen overeen met de belangrijkste drijfveren van startende ondernemers. Het streven naar meer zelfstandigheid en plezier in het werk wordt meestal beloond. Daarnaast worden minder genoemde beweegredenen als meer status en inkomen vaak als meevaller van het ondernemerschap gezien. Meer dan driekwart valt de status van het ondernemer-

Ondernemerschap biedt...

'...meer avontuur'

'...verbreding van je horizon'

'...meer ontplooiingsmogelijkheden'

'...zingeving tijdens vroegpensioen'

'...een nieuwe kans'

Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

schap mee, terwijl voor 3 op de 5 het inkomen een opsteker is. De meeste ondernemers verwachten blijkbaar niet al te veel aanzien en rijkdom van een eigen bedrijf, maar zien dit wel als prettige bijkomstigheden.

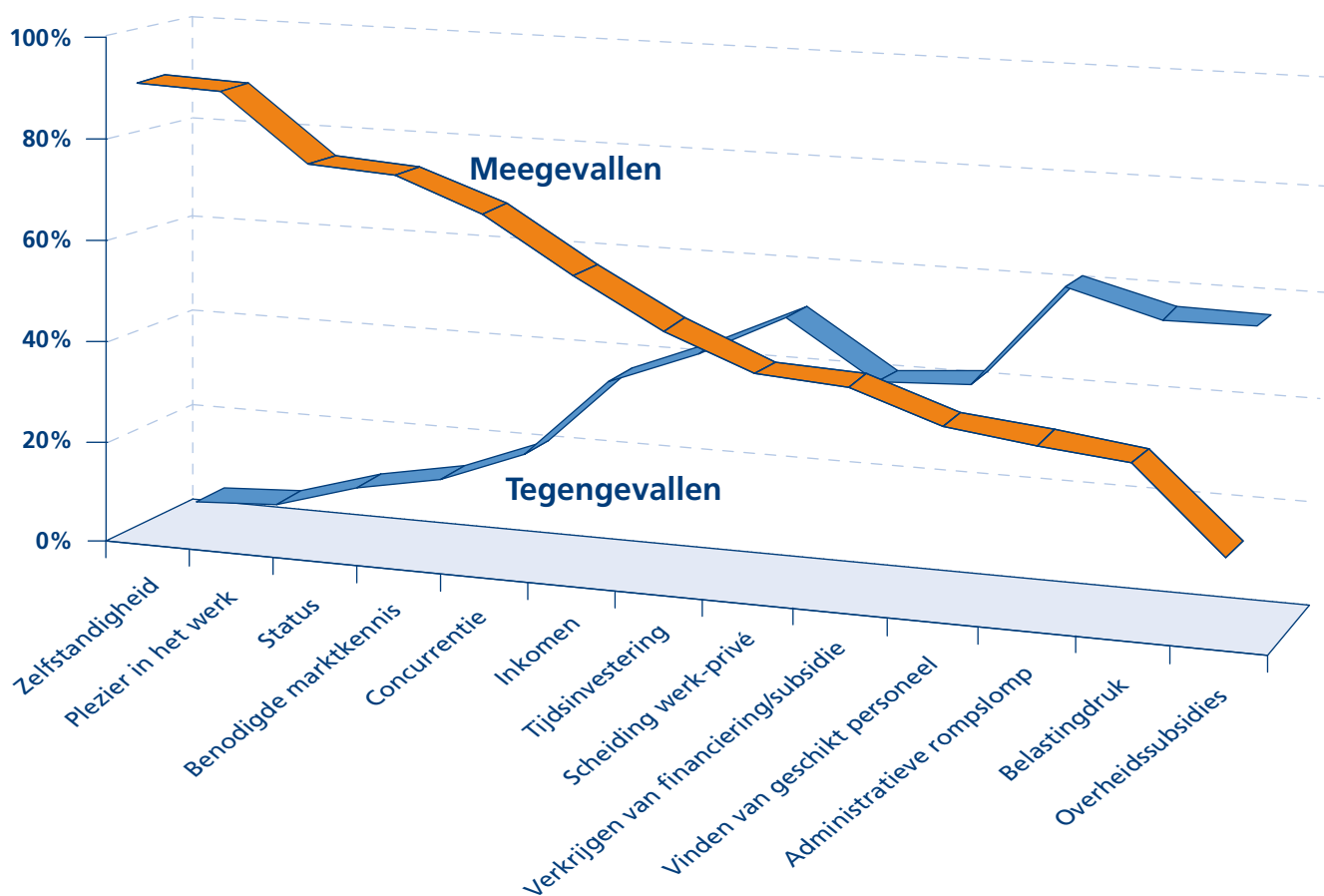
Bureaucratie en lastendruk spelbrekers

Het zelfstandige ondernemerschap kent ook zijn keerzijde. Ondanks dat vermindering van regels al jaren hoog op de agenda van de opeenvolgende kabinetten staat, voert administratieve lastendruk de lijst van tegenvallers aan. Ook de belastingdruk en overheids subsidies worden door meer dan 55% als een koude douche ervaren. De structureel krappe arbeidsmarkt vormt voor veel bedrijven een stevige belemmering. Zelfstandige ondernemers zien dit echter niet als een struikelblok. Het vinden van geschikt personeel komt in de lijst van dompers pas op de zesde plaats.

Afhaken door tegenvallende financiën en tijdsinvestering

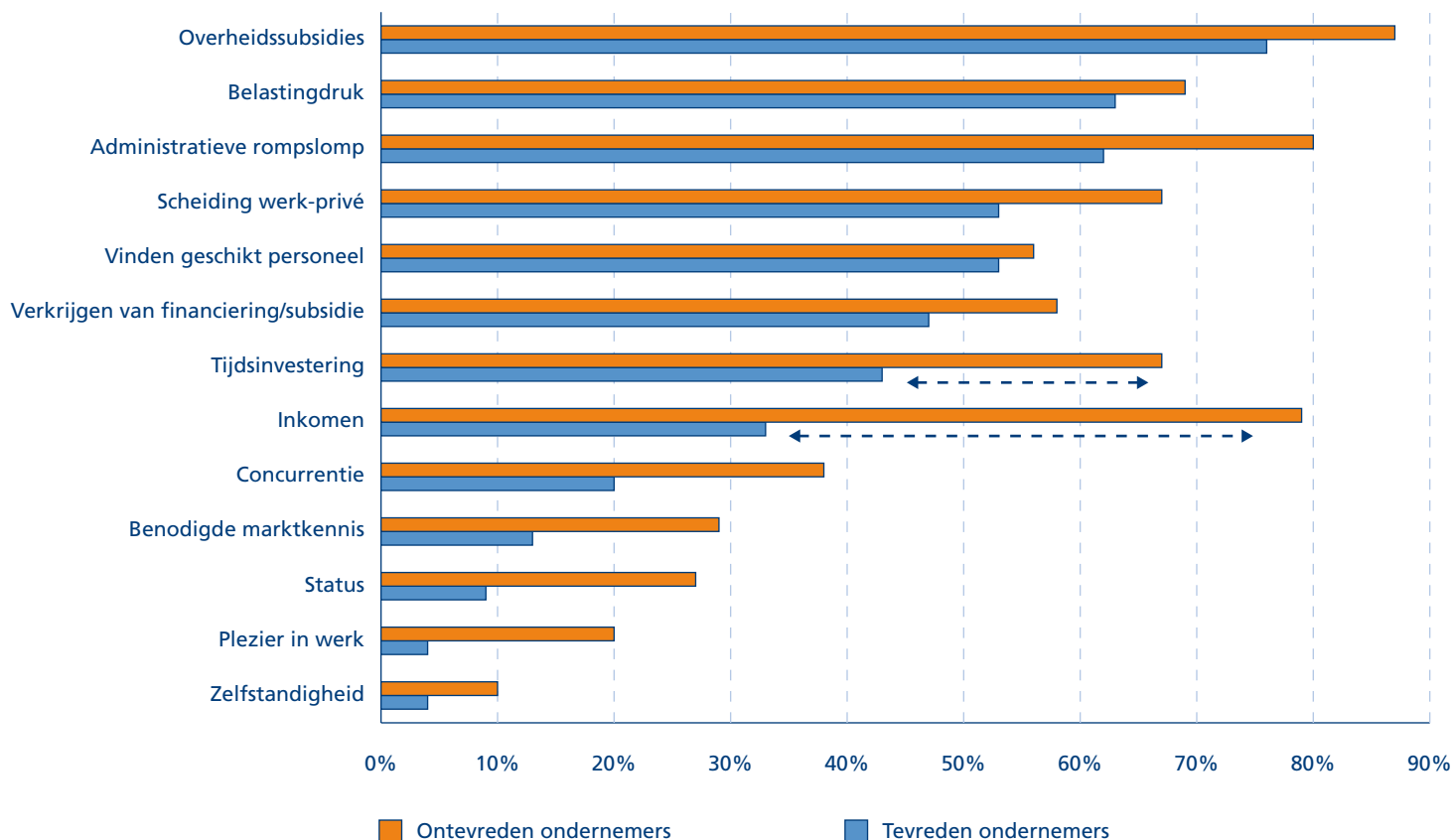
Zelfstandigen die niet zijn te spreken over hun ondernemersleven zien over de linie vaker tegenvallers dan zij die wel positief oordelen. Ontevreden ondernemers en teleurgestelde ondernemers die niet opnieuw voor een eigen zaak zouden kiezen, lopen vooral vaker tegen financiële tegenvallers op. Zij hebben meer tijd in hun zaak moeten steken dan hen lief is. Ondanks dat zij niet vaker dan de "succesondernemers" uit financiële overwegingen een bedrijf starten, blijkt het gerealiseerde inkomen duidelijk vaker een tegenvaller voor deze groep. Financiële tegenslag kan de kijk op het ondernemerschap dus sterk negatief beïnvloeden.

Figuur 3 Aspecten van ondernemerschap die mee- of tegenvallen, naar % ondernemers



Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

Figuur 4 De belangrijkste tegenvallers volgens tevreden en ontevreden ondernemers



Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

Zelfstandigen over het ondernemerschap

“Ik riep al sinds ik 4 jaar was dat ik een winkel wilde. Natuurlijk is het soms zwaar. Je maakt lange dagen en verdient echt niet veel. Maar ondernemen is doorzetten.”

“Heel soms ben ik wel eens jaloers op mijn vrienden die allemaal nog studeren en uit kunnen gaan wanneer ze willen. Ik moet elke dag vroeg op. Maar uiteindelijk zou ik absoluut niet willen ruilen.”

“Je weet van tevoren dat de administratie lastig is, maar het viel toch vies tegen. Gelukkig heb ik een goede vriend die accountant is en mij helpt.”

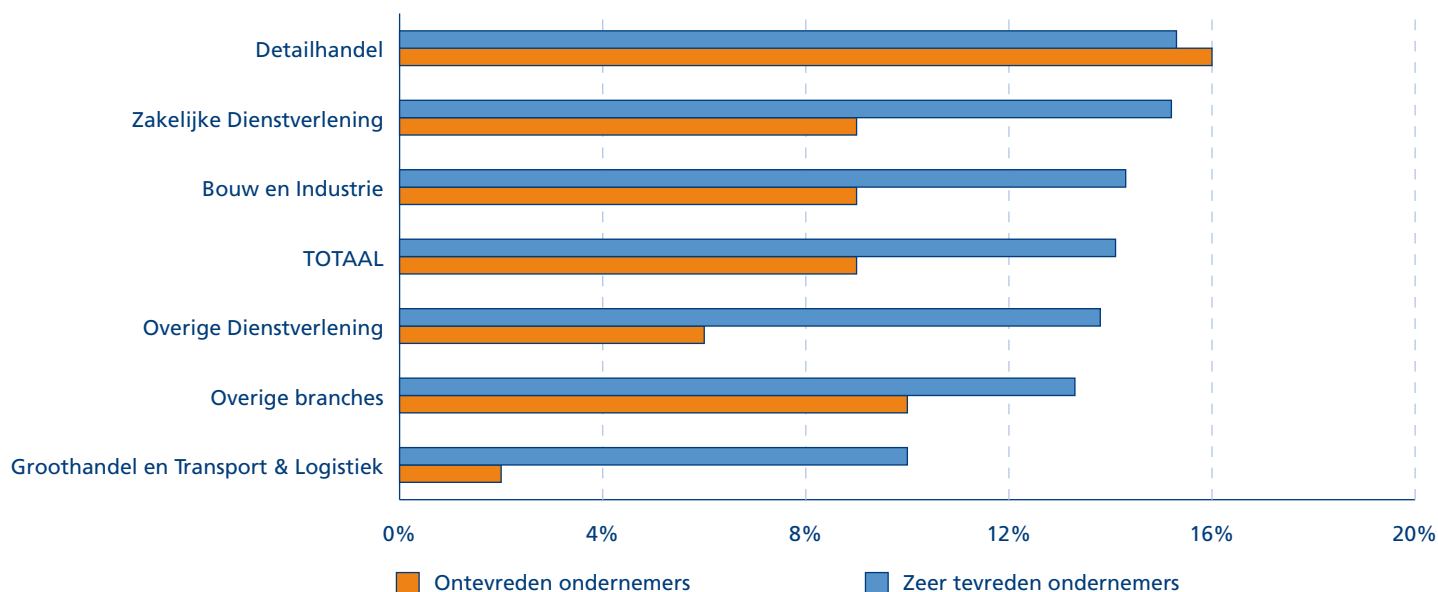
“Ik heb tot nu altijd subsidie gekregen omdat ik innovatief bezig ben. Maar ik heb daar een bedrijf voor ingeschakeld. Zij zoeken precies voor mij uit waar ik subsidie voor kan krijgen en vragen dat dan aan. Zij kunnen het veel beter dan ik en bovendien kost elke minuut dat ik niet bezig ben met klanten werven me geld. Op die manier verdien ik er aan.”

Bron: Metro, 01-12-'09

Winkeliers meest uitgesproken

Opvallend is dat op brancheniveau de aandelen ontevreden en zeer tevreden zelfstandigen vrij dicht bij elkaar liggen. Ondernemers in de detailhandel zijn het meest uitgesproken over hun leven als ondernemer. Bijna 1 op iedere 6 winkeliers geeft het rapportcijfer 9 of 10. Tegelijkertijd zijn in de detailhandel ook meer zelfstandigen juist niet te spreken over het ondernemerschap. Maar liefst 11% van hen zou niet weer de keuze voor een eigen bedrijf maken, tegenover nog geen 3,4% in de overige branches. De groep groothandelaren en transporteurs blijken evenwichtiger in hun waardering voor het ondernemersleven. Zowel bij de teleurgestelden als bij de enthousiastelingen eindigen zij als laatste, slechts 2,5% van hen is niet tevreden.

Figuur 5 Ondernemersgeluk per branche



Bron: Enquête ING Economisch Bureau, De Zaak, Metro

Checklist valkuilen voor starters

Ondernemingsplan overbodig?

Elke ondernemer heeft een plan nodig om een vaste koers te kunnen blijven varen. Schrijf een ondernemingsplan niet alleen voor de bank, maar vooral ook voor uzelf. Tip: laat deze bijvoorbeeld door verschillende ondernemers en de Kamer van Koophandel toetsen.

Geen nee kunnen zeggen

'Nee' zeggen is moeilijk. Het is natuurlijk heel fijn als u veel opdrachten krijgt aangeboden. Maar wees realistisch: kunt u dat wel aan? En houdt u dan wel genoeg tijd over voor de andere disciplines van het ondernemerschap, zoals uw boekhouding?

Te veel zelf willen doen

Ken uw eigen talenten en tekortkomingen. Doe alleen die dingen waar u sterk in bent. Voor al het andere blijkt het uiteindelijk tóch vaak goedkoper iemand in te huren.

Gebrek aan zelfkennis

Ofwel: niet doorhebben hoe u overkomt op anderen. Voorkom dat u zo opgaat in uw eigen product of dienst, dat u helemaal niet luistert naar uw klant en zo allerlei signalen mist. Goed luisteren of leren luisteren is essentieel.

Jojoën met uw uurtarief

In Nederland wil iedereen graag voor een dubbeltje op de eerste rij zitten. En dát merkt u als ondernemer. Altijd wordt er geprobeerd iets van uw prijzen af te snoepen. Stel van tevoren heel duidelijk uw manoeuvreerruimte en grenzen vast.

Wedden op één paard

Dit geldt zowel voor klanten als toeleveranciers. Als u alles bij één leverancier bestelt, is het natuurlijk dodelijk voor de continuïteit wanneer die wegvalt. Verdeel risico's over verschillende klanten en leveranciers en werk waar mogelijk in groepsverband.

Te weinig reserve en openstaande facturen

Rekeningen die niet betaald worden of veel te laat: de meeste bedrijven gaan failliet vanwege wanbetalers. Goed debiteurenbeheer is de oplossing. Als de groei erin zit, is de *cashflow* vaak voldoende om de toenemende kosten aan te kunnen. Maar: pas op! Wanneer bijvoorbeeld door seizoensinvloeden de boel tijdelijk stilvalt, zuigt de uitdijende organisatie de liquiditeit razendsnel op en kunnen alle vaste kosten u ineens de das omdoen. Bouw daarom in goede tijden reserves op: veel ondernemers houden een reserve aan van drie maanden vaste lasten.

Bron: De Zaak

December 2008

Contact:

ING Economisch Bureau

Edse Dantuma (020-5639778)

ING Retail MKB

Peter Kerkhof (020-6522743)

www.ing.nl/starters

De Zaak

Dominique Allard (023-5535500)

Deze publicatie is opgesteld door ING Economisch Bureau met medewerking van De Zaak, kennisnetwerk voor ondernemers, en dagblad Metro



Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichthouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Limburg en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 20 december 2008.